

Entreprise

Tout à côté : acheter local en un clic

Un nouveau site Internet vient de naître. Sur toutacote.fr, il est possible d'acheter des produits locaux auprès des commerçants, artisans et producteurs du coin. Les cinq associés démarrent dans un premier temps sur le secteur de Loire-Divatte. Présentations.

Toutacote.fr. C'est le nom du site Internet lancé dimanche 23 novembre à 11 h. Le même jour que "Les artisans s'exposent", qui a eu lieu à La Chapelle-Basse-Mer. L'équipe de Tout à côté, dont une partie habite sur Loire-Divatte, tenait un stand lors de cette exposition. Et a enfin pu communiquer sur son site, après des mois et des mois de préparation.

Tout à côté ? C'est un site où l'on peut acheter local auprès des commerçants-artisans et producteurs du coin. "C'est le seul site qui regroupe les commerces de proximité, les producteurs locaux, les artisans d'une même commune et des alentours. L'objectif est de regrouper les acteurs locaux autour d'un projet commun pour favoriser une dynamique commerciale locale", présentent le Barbechatain Christophe Verpillat et Eric Mikolajczak, aux manettes de ce projet depuis janvier 2014. Les deux amis, qui se connaissent depuis leurs études à l'ISA à Lille il y a 28 ans, sont accompagnés de Maréva Verpillat (marketing),



L'équipe de Tout à côté travaille sur ce projet depuis janvier 2014.

Philippe Genevrais (informatique) et Benjamin Sotty (informatique appli-mobile). Un jeune étudiant en contrat de professionnalisation étoffe l'équipe pour deux ans, "car on croit en l'avenir de notre projet".

Sur toutacote.fr, l'internaute saisit d'abord son code postal. Sélectionne sa commune. Et se retrouve sur la page d'accueil, où six familles de produits sont référencées. "Tous les secteurs de la consommation sont représentés", indiquent les associés. Boulangerie, viticulture, restaurant, cinéma, prêt-à-porter, chambre d'hôtes...

une multitude d'offres locales est proposée. "Le client commande ensuite les produits des professionnels qui l'entourent et sélectionne le moment où il viendra retirer ses achats, expliquent-ils. C'est simple et rapide".

Du côté du professionnel, il peut "consulter, traiter et suivre ses commandes". Mais aussi "gérer ses produits et ses promotions, suivre ses ventes et ses clients". "On met à sa disposition des outils pour attirer ses clients, ajoute Christophe Verpillat. Cela lui permet aussi d'être visible sur le web et de faire évoluer ses

offres selon les attentes des consommateurs".

Au démarrage du site, on retrouve une quinzaine de professionnels, tous dans les environs de La Chapelle-Basse-Mer. En 2015, l'équipe de Tout à côté souhaite élargir sa zone sur le Vignoble nantais et à la périphérie de Nantes, où se trouvent "12 000 professionnels". Sorte de "place de marché local" version web, Tout à côté ne demande qu'à grandir.

Site Internet : www.toutacote.fr

Vincent Malbœuf

"Plus pratique et plus rapide"

L'Hebdo de Sèvre et Maine : Vous faites partie des premiers producteurs locaux à être référencés sur le site toutacote.fr. Comment est née votre collaboration ?

Anne Luneau (cogérante du domaine viticole Morille-Luneau) : J'ai suivi le projet du site depuis la naissance. Comme je suis une amie de Christophe (Verpillat, l'un des fondateurs, ndlr), j'ai appris très tôt son projet de créer ce site Internet. J'ai été séduite dès le départ. J'ai trouvé cette idée très bonne.

HSM : Qu'est ce qui vous plaît dans ce concept ?

A. L. : On a un site qui concentre tous les producteurs locaux et dont on peut passer une commande chez chacun d'entre eux. C'est plus pratique et plus rapide que si on devait aller sur plusieurs sites de producteurs, tous différents les uns des autres. Le site peut aussi créer une bonne dynamique au niveau du commerce local.

HSM : Avez-vous votre propre site marchand ?

A. L. : Non. Nous avons un site mais il n'est pas marchand. On a essayé au début de s'y mettre, avec beaucoup d'ambition et d'envie. Mais on s'est laissé accaparer par nos autres activités et on a laissé tomber. Notre



Anne Luneau, cogérante du domaine viticole Morille-Luneau à La Chapelle-Basse-Mer (archives).

site est juste un site de présentation.

HSM : Au-delà d'augmenter votre chiffre d'affaires, qu'attendez-vous du site toutacote.fr ?

A. L. : Être plus connu sur le territoire, auprès des nouveaux habitants par exemple. Et maintenir cette dynamique commerciale sur le secteur.

HSM : Quel est l'engagement ?

A. L. : L'engagement mensuel est de 69 euros. Chaque professionnel doit proposer en permanence un minimum de cinq produits dont une promotion. Pour ma part, j'offre 15 produits dont 11 vins.