

Tacheny veut lancer le Nespresso du vin

CONSO L'homme de média a endossé les habits de l'entrepreneur

Après 30 ans passés dans le monde de la télé et de la pub à scruter des courbes d'audience, que ce soit comme patron de la régie IP (RTL), de Peaktime, de SBS. ou comme consultant, Thierry Tacheny (57 ans) a décidé de troquer les plaisirs austères de l'audimétrie par ceux beaucoup plus festifs de l'œnologie. Avec son associé Etienne Mertens, il met la dernière main à un distributeur de vin qui, il l'espère, s'imposera demain dans les restaurants, les hôtels et pourquoi pas chez monsieur Tout le monde.

Le concept est né d'un constat : l'unité de consommation du vin est de plus en plus le verre et non la bouteille. « Une fois qu'elle est ouverte, il faut la boire car le vin en contact avec l'oxygène ne se conserve pas », explique Thierry Tacheny. C'est un problème si on veut juste boire un verre en rentrant de son boulot. Idem dans l'horeca. Quand il ouvre une bouteille pour servir un verre, le restaurateur prend un risque financier ».

Ce besoin de fractionner la consommation du vin explique le succès grandissant des « cubis ».



Thierry Tacheny compte lancer Invineo fin 2018. © D.R.

D'après Thierry Tacheny, ceux-ci pèsent 34 à 35 % des volumes de vin vendus en Belgique mais dans certains pays comme la Scandinavie, on est à 70 %. Comme le vin est contenu dans un emballage sous vide, il peut se conserver ouvert 6 ou 7 semaines. Problème, le bag in box n'est pas très adapté au monde de la restauration. Peu élégant, avec un bouchon au niveau des genoux plutôt que des yeux... Il existe bien des machines qui permettent aux restaurateurs de chasser l'oxygène présent dans des bouteilles par du gaz alimentaire « mais elles coûtent très cher et la durée

de conservation réelle n'est que de 4 ou 5 jours », explique Thierry Tacheny. Il a voulu développer une solution permettant de cumuler les avantages du cubi (longue conservation) et ceux de la bouteille (élégance) tout en garantissant une conservation du vin à température adéquate. Après trois années de recherche est né « Invineo ».

Le concept est le même que celui de Nespresso. Il y a une machine : le distributeur de vin. Des recharges : des cylindres contenant des poches de 2 litres de vin avec un look très proche des emballages en carton des bouteilles d'alcool dans les aéroports. Et une offre de vins. « On devrait proposer en permanence 60 références. 40 seront fixes et 20 varieront selon les saisons, des opérations spéciales », explique Thierry Tacheny. Il veut s'inscrire dans la tendance à la montée en gamme du bag in box. « On travaillera uniquement avec des vins de qualité coûtant entre 6 et 15 euros la bouteille ». La machine peut accueillir trois cylindres et maintient chacun d'eux à la température recommandée

pour le vin. Elle « reçoit » l'information grâce à une puce RFID intégrée dans le cylindre.

Le business model est aussi similaire à celui de Nespresso. La marge n'est pas réalisée sur la machine – elle sera louée gratuitement – mais sur les « cartouches » de vin, dûment brevetées et que l'on pourra acheter en ligne. Invineo compte se focaliser dans un premier temps sur le secteur des entreprises (exploitants horeca) mais n'est pas fermé à l'idée de vendre aux particuliers.

Levée de fonds

Pour financer des tests en grandeur nature et la phase d'industrialisation du prototype, Thierry Tacheny va lancer une levée de fonds de deux millions d'euros. Il devra encore en lever 8 supplémentaires plus tard pour bâtir l'usine qui s'occupera de l'assemblage et du remplissage des cylindres et pour mettre en place toute la structure commerciale. L'activité devrait débuter fin 2018. « Notre objectif est d'avoir 3.500 machines actives endéans les cinq ans », conclut-il. ■

JEAN-FRANÇOIS MUNSTER