



L'entrepreneur namurois Thierry Tacheny aborde une phase cruciale de son projet de "machine à vin" intelligente et connectée : la production en série et la commercialisation.

Thierry Tacheny s'associe à Philippe Lhomme pour lancer le "Nespresso du vin"

■ Invineo, projet industriel wallon initié en 2015, boucle une troisième levée de fonds.

Rencontre Pierre-François Lovens

Thierry Tacheny est un entrepreneur intelligent, passionné, innovant. Il l'a prouvé tout au long de sa carrière dans le secteur des médias. Mais cela ne suffit pas. Il faut aussi être persévérant. Surtout quand, à l'approche de la soixantaine, on décide de se lancer dans un projet un peu fou (créer, en partant de zéro, tout un écosystème intelligent autour de la consommation du vin au verre) et qu'en cours de route on fait face à une crise comme celle que l'on traverse aujourd'hui.

Avec Invineo, projet sur lequel il travaille depuis bientôt cinq ans avec une petite équipe, Thierry Tacheny est en train de démontrer qu'il est un entrepreneur qui ne lâche rien. En début d'année, nous l'avions croisé à Las Vegas lors du CES (Consumer Electronics Show). Il y exposait la dernière version de son "Smart Wine Dispenser". "Les semaines et les mois à venir, nous avait-il alors confié, vont être déterminants pour le lancement de la production en série des

machines et leur commercialisation. Pour ça, nous devons faire une nouvelle augmentation de capital."

Près de six mois plus tard (dont deux marqués par un coup d'arrêt dû au Covid-19), M. Tacheny a toujours le sourire. Certes, il n'a pas levé l'intégralité des moyens financiers qu'il projetait (entre 6 et 8 millions d'euros), mais il est tout de même parvenu à rassembler ce qu'il fallait pour lancer les phases d'industrialisation et de commercialisation du "Nespresso du vin", intelligent et connecté, destiné au marché des professionnels de la restauration.

6,7 millions déjà investis

"Tout est prêt", assure Thierry Tacheny alors qu'il nous fait visiter l'atelier et la zone de stockage d'Invineo à Gembloux. "Le cycle de la conception, du développement, de la fabrication et de la validation, qui nous aura quand même occupés plus de quatre ans, s'achève. Là, un nouveau cycle, celui de la production industrielle et de la vente aux clients finaux, s'ouvre. À nous de prouver, à présent, que notre modèle économique peut fonctionner."

Dans les différentes pièces du puzzle Invineo (la machine, les tubes, le vin, la logistique, les partenaires industriels, etc.), il manquait une pièce financière pour lancer ce nouveau cycle. "Malgré la crise sanitaire, nous sommes parvenus à boucler notre troisième levée de fonds. C'est une belle preuve de confiance de nos investisseurs historiques, mais aussi des nouveaux."

Après avoir levé 750 000 euros en 2015 lors du lancement du projet et 2,7 millions en mars 2018 (avec l'entrée, au capital, du groupe Cinoco-Palais du vin, de Namur Invest et de la SRIW), Invineo vient de procéder à une augmentation de capital pour un total de 3,3 millions d'euros (dont 1,3 million est la conversion d'un prêt obtenu en

juin 2019). Outre les fondateurs et les actionnaires déjà présents dans le projet, ce troisième tour de financement voit l'arrivée de Philippe Lhomme, qui a décidé d'investir un peu moins d'1 million d'euros dans Invineo (ce qui équivaut à un peu moins de 10% du capital, Thierry Tacheny et ses associés détenant 55%, Namur Invest et SRIW environ

18%, tout comme Cinoco-Palais du vin).

Un allié précieux à Bruxelles et à Paris

Philippe Lhomme est un allié précieux pour Invineo. Outre son apport financier, il est très impliqué dans l'événementiel (Batibouw, Crazy Horse...) et possède un gros carnet d'adresses, à Paris notamment, de quoi ouvrir pas mal de portes à Invineo (dont deux des cibles commerciales sont les salons et les salles de spectacle).

Désormais, l'enjeu est double pour Invineo: d'une part, amorcer l'industrialisation de la production des machines et des "tubes" à vin (en Wallonie et en Autriche) et, d'autre part, trouver des clients. "Nous avons déjà conclu une dizaine de contrats et installé une vingtaine de machines. Fin de cette année, nous visons l'installation de 100 machines et, pour la fin de 2021, entre 300 et 500", avance M. Tacheny. Parmi les premiers clients, on trouve quelques belles références: Sheraton de Zaventem, Crowne Plaza et 9Hôtel à Bruxelles, Parc Astérix en région parisienne, Sportpaleis d'Anvers, etc.

L'aventure Invineo peut donc se poursuivre. "Depuis le début, je sais que c'est un projet à 10 ans, qui nécessitera d'investir 10 millions d'euros. On est plus ou moins à mi-chemin." La persévérance, encore et toujours.

M. Lhomme est très impliqué dans l'événementiel (Batibouw, Crazy Horse...) et possède un gros carnet d'adresses.