1. ¿Qué es Oleista y cuál fue la necesidad que llevó a la creación de esta plataforma?

[Oleista](oleista.com/fr) surge como una alternativa eficiente y moderna al modelo tradicional de comercio del aceite. Su creación representa un gran avance, convirtiéndose en una herramienta innovadora y revolucionaria en el sector. No solo facilita las transacciones de aceite de oliva a granel, sino que también ofrece importantes ventajas en comparación con el enfoque convencional. Esta plataforma permite a productores y compradores llevar a cabo negociaciones directas y rápidas, superando las barreras lingüísticas.

El éxito alcanzado en los primeros meses de actividad demuestra el potencial de Oleista para transformar y modernizar el comercio del aceite de oliva a nivel nacional e internacional. Este logro no es solo una demostración de su valor intrínseco, sino también de la belleza de emprender un desafío con el objetivo de beneficiar a aquellos que más lo necesitan.

La plataforma es el resultado del valiente esfuerzo de un equipo de expertos en tecnología y profesionales con experiencia en el sector agrícola. Entre ellos se destaca una ingeniera agrónoma productora de aceite de oliva, que comprende a fondo las deficiencias del antiguo modelo de comercialización del aceite de oliva a granel. En tal sistema, las pequeñas almazaras tienen recursos limitados para comercializar sus productos y llevar a cabo negociaciones directas con compradores tanto nacionales como internacionales.

Oleista nace, por tanto, de un sueño: el de dar voz y poder a los artesanos y productores que, debido a la falta de recursos, luchan por innovar y competir en un mercado en constante evolución. Es una prueba de que la innovación, junto con la pasión y el compromiso, realmente puede marcar la diferencia. Y es este espíritu de desafío y dedicación lo que continúa guiando nuestra misión e inspirando nuestro trabajo diario.

1. Qu'est-ce qu'[Oleista](oleista.com/fr) et quel besoin a conduit à la création de cette plateforme?

Oleista émerge comme une alternative efficace et moderne au modèle traditionnel de commerce de l'huile. Sa création représente une avancée majeure, devenant un outil innovant et révolutionnaire dans le secteur. Non seulement elle facilite les transactions d'huile d'olive en vrac, mais elle offre également des avantages importants par rapport à l'approche conventionnelle. Cette plateforme permet aux producteurs et aux acheteurs de mener des négociations directes et rapides, en surmontant les barrières linguistiques.

Le succès atteint au cours des premiers mois d'activité montre le potentiel d'Oleista pour transformer et moderniser le commerce de l'huile d'olive au niveau national et international. Cette réussite n'est pas seulement une démonstration de sa valeur intrinsèque, mais aussi de la beauté de relever un défi dans le but de bénéficier à ceux qui en ont le plus besoin.

La plateforme est le résultat du courageux effort d'une équipe d'experts en technologie et de professionnels ayant de l'expérience dans le secteur agricole. Parmi eux, une ingénieure agronome productrice d'huile d'olive, qui comprend en profondeur les lacunes de l'ancien modèle de commercialisation de l'huile d'olive en vrac. Dans un tel système, les petites usines d'huile d'olive ont des ressources limitées pour commercialiser leurs produits et mener des négociations directes avec des acheteurs nationaux et internationaux.

Oleista est donc né d'un rêve : celui de donner une voix et un pouvoir aux artisans et producteurs qui, en raison du manque de ressources, luttent pour innover et rivaliser sur un marché en constante évolution. C'est une preuve que l'innovation, associée à la passion et à l'engagement, peut vraiment faire la différence. Et c'est cet esprit de défi et de dévouement qui continue de guider notre mission et d'inspirer notre travail quotidien.

2. ¿Cómo surge la idea de este nombre?

La lección del nombre ha sido un proceso en el que todos los miembros del equipo han participado activamente. Buscábamos un nombre que tuviera relación con la palabra "aceite" para reflejar la esencia del producto. También queríamos que fuera corto, con un sonido armonioso y fácil de reconocer y recordar para nuestros clientes.

No ha sido una tarea sencilla. Encontrar un nombre que cumpliera con todos estos requisitos y que, al mismo tiempo, fuera original y único fue un verdadero desafío. Probamos varias opciones, comprobamos la disponibilidad de dominios web, revisamos posibles conflictos con marcas registradas y evaluamos cómo cada nombre propuesto podría ser percibido en diferentes culturas e idiomas.

