

Gembloux: le Nespresso du vin savouré à Las Vegas - 08/01/2020 07:48:50

GEMBLoux -

La machine distributrice du vin au verre, une première mondiale, est en représentation à Las Vegas. Lancement commercial imminent.

Même quand son mobile sonne au milieu d'une nuit américaine, à Las Vegas, il décroche. Il est 3 heures du matin, ce mardi. Pour Thierry Tacheny, fondateur de la start-up Invineo, du nom d'une machine intelligente et connectée délivrant du vin au verre, il semblerait qu'il n'y a pas d'heure pour évoquer ce concept technologique et économique révolutionnaire.

Sans surprise, cette success story, en bonne voie pour conquérir durablement la planète, est passionnante à écouter. Originaire de Mettet, l'entrepreneur namurois, doté d'un fin nez pour détecter les meilleurs nectars, participe jusqu'à vendredi au CES (Consumer Electronics Show) de Las Vegas, à l'invitation de l'Agence wallonne à l'exportation (Awex).

Au terme de quatre années de développement persévérant et d'une phase de test concluante dans le milieu de l'hôtellerie, la start-up, qui occupe déjà 500 m² à Gembloux, s'apprête à franchir une étape décisive: la production industrielle de l'Invineo, à grande échelle donc. Fini de déguster dans la cour des petits. La technologie prototypée étant au point, et couplée à un modèle économique réduit ayant fait ses preuves, il s'agit à présent de la déployer commercialement dans un marché pour le moins porteur. Car le vin, c'est un peu comme le café. On consomme ces deux breuvages conviviaux partout et tout le temps, rituellement. En Europe, par jour, on estime à 10 millions le nombre de verres de vin portés en bouche. Certes, il convient de boire le premier, d'esprit festif, plus modérément que le second, siroté dès potron-minet.

«*Notre modèle économique est bien celui de Nespresso*» admet Thierry Tacheny. Un modèle d'autant plus inspirant qu'en 2015, il inondait 63 pays, et 432 boutiques déclinant une même enseigne, de ses capsules de couleur en aluminium et de ses machines élégantes.

La start-up wallonne sélectionne ses propres vins comme Nespresso ses propres grands crus caféinés. Elle les conditionne dans des cartouches exclusivement compatibles avec sa plate-forme distributrice. Enfin, elle les vendra par ses propres soins. Et quand on relève ce défi de fédérer plusieurs métiers, d'abord de répondre aux besoins des professionnels de la restauration (ou de les susciter), puis de vendre une machine inédite et unique au monde qu'on a soi-même produite, on crée un écosystème. Invineo a relevé ce défi majeur dégagant des perspectives de développement fulgurant.



Au pays de l'Oncle Sam, le fondateur d'Invineo multiplie les rendez-vous, à la recherche d'investisseurs qui donneront l'impulsion décisive et de futurs clients. La production d'une première série de machines suppose la construction de deux chaînes, d'assemblage et de remplissage.

L'investissement n'est pas anodin pour convertir l'essai en succès industriel: entre 4 et 8 millions d'€. Le moment n'est pas encore venu de savoir si la campagne publicitaire, pour propulser l'Invineo dans la galaxie de Bacchus, fera appel à une égérie telle que Georges Clooney. Franchement, un verre de vin généreusement servi, et savouré à sa température idéale, en belle compagnie, *what else?*

Le vin au verre, c'est la solution

Servir le vin à la bouteille, à table, sans en perdre une goutte sur la nappe: le geste restera apprécié pour les nectars bénis des dieux, ou de garde, à plus de 100€ la bouteille par exemple. Mais pour les autres, moins prestigieux mais non moins savoureux, Thierry Tacheny en est convaincu: c'est révolu, fastidieux pour le service, (toujours déboucher et reboucher), et beaucoup trop aléatoire. En brasserie, les serveurs remplissent tellement de verres à la chaîne qu'ils ne font plus trop attention à la quantité. Certains sont trop radins et d'autres trop généreux. Et puis, argumente le CEO de cette start-up promise à un bel avenir, sitôt la bouteille ouverte, le client aime évidemment la finir car il l'a payée cher, ce qui encourage l'alcoolisme. Mais l'Invineo a d'autres avantages que celui de distribuer une quantité de vin identique, d'un débit rapide et gourmand, sans léser le client. Ainsi, il rafraîchit les flacons automatiquement, à leur température de dégustation idéale, et différenciée selon qu'il s'agit d'un blanc ou d'un rouge.

Enfin, et ce n'est pas le moindre des bonheurs amenés par cette révolution technologique, il protège le vin de l'oxydation. L'âme du projet réside en effet dans un contenant en forme de tube. Cette nouvelle technologie brevetée permet de contenir un volume approprié de 2 litres de vin par tube, soit de 12 à 20 verres sans changement.

Selon Thierry Tacheny, le service du vin au verre, correctement servi, sublime l'expérience des clients et s'impose dans les hôtels, cafés, bars et restaurants. En France, il représente déjà 23% du chiffre d'affaires du secteur.

Vite dit

20 verres par jour

Business plan ambitieux. L'objectif à moyen terme, de 24 à 36 mois, est de placer 1.500 à 2.000 machines en Belgique, en France, en Hollande et en Allemagne. Et de 5.000 à 6.000 à l'horizon 2025, ce qui correspond à 25 millions de verres par an, soit une moyenne de 20 par jour. La start-up a identifié une vingtaine de pays, dont la Chine et le Japon, où le service au verre est devenu une tendance qualifiée de structurelle.

La carte des vins

L'Invineo, c'est une machine intelligente associée à une carte de vins. «*Des vins qualitatifs de milieu de gamme*» précise le CEO de la start-up. Elle sera composée de 40 à 60 vins, *premium* et *super premium*, adaptés à chaque marché d'exploitation. Elle variera selon les saisons, s'adaptera aux goûts des clients et points de vente. Experts et sommeliers locaux élaboreront la carte.

80 spécialistes

L'aventure de l'Invineo a rassemblé 80 spécialistes issus de 20 sociétés actives dans l'industrie du vin, du secteur digital et de l'ingénierie. Ils sont 4 co-fondateurs, trois passionnés et un ingénieur: aux côtés du CEO sont sur la photo Étienne Mertens, Christoph et Catherine Klein.

Une envie d'en goûter plus? www.invineo.com

Pierre WIAME (L'Avenir)



Lavenir.net veille sur vos données personnelles

Lavenir.net accorde la plus haute importance aux données personnelles que vous lui avez confiées. **Lire notre politique de confidentialité**

L'utilisation de cookies nous permet de personnaliser votre expérience sur notre site et d'analyser notre trafic. Nous partageons des informations sur l'utilisation de notre site avec de partenaires de médias sociaux, de publicité et d'analyse. **En savoir plus sur l'utilisation des cookies.**