

La D-Vine a trouvé son business model. Bilan.



En un an, la D-Vine a boosté le chiffre d'affaires de 300 hôtels et restaurants en révolutionnant la consommation de vin au verre et en solutionnant ce mode de consommation plébiscité par les clients. Un an après son lancement sur le marché du CHR, 10-Vins fait le point.



Mis sous les projecteurs avec **deux prix au CES de Las Vegas en 2016** et fort d'une croissance mensuelle de 20%, 10-Vins compte bien accélérer son activité B2B en 2018 ! La solution offerte par la D-Vine pour servir des Grands Vins au verre, dans les conditions parfaites de température et d'aération, répond à un réel besoin. Aujourd'hui, le marché de l'hôtellerie restauration fait face à une tendance de consommation bien spécifique. Les clients aspirent à consommer moins mais mieux et favorisent ainsi le vin au verre qui représente 70% de la demande. Or, cette dernière ne trouve pas de véritable adéquation avec l'offre présente dans les hôtels et restaurants puisque seulement 5 à 10% du vin à la carte est proposé au verre.

“
L'équipe est ultra motivée pour les ventes avec la D-Vine, c'est vraiment un plus apporté à notre clientèle qui l'a totalement adoptée. Une belle gamme de vins pour des accords DIVINS.
”

Florence Chateil
Responsable restaurant de l'Hôtel Atalante - Ile de Ré

“
La D-Vine est tombée sous le sens pour nous. On cherchait depuis un moment à étoffer notre carte de vins au verre qui représente 90% de notre vente de vin et à proposer des Grands Crus sans avoir beaucoup de contraintes.
”

Caroline Girard
Directrice F&B, Hôtel Napoléon - Paris

La D-Vine présente donc un réel intérêt pour les hôtels et restaurants, puisqu'elle leur permet de proposer des Grands Vins au verre parmi une large sélection, en toute simplicité, sans risque de perte ni investissement. A l'heure actuelle, **près de 300 établissements se sont laissé convaincre par cette solution, 200 000 flacons ont été vendus en 2017** et le taux de pénétration de certains segments se révèle conséquent. La D-Vine est notamment présente dans 15% des 4 étoiles parisiens.

Quant aux restaurants, ils utilisent la D-Vine en complément de leur offre de vin à la bouteille. Elle leur permet de proposer des Grands Crus au verre, sans aucun risque de perte lié à l'ouverture de bouteilles, tout en augmentant leurs marges nettes. Une solution gagnante pour ces établissements dont certains vendent jusqu'à 700 flacons par mois.

Accélérer la croissance et préparer l'avenir

Pour soutenir et poursuivre le développement de l'activité B2B, six commerciaux ont été recrutés depuis le début de l'année, dont trois récemment sur la région Rhône-Alpes. L'équipe s'est agrandie et l'objectif pour la société est de doubler ses effectifs d'ici fin 2018.

Afin d'accroître ce développement en France et d'accélérer celui à l'international, 10-Vins devrait procéder à une importante levée de fonds dans les 12 mois à venir.

Ayant prouvé sa capacité à multiplier son business model avec l'acquisition client B2B, la prochaine étape pour 10-Vins va donc être de mobiliser les financements nécessaires auprès d'investisseurs privés en private equity. « C'est important de ne pas brûler les étapes et de s'assurer d'avoir le choix dans nos partenaires financiers » conclut Thibaut Jarrousse, co-fondateur et Président de 10-Vins.

Pour plus d'informations, rendez-vous sur : www.d-vine.pro

CONTACTS PRESSE

Julia Jonchère

julia.jonchere@10-vins.com
02 51 86 10 58

Alice Jamet

alice.jamet@10-vins.com
02 51 86 10 58