

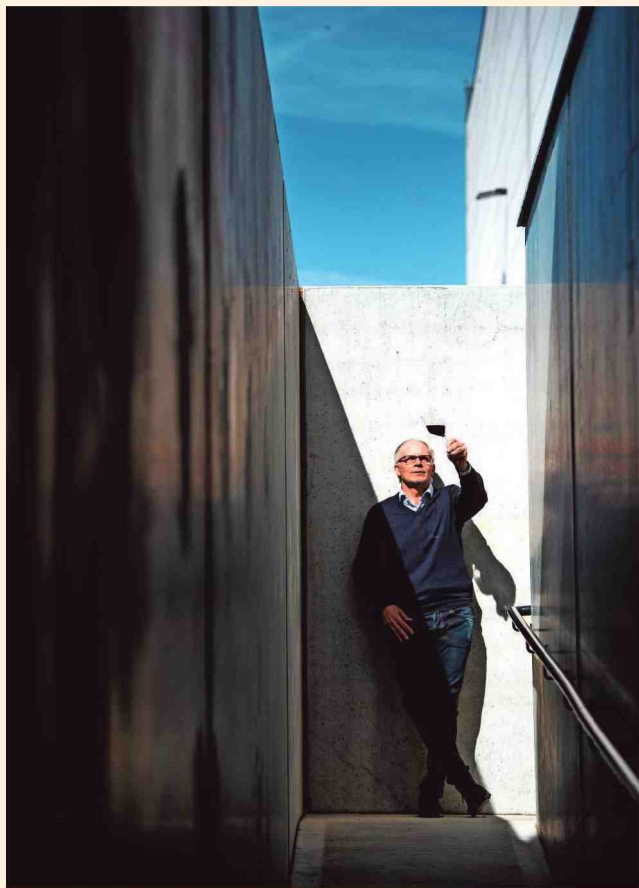
Invineo, le «Nespresso belge du vin», va passer à la phase d'industrialisation

Les tests de cette solution de vente de vin au verre via un concept «tout-en-un» sont concluants. Reste à trouver 6 millions d'euros pour lancer la production.

JEAN-FRANÇOIS SACRÉ

Il y a un an, Thierry Tacheny et ses associés levaient 2,7 millions d'euros auprès d'investisseurs privés (le groupe familial Cinoco actif dans la distribution de vin) et publics (SRIW, Namur Invest) pour développer leur projet de «Nespresso du vin», une solution de vente de vin au verre via un concept tout-en-un (machine, contenant, vin, service). Objectif de l'ex-patron de la régie publicitaire IP et des chaînes de télé de SBS: faire fabriquer une trentaine de machines, les faire tester, trouver des fournisseurs de vin et dénicher un lieu d'assemblage des tubes contenant le breuvage.

«Une fois qu'on aura placé entre 1.500 et 2.500 machines, la rentabilité sera forte.»



Selon Thierry Tacheny, Invineo devrait être break-even en 2022. © ANTHONY DEHEZ

Un an après, cette feuille de route a été suivie presque à la lettre. L'équipe d'Invineo a fabriqué ses machines en partenariat avec la société CP Bourg à Ottignies. Celles-ci permettent d'accueillir trois tubes à vin et de les servir à la température conseillée, de suivre l'évolution des ventes et de gérer les stocks par une technologie de tags NFC. Ces machines ont été lancées en test dans des restaurants (Les Filles, Huggy's bar, Le Bruit qui court...) lors d'événements et surtout dans des chaînes d'hôtels (Sheraton, Novotel, Mercure, Ibis, Crowne Plaza), d'ores et déjà considérées comme le premier vecteur de croissance avec les business lounges d'aéroports. «Rien que dans le groupe Accor, il y a 10.000 bars et restaurants», relève Thierry Tacheny. La présence d'Invineo à des salons professionnels comme EquipHotel à Paris a également permis de susciter l'intérêt d'entreprises de loisirs comme le Club Med, le Puy du Fou, le Parc Astérix, etc. «La préservation du vin au verre, la température, les data et les économies générées par la solution Invineo intéressent hautement ce type d'acteurs», note Thierry Tacheny.