Durante este proceso, seguimos algunas técnicas en la elección de nombres. Por ejemplo, intentamos evitar palabras que pudieran tener connotaciones negativas o que fueran difíciles de pronunciar en algunos idiomas. También tuvimos en cuenta la importancia de la escalabilidad, eligiendo un nombre que pudiera crecer con nuestra empresa y que no limitara las futuras direcciones del producto.

En resumen, la elección del nombre ha sido una experiencia de aprendizaje. Requirió tiempo y esfuerzo, pero fue un momento crucial para definir nuestra identidad como empresa y posicionarnos en el mercado. Y, al final, creemos que hemos encontrado el nombre perfecto.

2. Comment est née l'idée de ce nom ?

Le choix du nom a été un processus auquel tous les membres de l'équipe ont activement participé. Nous cherchions un nom qui avait un lien avec le mot "huile" pour refléter l'essence du produit. Nous voulions également qu'il soit court, avec un son harmonieux et facile à reconnaître et à mémoriser pour nos clients.

Ce n'a pas été une tâche facile. Trouver un nom qui répondait à tous ces critères et qui était en même temps original et unique a été un véritable défi. Nous avons testé plusieurs options, vérifié la disponibilité des domaines web, examiné les éventuels conflits avec les marques déposées et évalué comment chaque nom proposé pourrait être perçu dans différentes cultures et langues.

Au cours de ce processus, nous avons suivi certaines techniques dans le choix des noms. Par exemple, nous avons essayé d'éviter les mots qui pourraient avoir des connotations négatives ou qui seraient difficiles à prononcer dans certaines langues. Nous avons également pris en compte l'importance de la scalabilité, en choisissant un nom qui pourrait évoluer avec notre entreprise et qui ne limiterait pas les futures orientations du produit.

En résumé, le choix du nom a été une expérience d'apprentissage. Il a nécessité du temps et des efforts, mais il a été un moment crucial pour définir notre identité en tant qu'entreprise et nous positionner sur le marché. Et, au final, nous pensons avoir trouvé le nom parfait.

3) ¿Oleista se dirige exclusivamente a un público de compradores profesionales?

Sí, nuestra meta es asegurar un mercado seguro y fiable para todos los participantes. Por lo tanto, permitimos el registro solo a productores, intermediarios y compradores que forman parte integral de una empresa legalmente registrada y activa en el sector del aceite de oliva. Este enfoque nos permite garantizar que Oleista siga siendo un lugar de intercambio profesional, respetuoso con las regulaciones y leyes vigentes.

Por esta razón, hemos implementado un estricto proceso de verificación para cada uno de nuestros usuarios antes de validar su acceso. Esta comprobación no solo asegura la legitimidad de cada empresa, sino también la identidad y autenticidad de las personas que representan a estas empresas en nuestra plataforma. Nuestro compromiso en esta etapa de verificación es fundamental para mantener la confianza que nuestros usuarios depositan en nosotros.

Queremos que cada miembro de nuestra comunidad se sienta seguro al hacer negocios en Oleista, sabiendo que están interactuando con profesionales serios y respetuosos de las reglas del sector. De esta manera, todos podemos centrarnos en lo que realmente importa: hacer negocios, establecer conexiones significativas y contribuir al crecimiento y modernización de la industria del aceite de oliva.

Somos conscientes de que estos requisitos pueden parecer estrictos, pero son la expresión de nuestro compromiso con la protección y promoción de un mercado de aceite de oliva justo, transparente y respetuoso de los derechos de todos. Y, por supuesto, nuestro equipo siempre está disponible para ofrecer ayuda y responder a cualquier pregunta durante el proceso de registro.

3) Oleista s'adresse-t-il exclusivement à un public d'acheteurs professionnels ?

Oui, notre objectif est d'assurer un marché sûr et fiable pour tous les participants. Par conséquent, nous autorisons l'inscription uniquement aux producteurs, intermédiaires et acheteurs qui font partie intégrante d'une entreprise légalement enregistrée et active dans le secteur de l'huile d'olive. Cette approche nous permet de garantir qu'Oleista reste un lieu d'échange professionnel, respectueux des régulations et des lois en vigueur.

