

Foi de client !

Le Groupement d'Intérêt Economique du Taravu, qui rassemble producteurs et artisans, est un client satisfait des produits de La Poste. Rencontre de Dominique Poggi, responsable du GIE.

Page 4



Foi de client !

JOCELYNE LEFEVRE

Jourpost : Dominique Poggi vous êtes responsable du GIE du Taravu.

Quelle est votre problématique commerciale ?

Dominique Poggi : Permettez-moi d'abord de nous présenter. Nous sommes un Groupement d'Intérêt Economique, regroupant des producteurs et des artisans installés dans la vallée du Taravu, en gros de Serra Di Ferro à Palneca en passant par Petreto-Bicchisano. Notre principal objectif commercial est de développer l'activité des producteurs et artisans du Taravu.

Le problème est que les produits sont excellents mais la production ne pouvant pas suivre la forte demande de l'été, nous avons décidé de fidéliser la clientèle locale et extérieure de manière continue.

La difficulté était donc de faire une promotion de notre image (foires, publicité, événements...) et de nous donner les moyens de vendre nos produits de manière

continue, ce qui nous a très vite convaincus de la nécessité d'un site internet.

Il fallait aussi organiser la vente directe de chaque producteur en mettant à leur disposition un lieu (le site) avec moyen de paiement sécurisé (seule une banque pouvait fournir ce service jusqu'à aujourd'hui), et un système d'expédition unique (le GIE) mais diversifié puisque chaque producteur est chargé de ses propres expéditions.

Nous évitons ainsi toutes les charges liées au stockage, à l'immobilier, à l'emballage en les répartissant sur chaque intervenant.

Nous pouvons également nous permettre un prix de vente attractif puisque, en plus de cette absence de charges supplémentaires, nous ne rémunérons aucun intermédiaire.

JP : Comment La Poste vous aide-t-elle à vous développer ?

DP : A ce stade il restait à trouver le transporteur qui accepterait de

traiter des petites quantités (puisque notre vente est en général du producteur au consommateur, pour ce qui est de la vente par internet et des expéditions aux clients habituels) et qui pourrait prendre en compte les bizarreries créées par notre organisation : dépôt dans plusieurs villages (Petroto-Bicchisano, Zevaco, Serra Di Ferro), mais client unique.

Poser la question c'est y répondre, et nous sommes venus tout simplement signer un contrat «Coliposte» avec le service Courrier de La Poste.

Nous avons par la suite doublé ce contrat d'un autre avec «Chronopost» pour certains produits qui doivent voyager vite (figatelli, fromage...).

Nous sommes également très intéressés par la nouvelle offre de paiement sécurisé de La Poste «Scellius», dont nous serons sans doute l'un des premiers clients en Corse.

JP : Est-ce qu'internet génère

beaucoup de ventes ?

DP : Indirectement oui. Le site est essentiellement un moyen de présentation de notre offre, et de prise de contact.

Un client qui achète directement sur le site le fait souvent pour goûter un produit. Si, par la suite, il se fidélise, ou bien s'il s'agit d'un revendeur, il traite alors directement avec le producteur de son choix.

Le volume des seules ventes «en ligne» est relativement faible, mais nous pensons que cette possibilité d'acheter immédiatement, «d'un clic», est indispensable.

Nous considérons le commerce électronique, moins comme un moyen de «faire du chiffre» que comme un moyen de promotion supplémentaire.

JP : Combien êtes-vous dans ce GIE ?

DP : Le GIE regroupe actuellement une vingtaine de producteurs et d'artisans représentant à peu près tout ce que la Corse peut offrir comme produits «identitaires» : agroalimentaire (charcuterie, fromage, miel, confitures, marrons glacés, biscuits, huile d'olive, vin) ou produits artisanaux comme des poteries ou des couteaux. ■

Pour joindre le GIE

<http://www.gietaravu.com>

et notre mail

GIE@gietaravu.com

Ou bien de manière plus traditionnelle :

GIE du Taravu

B.P. 25

20140 Petroto-Bicchisano