

436
MAI
2022/3€



LOGISTA :
Un partenariat
optimisé



CBD
Se lancer en
toute sécurité



Le Losange

LE MAGAZINE 100% BURALISTES



DOUANE : NOUVELLE FORCE DE FRAPPE CONTRE LE TRAFIC



UNE CAVE PREMIUM POUR DOPER LES VENTES



Grâce au fonds de Transformation, José Oliva a notamment fait installer une cave à cigares ultra-moderne dans son tabac-presse-multiservice de Borgo (Haute-Corse) il y a un an et demi. Le retour sur investissement a été très rapide : les ventes de cigares et accessoires sont en pleine ascension.

Quand on s'appelle Oliva, développer une offre de cigares, cela va de soi. Pourtant, lorsque Joseph-Antoine (dit « José ») Oliva reprend son tabac-presse-multiservice de Borgo en décembre 1991, l'établissement ne commercialise pas les vitoles chères aux aficionados. « La diversification des activités du point de vente s'est faite petit à petit ; j'ai notamment fait venir la FDJ, le paiement de proximité, la vape, le tabac à chauffer, les chichas, le snacking,

« Les ventes progressent car nous avons de plus en plus de choix ; nous proposons entre 120 et 130 références, de 3 à 42,50 € pièce. »

les timbres-amendes, etc, énumère José. En ce qui concerne les cigares, nous avons commencé en 1995 avec une petite vitrine de l'agenceur Corse Froid ». À cette époque, José cherche simplement, de son propre aveu, à répondre à la demande de la clientèle, surtout portée sur les références cubaines : Partagas, Romeo y Julieta, Cohiba...

Tekna Design à la manœuvre

Mais très rapidement, le succès est tel que José doit investir dans une deuxième armoire plus grande (commandée chez un fournisseur espagnol cette fois-ci) dès l'année suivante. Et les travaux réalisés en seulement neuf jours entre fin novembre et début décembre 2020 grâce au fonds de Transformation permettent d'installer une vraie

cave à cigares de 3,5 x 3 mètres au cœur d'un point de vente ultra-moderne. Située à gauche de l'entrée, entre l'espace joueurs FDJ et un coin café, cette cave en cèdre humidifiée a coûté à elle seule 60 000 €. « Cette cave a vraiment été un des investissements les plus pertinents de toute la Transformation du point de vente, affirme José. Comme tout le reste du magasin, elle a été installée par Tekna Design ». L'aspect à la fois luxueux et chaleureux de l'ensemble, grâce à un mélange de luminosité accrue et de matériaux nobles au sol et dans les linéaires, rappelle en effet que l'agenceur italien mérite sa réputation d'excellence.

Près de 130 références

« J'avais rencontré les représentants de Tekna Design à Losangexpo 2019, se souvient José. J'ai tout de suite été séduit par ce qu'ils proposaient ; ils sont venus chez moi et ont réalisé de superbes Transformations dans toute la Corse ». La hausse des ventes et le versement du fonds de Transformation permettent à José d'envisager sereinement le retour sur investissement concernant la cave. « Les ventes progressent car nous avons de plus en plus de choix ; nous proposons entre 120 et 130 références de terroirs différents : Brésil, Cameroun, Costa Rica, Cuba, Honduras, Nicaragua, République Dominicaine, etc, se félicite José. Et même si certains clients ne veulent fumer que des cubains, nous parvenons à convaincre la plupart d'essayer d'autres origines ».

Accessoires et spiritueux

Les résultats financiers de la catégorie plaident en faveur de cette stratégie : en 2021, le chiffre ■ ■ ■