Pour cette raison, nous avons mis en place un processus de vérification strict pour chacun de nos utilisateurs avant de valider leur accès. Cette vérification assure non seulement la légitimité de chaque entreprise, mais aussi l'identité et l'authenticité des personnes qui représentent ces entreprises sur notre plateforme. Notre engagement à cette étape de vérification est essentiel pour maintenir la confiance que nos utilisateurs placent en nous. Nous voulons que chaque membre de notre communauté se sente en sécurité en faisant des affaires sur Oleista, sachant qu'ils interagissent avec des professionnels sérieux et respectueux des règles du secteur. De cette manière, nous pouvons tous nous concentrer sur ce qui compte vraiment : faire des affaires, établir des relations significatives et contribuer à la croissance et à la modernisation de l'industrie de l'huile d'olive.

Nous sommes conscients que ces exigences peuvent sembler strictes, mais elles sont l'expression de notre engagement à protéger et promouvoir un marché de l'huile d'olive juste, transparent et respectueux des droits de tous. Et, bien sûr, notre équipe est toujours disponible pour offrir de l'aide et répondre à toutes les questions pendant le processus d'inscription.

4) ¿De qué manera Oleista actúa como intermediario entre los productores y compradores de aceite y cuán importante es su papel para superar posibles barreras físicas entre ambas partes?

Además de los controles preliminares para el registro de usuarios, Oleista presta especial atención a la validación de cada lote de aceite de oliva a granel puesto en venta por los productores. Examinamos cuidadosamente las características atribuidas al aceite por los productores, así como los análisis que pueden proporcionar para cada lote. Si detectamos incongruencias o falta de análisis, nos ponemos en contacto inmediatamente con los productores para corregir posibles discrepancias. Sólo cuando toda la información es precisa, el lote se valida y se pone a la venta en nuestra plataforma.

Al mismo tiempo, ofrecemos a los compradores la opción de especificar el tipo de aceite que necesitan. A continuación, informamos a los vendedores registrados en Oleista, de modo que, si tienen ese aceite en particular o uno similar, puedan ofrecerlo en la plataforma.

Para apoyar aún más estas operaciones, en Oleista también gestionamos el envío de muestras. Esto permite a los compradores realizar sus propios análisis y asegurarse de que el aceite cumple con sus necesidades. Por lo tanto, cuando validamos un lote, solicitamos al vendedor una muestra del aceite, que luego se distribuye entre los compradores interesados.

Por último, gracias a nuestra naturaleza de plataforma web, estamos globalizando este mercado para todo tipo de usuarios. Cada día registramos nuevos usuarios de diferentes países del mundo, dispuestos a negociar con productores situados a miles de kilómetros de distancia. Oleista permite a los usuarios negociar en cualquier lugar, en cualquier momento y en cualquier idioma, contribuyendo significativamente a la eliminación de barreras físicas, temporales y lingüísticas.

4) De quelle manière Oleista agit-il comme intermédiaire entre les producteurs et les acheteurs d'huile et quelle est l'importance de son rôle pour surmonter les éventuelles barrières physiques entre les deux parties?

En plus des contrôles préliminaires pour l'enregistrement des utilisateurs, Oleista accorde une attention particulière à la validation de chaque lot d'huile d'olive en vrac mis en vente par les producteurs. Nous examinons attentivement les caractéristiques attribuées à l'huile par les producteurs, ainsi que les analyses qu'ils peuvent fournir pour chaque lot. Si nous détectons des incohérences ou un manque d'analyse, nous contactons immédiatement les producteurs pour corriger les éventuelles divergences. Ce n'est que lorsque toutes les informations sont précises que le lot est validé et mis en vente sur notre plateforme.

En même temps, nous offrons aux acheteurs la possibilité de spécifier le type d'huile dont ils ont besoin. Ensuite, nous informons les vendeurs enregistrés sur Oleista, afin que, s'ils ont cette huile particulière ou une huile similaire, ils puissent l'offrir sur la plateforme.

Pour soutenir davantage ces opérations, chez Oleista, nous gérons également l'envoi d'échantillons. Cela permet aux acheteurs de réaliser leurs propres analyses et de s'assurer que l'huile répond à leurs besoins. Ainsi, lorsque nous validons un lot, nous demandons au vendeur un échantillon de l'huile, qui est ensuite distribué aux acheteurs intéressés.

Enfin, grâce à notre nature de plateforme web, nous globalisons ce marché pour tous les types d'utilisateurs. Chaque jour, nous enregistrons de nouveaux utilisateurs de différents pays du monde, prêts à négocier avec des producteurs situés à des milliers de kilomètres de distance. [Oleista](oleista.com/fr) permet aux utilisateurs de négocier n'importe où, n'importe quand et dans n'importe quelle langue, contribuant ainsi significativement à l'élimination des barrières physiques, temporelles et linguistiques.

