

SPIRULINE – Un ciel bleu dans votre vie

L’histoire La Spiruline est connue depuis des siècles, comme vous l’apprend l’article de IROmag No 27 ci-après. Les herboristes tiennent ce produit naturel dans leur assortiment classique et les drogueries, pharmacies vendent des comprimés ou de la poudre. La couleur naturelle tire sur le vert sombre mais communément cette production aquatique est appelé Algue bleue. Si vous décrivez sa valeur nutritive, ses bienfaits pour l’organisme et ses effets positifs pour l’être humain, vos interlocuteurs sont séduits. Quand vous leur faites sentir l’odeur des comprimés ou goûter la poudre, la mimique de votre testeur vous laisse pantois. Son impression de rejet est la même que la vôtre. Les effluves marines ne sont pas appétissantes. Le produit naturel n’est pas attrayant pour une consommation quotidienne.

Plusieurs autres formes de conditionnement existent mais pour rendre le produit sympathique les préparations sont compliquées et leur durée de vie limitée.

Rencontre au Salon des inventions 2015 Frédéric Pottecher directeur des Laboratoires Ecosystem a osé une démarche inédite, participer au Salon international des inventions de Genève. Pourquoi c’était courageux ? Depuis plusieurs années, les Asiatiques dominent le domaine alimentaire et les préparations de nourritures et boissons les plus diverses. Se faire une place est difficile tant le choix est varié et étonnant. En plus, le Salon a une forte orientation technologique et les Instituts de recherche et les Universités sont légions. La curiosité du public est vite saturée.

La chance au rendez-vous L’article sur la Spiruline dans IRO magazine revue distribuée à plus de 7’000 exemplaires pendant le Salon a suscité des réactions spontanées. La rencontre avec un nouveau conditionnement de cette algue qui allie la praticité et la nouveauté était une opportunité. Toutefois, il était facile de vérifier les aprioris négatifs en raison du goût rebutant de l’algue bleue. Les déclarations du genre *Oui je connais mais je n’aime pas !* étaient un frein. Ce n’est qu’un aspect de la difficulté pour lancer un produit consommable avec une connotation proche du médical.

L’intérêt pour le produit Nous avons pris des contacts en Suisse avec les distributeurs du monde de la pharma. Comme le produit est en vente libre, il entre dans une pure logique commerciale et un plan média est demandé. Les contacts sont bons mais le mode de collaboration est trop exigeant.

Valeur commerciale Nous avons procédé à des tests publics. Nos constats sont étonnants et prometteurs. Nous avons découverts des marchés particuliers cloisonnés mais relativement faciles à toucher par les réseaux sociaux. Notre stratégie va être dictée par ces résultats. Des partenariats sont noués avec un site de promotion et de lancement de nouveautés. Une TV par câble et le net nous attend sur son plateau. Un journal professionnel et deux magazines économiques nous suivent déjà. L’expérience de lancement via les réseaux sociaux va nous permettre de conquérir rapidement le marché romand, avant de passer à la Suisse alémanique. Venez placer vos fonds privés dans l’économie réelle avec un rendement supérieur au marché financier actuel.

Pour participer à une aventure gagnante contactez-nous au 026 476 01 40
Au siège de la Coopérative C-PIC, nous avons plusieurs propositions à vous faire pour vous associer à ce projet novateur et enthousiasmant.