

Forum Gourmand

INTERPROFESSIONNEL



Vente sur internet de produits typiques du terroir ardéchois

www.exquiseardeche.com

Les grandes étapes

✓ Étape 1

Internet : un outil en phase de démocratisation... Plus de 15 millions de français ont déjà franchi le pas et achètent régulièrement des produits en ligne...
Fédérer les meilleurs producteurs ardéchois de produits de terroir autour du développement d'une plateforme de vente commune sur le net, pour offrir une vitrine de nos savoir-faire et un choix large. L'idée fait son chemin...

✓ Étape 2

Sélection des fournisseurs.
Plus de 100 exploitations ou petites PME visitées.
Une sélection rigoureuse : produits labellisés, disponibles toute l'année, et engagement des producteurs à participer activement à la présentation rédactionnelle de leurs produits et de leur savoir-faire, à respecter un certain nombre de règles logistiques, et à s'impliquer dans la communication autour du site.

✓ Étape 3

Avril 2007 : sélection de l'agence en charge du développement du site. Rhonalpweb, à Romans décroche le contrat.
Petite structure, bourrée d'idées, et fiable techniquement. La Banque Populaire soutient le projet... La société est créée.

Contact :
Stéphane Teyssier
Saint-Agrève

Tel : 04.75.30.91.11
E-mail : stephane.teyssier@teyssier-salaisons.fr
www.exquiseardeche.com



Quelques chiffres clés...

28 Producteurs associés

Objectif :
35 à 40 producteurs à terme

Plus de 300 produits en vente directe

20 compositions
« coffrets gourmands » thématiques de 20 à 80 euros TTC

5 rubriques ludiques
événements, sites à visiter, recettes, produits du mois, bons plans

6 outils de fidélisation
parrainage, newsletter, forum, promotions, Top 6, et rubrique « actualités » en Ardèche

Mon initiative, ma démarche, mon innovation

Confrontés aux monopoles de la distribution et de l'industrie agro-alimentaire, nos artisans et petites PME ardéchoises parviennent de plus en plus difficilement à promouvoir leurs produits. Ce sont ainsi des savoir-faire centenaires qui disparaissent, et des traditions qui se meurent.

Inversement, de nombreux consommateurs aspirent à un "retour au vrai", conscients que, sous l'apparence du choix et de la profusion, se cachent souvent les mêmes industriels et que, sous couvert d'un marketing habile, les produits proposés ne sont pas toujours d'une qualité irréprochable.

Amoureux de l'Ardèche et de son terroir, j'ai donc décidé, dès 2006, de répondre à ces deux défis, par le lancement en 2007 du site www.exquiseardeche.com pour permettre de découvrir ou redécouvrir les saveurs d'antan, les produits authentiques de nos régions et de fédérer des producteurs illustrant leur savoir-faire, l'amour de leur métier, et leur respect de la tradition.

Pourquoi ce projet ?

Car l'union fait la force ! Nombreux sont les artisans à avoir tenté seuls le lancement d'un site internet... Souvent sans succès... Car l'internaute demande du choix, et une gamme isolée n'est, à ses yeux, pas suffisante et il souhaite aussi des éléments de « réassurance » - sécurisation des paiements, engagements sur la chaîne logistique, gages sur la qualité des produits... - qu'un producteur seul a du mal à garantir.

Enfin et surtout parce qu'un site efficace est un site connu... Et il est plus facile d'assurer la montée en notoriété d'un site internet à plusieurs, qu'isolément... Cela demande du temps, de l'énergie... et beaucoup de volonté.

Quelle était votre difficulté principale ? Quelle solution avez-vous trouvée ?

Sans aucun doute, la mise en place d'une chaîne logistique irréprochable, souple, efficace, et à des prix raisonnables... Impossible par exemple de distribuer des produits frais (viandes, poissons, fruits frais...), car aucun emballage isotherme (plus de 20 testés en 6 mois) n'est encore véritablement au point.

Difficile aussi de réduire l'impact des frais de port : après des négociations tendues avec différentes messageries et l'intégration d'une partie des coûts de livraison dans les marges, nous avons fini par pouvoir proposer une palette de solutions. Sur www.exquiseardeche.com, l'internaute peut indifféremment se faire livrer à domicile, sur son lieu de travail, en point relais, ou simplement venir retirer ses produits au dépôt de Saint-Agrève, et bénéficie de frais de port dégressifs, en fonction de son volume de commande...

Autre difficulté : ne pas se précipiter et réfléchir en amont à tous les outils qui permettront de rendre le site attractif et ergonomique. Même s'il n'est jamais trop tard, il est important de ne pas décevoir à l'ouverture du site...

Dernière difficulté : se faire connaître. Cela demande de la patience et une action au quotidien !

Quels ont été vos résultats ?

Depuis début novembre 2007 :
- 3200 visiteurs issus de 40 pays différents ;
- 4700 visites, dont 40% par moteur de recherche, 40% par accès direct, et 20% depuis sites partenaires (liens) ;
- 34 commandes pour 50 clients ; 210 colis expédiés ;
- Clientèle composée à 50% d'entreprises (colis cadeaux), et 50% de particuliers.

Quel est le conseil que vous donneriez à un porteur de projet ?

La patience !

[INVITÉ]

- Pôle d'Excellence Rurale du Massif Mézenc-Gerbier -

Action cofinancée par le Ministère de l'Agriculture et les Chambres d'Agriculture d'Ardèche et de Haute-Loire.