5) ¿De qué sectores provienen los principales compradores?

Nuestra plataforma acoge un amplio conjunto de compradores del sector comercial del aceite de oliva. Entre ellos, destacan principalmente comerciantes de marcas envasadas, distribuidores y borkers que compran en nombre de empresas de envasado. La diversidad y amplitud de nuestra base de compradores refleja la ambición de Oleista de ser un referente global en el sector del aceite de oliva.

Actualmente, nos enorgullecemos de contar entre nuestros usuarios compradores registrados provenientes de diversos rincones del mundo. Desde países con una larga y reconocida tradición oleícola como España, Italia y Portugal, hasta naciones donde el consumo de aceite de oliva está creciendo rápidamente, como Estados Unidos y China. También tenemos usuarios en países como Grecia, Túnez, Turquía, Ucrania, Albania, Alemania y Perú, demostrando el alcance verdaderamente global de nuestra plataforma.

Esta extensa red internacional es un ejemplo de cómo Oleista está contribuyendo a reducir las distancias y a crear un mercado de aceite de oliva más integrado y dinámico. Los compradores pueden ahora acceder fácilmente a una amplia gama de aceites de oliva de alta calidad procedentes de diferentes regiones, todo ello desde la comodidad de su oficina o hogar. De esta manera, Oleista está haciendo el mercado del aceite de oliva más accesible, transparente e innovador.

5) Quels sont les secteurs d'où proviennent les principaux acheteurs ?

Notre plateforme accueille un large éventail d'acheteurs du secteur commercial de l'huile d'olive. Parmi eux, les commerçants de marques conditionnées, les distributeurs et les courtiers qui achètent pour le compte d'entreprises d'embouteillage sont particulièrement représentés. La diversité et l'étendue de notre base d'acheteurs reflètent l'ambition d'Oleista d'être une référence mondiale dans le secteur de l'huile d'olive.

Actuellement, nous sommes fiers de compter parmi nos utilisateurs des acheteurs enregistrés provenant de divers coins du monde. Des pays avec une longue et reconnue tradition oléicole tels que l'Espagne, l'Italie et le Portugal, jusqu'aux nations où la consommation d'huile d'olive augmente rapidement, comme les États-Unis et la Chine. Nous avons également des utilisateurs dans des pays tels que la Grèce, la Tunisie, la Turquie, l'Ukraine, l'Albanie, l'Allemagne et le Pérou, démontrant la portée véritablement mondiale de notre plateforme.

Ce vaste réseau international est un exemple de la manière dont Oleista contribue à réduire les distances et à créer un marché de l'huile d'olive plus intégré et dynamique. Les acheteurs peuvent désormais accéder facilement à une large gamme d'huiles d'olive de haute qualité provenant de différentes régions, et ce, depuis le confort de leur bureau ou de leur domicile. Ainsi, Oleista rend le marché de l'huile d'olive plus accessible, transparent et innovant.

6) ¿Cuál es el tipo de aceite más solicitado? ¿Hacia qué tendencias se inclinan las preferencias de los compradores?

En Oleista, actualmente solo se pueden vender tres tipos de aceite de oliva: extra virgen, virgen y lampante. Observamos que la demanda de los compradores está distribuida equitativamente entre estos tipos, aunque hay un ligero aumento en la demanda de aceite extra virgen.

Recientemente, hemos notado un creciente interés en los aceites extra virgen de alta calidad, especialmente aquellos con un alto contenido de polifenoles, un indicador de salud y longevidad. Reconocemos la importancia de esta característica y, por ello, la incluimos en los detalles de los lotes de aceite que se ponen a la venta en Oleista. En concreto, los lotes de aceite que igualan o superan un contenido de polifenoles de 250 mg/kg se distinguen en nuestro sitio web con un distintivo de calidad especial.

Este compromiso en la promoción de productos de alta calidad refleja nuestra dedicación a proporcionar información detallada y precisa a nuestros usuarios. De esta manera, queremos apoyar a los compradores en su búsqueda del mejor aceite posible y, al mismo tiempo, permitir a los productores destacar la superioridad de sus productos.

6) Quel est le type d'huile le plus demandé ? Vers quelles tendances se tournent les préférences des acheteurs ?