La société a ensuite installé mi-mars ses quartiers à Gembloux, dans les bâtiments de la société Nonna (une grosse PME familiale spécialisée dans la fourniture de sandwiches et de plats préparés). C'est là que sont assemblées la douzaine de pièces composant les fameux tubes d'une contenance de deux litres de vin, basés sur la technologie du Bag-in-Box empêchant l'oxydation. Une quinzaine de références (rouge, blanc, rosé, essentiellement des vins français) ont été testées suite à un accord avec la société Bibovino. «Mais à présent nous allons les choisir nous-même», indique Thierry Tacheny. «Nous avons constitué un comité qui sélectionne les vins avec nos équipes et des sommeliers externes. Nous avons élaboré un cahier des charges, contacté les viticulteurs, fait les premières sélections. Finalement c'est ça notre cœur de métier.» À terme, Invineo proposera une gamme de 40 à 60 vins à des prix correspondant à des bouteilles vendues 6 à 15 euros dans le commerce.

Business model validé

«Notre concept et notre business model ont été validés, nous sommes prêts à nous lancer, d'autant que 90% des établissements testés ont signé une lettre d'intention disant qu'ils sont susceptibles de louer ou d'acquérir une machine. Cela ne les engage à rien, mais on est déjà certains d'écouler de 60 à 80 machines.» Il faut compter

100 euros par mois pour la location, 3.000 euros pour l'achat d'une machine.

Invineo ambitionne d'écouler de 1.500 à 2.500 machines dans les trois ans. Pour ce faire, il faut pouvoir produire les machines à grande échelle. La fabrication de ce distributeur bourré d'électronique n'étant pas la spécialité de CP Bourg, Invineo a alors cherché un fabricant. Une quarantaine de fournisseurs ont été identifiés, quatre ont été testés. Faute de trouver son bonheur en Belgique, Invineo a finalement opté pour l'Autrichien Gronbach, qui fournit des géants de l'électroménager comme AEG ou Gaggenau. La firme dispose de l'outil. Elle est prête à entamer la production.

Reste à financer tout cela. Certes, les 2,7 millions n'ont pas encore été engloutis et Invineo peut tenir jusque fin 2019. Mais la mise en production va demander de gros moyens supplémentaires que Thierry Tacheny évalue à 8 millions. Les actionnaires actuels (pour rappel, Thierry Tacheny et ses proches détiennent 60% des parts, Cinoco 20%, la SRIW et Namur Invest le solde) sont prêts à remettre au pot, mais ils vont devoir trouver environ 6 millions. Une tâche confiée à la banque d'affaires française Vulcain, présente à Paris et à Bruxelles. Un choix hautement stratégique puisqu'il s'agit d'approcher à la fois les professionnels français du vin (producteurs, distributeurs, équipementiers) et des financiers.



«La mise en route est importante en cash car notre projet est industriel mais une fois qu'on a placé 1.500 à 2.500 machines, la rentabilité est forte. Les machines placées dans les établissements financiers les machines

en production, et c'est le vin qui fait la marge», résume Thierry Tacheny. Invineo espère pouvoir entamer la production cet automne et démarrer son activité commerciale d'ici la fin de l'année.

Le business plan est ambitieux. Après la Belgique et la France, la firme entend se lancer dans les pays voisins. Elle table cette année sur 120 machines placées et 3.000 tubes vendus, 760 et 120.000 en 2020, 1.800 et 350.000 en 2021. Durant ces trois années, plus de 5 millions d'euros seront investis. Le break-even est attendu un an plus tard, en 2022, avec 2.920 machines placées et 650.000 tubes écoulés. Cette année-là, la société devrait employer une cinquantaine de personnes, générer un chiffre d'affaires de 17,6 millions d'euros et une marge d'Ebitda de plus de 20%.