Chez Oleista, actuellement, seuls trois types d'huile d'olive peuvent être vendus : extra vierge, vierge et lampante. Nous constatons que la demande des acheteurs est répartie de manière égale entre ces types, bien qu'il y ait une légère augmentation de la demande en huile extra vierge.

Récemment, nous avons remarqué un intérêt croissant pour les huiles extra vierges de haute qualité, en particulier celles ayant une teneur élevée en polyphénols, un indicateur de santé et de longévité. Nous reconnaissons l'importance de cette caractéristique et, pour cette raison, nous l'incluons dans les détails des lots d'huile mis en vente chez Oleista. Plus précisément, les lots d'huile ayant une teneur en polyphénols égale ou supérieure à 250 mg/kg sont distingués sur notre site web par un label de qualité spécial.

Cet engagement dans la promotion de produits de haute qualité reflète notre dévouement à fournir des informations détaillées et précises à nos utilisateurs. De cette manière, nous souhaitons soutenir les acheteurs dans leur quête de la meilleure huile possible et, en même temps, permettre aux producteurs de mettre en valeur la supériorité de leurs produits.

7) Dado el papel que Oleista pretende desempeñar en el mundo del aceite, ¿cuál es la percepción de los profesionales sobre la situación actual, entre la falta de materia prima y las perspectivas futuras?

La situación actual en el sector del aceite de oliva, no solo para la campaña actual sino probablemente también para la próxima, es especialmente delicada para los países del Mediterráneo. Una notable escasez de precipitaciones ha llevado a una reducción de la producción de más del 50% en algunas áreas, provocando un aumento significativo en los precios. Este incremento será más o menos sostenible para los consumidores finales, dependiendo de sus respectivas situaciones económicas familiares.

Esta tendencia climática adversa pone de manifiesto la fragilidad de nuestro sector y la importancia de adoptar medidas de sostenibilidad y resiliencia para enfrentar desafíos similares en el futuro. En este contexto, Oleista se presenta como un lugar de encuentro y diálogo entre productores y compradores. Estamos convencidos de que, mediante la transparencia y la colaboración, es posible navegar juntos por estas aguas turbulentas y salir más fuertes y preparados para enfrentar los desafíos futuros.

Para nosotros en Oleista, el tema no solo concierne a la sostenibilidad de la producción, sino también a la accesibilidad de productos de alta calidad para los consumidores. Por lo tanto, nos esforzamos por crear un entorno de mercado justo y transparente, donde la información esté fácilmente disponible, permitiendo así a los consumidores tomar decisiones informadas y a los productores encontrar compradores dispuestos a reconocer y pagar el valor adecuado por su aceite.

7) Étant donné le rôle qu'Oleista entend jouer dans le monde de l'huile, quelle est la perception des professionnels sur la situation actuelle, entre le manque de matières premières et les perspectives futures?

La situation actuelle dans le secteur de l'huile d'olive, non seulement pour la campagne actuelle mais probablement aussi pour la prochaine, est particulièrement délicate pour les pays méditerranéens. Une pénurie notable de précipitations a entraîné une réduction de la production de plus de 50% dans certaines régions, provoquant une augmentation significative des prix. Cette augmentation sera plus ou moins supportable pour les consommateurs finaux, en fonction de leurs situations économiques familiales respectives.

Cette tendance climatique défavorable met en évidence la fragilité de notre secteur et l'importance d'adopter des mesures de durabilité et de résilience pour faire face à des défis similaires à l'avenir. Dans ce contexte, [Oleista](oleista.com/fr) se présente comme un lieu de rencontre et de dialogue entre producteurs et acheteurs. Nous sommes convaincus que, grâce à la transparence et à la collaboration, il est possible de naviguer ensemble dans ces eaux troubles et de ressortir plus forts et prêts à relever les défis futurs.

Pour nous chez Oleista, le sujet concerne non seulement la durabilité de la production, mais aussi l'accessibilité des produits de haute qualité pour les consommateurs. Par conséquent, nous nous efforçons de créer un environnement de marché juste et transparent, où l'information est facilement disponible, permettant ainsi aux consommateurs de prendre des décisions éclairées et aux producteurs de trouver des acheteurs prêts à reconnaître et à payer la valeur appropriée pour leur huile.

8) ¿Cómo ha evolucionado el mercado a lo largo de los años? Los precios promedio del aceite de oliva han subido, mientras que la producción ha disminuido considerablemente, especialmente en España. ¿Cómo reaccionan los compradores ante este aumento de costes?

Como mencionaba anteriormente, la disminución de la producción ha provocado un aumento de los precios. España, que es el principal productor mundial de aceite de oliva, ha sido especialmente afectada por esta caída en la producción. A pesar de las circunstancias, los compradores no han dejado de adquirir aceite de oliva. Ahora se enfrentan a costes significativamente más altos que en años anteriores y, como respuesta a esta situación, buscan productores en países donde los precios son más bajos. Esta dinámica resalta la importancia de una plataforma como Oleista, que ofrece una visión global del mercado del aceite de oliva, permitiendo a los compradores explorar diferentes opciones y a los productores diversificar su base de clientes.

En Oleista, creemos firmemente en el poder de la conexión y la innovación para superar los retos. Nuestra plataforma actúa como un puente que une a productores y compradores de diferentes partes del mundo, promoviendo una mayor transparencia en el mercado y contribuyendo a una distribución más justa de los recursos. De esta manera, somos capaces de apoyar al sector durante estos tiempos difíciles y promover una mayor resiliencia y sostenibilidad para el futuro.

8) Comment le marché a-t-il évolué au fil des années ? Les prix moyens de l'huile d'olive ont augmenté, tandis que la production a considérablement diminué, notamment en Espagne. Comment les acheteurs réagissent-ils face à cette hausse des coûts ?

Comme je le mentionnais précédemment, la baisse de la production a entraîné une augmentation des prix. L'Espagne, qui est le principal producteur mondial d'huile d'olive, a été particulièrement touchée par cette chute de la production. Malgré les circonstances, les acheteurs n'ont pas cessé d'acquérir de l'huile d'olive. Ils sont désormais confrontés à des coûts nettement plus élevés qu'auparavant et, en réponse à cette situation, ils cherchent des producteurs dans des pays où les prix sont plus bas. Cette dynamique met en évidence l'importance d'une plateforme comme Oleista, qui offre une vision globale du marché de l'huile d'olive, permettant aux acheteurs d'explorer différentes options et aux producteurs de diversifier leur base de clients.

Chez [Oleista](oleista.com/fr), nous croyons fermement au pouvoir de la connexion et de l'innovation pour relever les défis. Notre plateforme agit comme un pont qui relie les producteurs et les acheteurs de différentes parties du monde, favorisant une plus grande transparence sur le marché et contribuant à une répartition plus équitable des ressources. De cette manière, nous sommes en mesure de soutenir le secteur pendant ces périodes difficiles et de promouvoir une plus grande résilience et durabilité pour l'avenir.

9) ¿Cómo se relaciona Oleista con Francia?

Oleista tiene raíces francesas. Uno de los miembros realizó sus estudios de Ingeniería y Administración de Empresas en Francia. Así que, aunque el proyecto tenga pasaporte español, la cultura y la pasión francesa por el aceite de oliva están entrelazadas en el ADN de Oleista.

Reconociendo la importancia de Francia no solo como productor, sino también como un mercado consumidor de aceite de oliva, hemos trabajando en la disponibilidad de una versión francesa de nuestra plataforma, en [www. oleista.com/fr](http://www.oleista.com) . Francia es un país donde la tradición del aceite de oliva está cada vez más arraigado, y vemos un enorme potencial para que Oleista marque la diferencia aquí.

Esperamos una acogida positiva por parte del mercado francés que refuerce nuestra creencia de que Oleista puede desempeñar un papel clave en la innovación y modernización del sector del aceite de oliva, no solo en España, sino también en Francia y en todo el mundo.

9) Comment Oleista est-il lié à la France ?

Oleista a des racines françaises. L'un des membres a effectué ses études d'ingénierie et de gestion d'entreprise en France. Ainsi, même si le projet a un passeport espagnol, la culture et la passion française pour l'huile d'olive sont entrelacées dans l'ADN d'Oleista.

Reconnaissant l'importance de la France non seulement en tant que producteur, mais aussi en tant que marché consommateur d'huile d'olive, nous avons travaillé sur la disponibilité d'une version française de notre plateforme, sur www.oleista.com/fr. La France est un pays où la tradition de l'huile d'olive est de plus en plus enracinée, et nous voyons un énorme potentiel pour qu'Oleista fasse la différence ici.

Nous espérons un accueil positif de la part du marché français qui renforcera notre conviction qu'Oleista peut jouer un rôle clé dans l'innovation et la modernisation du secteur de l'huile d'olive, non seulement en Espagne, mais aussi en France et dans le monde entier.