

RESTONS EN VIGNE

VENDRE EN UN CLIC ET GARDER LE CONTRÔLE

Pourquoi créer un énième site Internet de vente de vin quand il en existe déjà une ribambelle ? Le site Restons en vigne se veut différent. C'est un lien entre les clients déjà existants et les viticulteurs. Les commandes sont payées directement au vigneron et gérées par ce dernier.

« **J**e voulais que l'on puisse acheter comme au domaine », explique Amaury Bonnet-Eymard. Lyonnais et amateur de vin, il a été acheteur vin pour la grande distribution et commercial dans des secteurs variés, avant de monter le site Internet Restons en vigne en 2016. « J'ai voulu aider à vendre, et surtout à fidéliser. Les vigneron font beaucoup d'efforts pour attirer leurs clients au domaine ou pour qu'ils se déplacent sur les Salons. Tous ces clients représentent des mines d'or. Mais les vigneron ne font pas de suivi pour les fidéliser. Il y a un taux de rachat assez faible. »

D'un côté, les clients sont frustrés de ne pas pouvoir racheter des vins qu'ils ont appréciés sur un Salon ou au domaine. De l'autre, les vigneron perdent des clients qui apprécient déjà le fruit de leur travail. « Il y avait une frustration des deux côtés à laquelle j'ai voulu répondre. 84 % des

vigneron français n'ont pas de site de vente. » À l'heure où l'on achète de plus en plus d'un simple clic, c'est un manque à gagner.

ESSAI TRANSFORMÉ

Pour les vigneron qui se sont abonnés à Restons en vigne.fr (32 actuellement), l'essai semble avoir été transformé. « Depuis la création du site en 2016, il a été vendu 300 000 euros de vins. Le panier moyen est de 350 euros et de 24 bouteilles par vigneron. Le panier est mono vigneron, confie Amaury Bonnet-Eymard. Pour la majorité des commandes, ce sont des clients qui connaissent déjà le vigneron. En moyenne, le vigneron reçoit 8 000 euros la première année. En général, ce chiffre double l'année d'après, puis double encore l'année suivante. » Le concepteur a voulu faire un outil fonctionnel, qui permette d'exploiter le fichier client existant. La mission des vigneron consiste



Amaury Bonnet-Eymard ne voulait pas être un marchand de vin, il souhaitait se positionner du côté des vigneron. Son site est effectivement différent des plateformes marchandes traditionnelles, notamment parce que le vigneron garde la main sur les ventes.

alors à informer de l'existence de la boutique Internet et permettre aux clients d'y accéder facilement.

PAS DE COMMISSION SUR LES VENTES

Concrètement, sur chaque site Internet des vigneron abonnés, un lien mène directement vers leur page hébergée par Restons en vigne. Par exemple, si on clique sur « boutique » pour le domaine Piron, on accède à la page qui lui est dédiée sur Res-

tons en vigne. On y découvre la présentation du domaine, l'adresse, les cuvées, les fiches techniques, les prix, les conditions de vente. On peut également cliquer pour acheter. Le vigneron reçoit directement le bon de commande. Cela simplifie les achats pour les clients et les vignerons. Les vins sont vendus au prix domaine. Le fondateur de Restons en vigne ne prend pas de commission sur les ventes. Les vignerons payent un abonnement de 49 € HT par mois qu'ils peuvent résilier quand ils veulent.

POUR LES PRO AUSSI

Pour adhérer, il n'est pas nécessaire de connaître l'informatique, mais il faut avoir un site Internet. « En général, c'est moi qui appelle le webmaster. Une fois le lien mis sur le site du vigneron, il faut en parler à ses clients. Quand les vignerons font des mailings, par exemple, ils

PHILIPPE VERZIER, DOMAINE DE CHANTEPERDRIX

« Bien et rentable »

Philippe Verzier gère, avec son fils Maxime, le domaine de Chanteperdrix, en vallée du Rhône nord : « Je n'avais jamais fait de vente en ligne et je trouve ce système bien et rentable. Ce n'est pas très cher : on paye 50 euros par mois. Il faut informer les clients pour que cela soit rentable, l'année où nous l'avons fait, nous avons enregistré 6 000 euros de chiffre d'affaires. C'est plutôt pas mal ! Nous informons les gens qui viennent de loin qu'ils peuvent acheter sur le site. Ils peuvent alors racheter sans se déplacer. C'est le responsable du site qui est venu nous démarcher. Je n'étais pas très partant, mais mon fils était intéressé. Et il a eu raison ! Certains clients nous appellent et on leur dit de passer par Restons en vigne, c'est comme si on vendait en direct. Nous, nous payons l'abonnement, le règlement de la commande est sécurisé et il nous est versé directement. C'est le responsable qui s'occupe de tout : on lui donne les informations ou il va les chercher sur notre site. Pour les frais de port, il a négocié avec UPS : pour les petites quantités de vin, c'est plus sécurisé. À l'usage, c'est bien, et c'est simple à mettre en application.



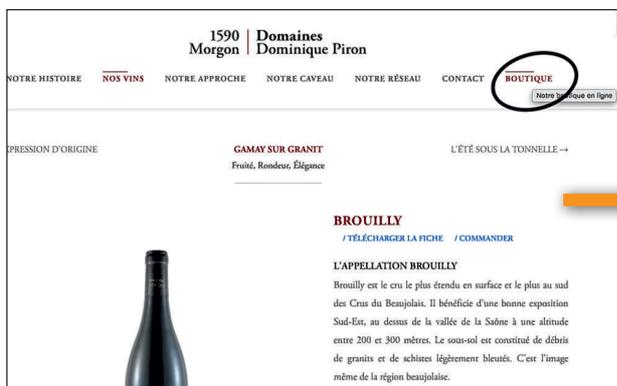
Philippe Verzier n'était partant pour adhérer au site, mais son fils Maxime, qui a rejoint au domaine il y a cinq ans, l'a incité à le faire. Il confie que c'était une très bonne idée.

peuvent les informer », explique Amaury Bonnet-Eymard. Le vigneron doit aussi fournir des éléments : « Photos, bouteilles, tarifs, fiches techniques, conditions de vente et transport. La création de la page se fait ensuite en 48 heures. »

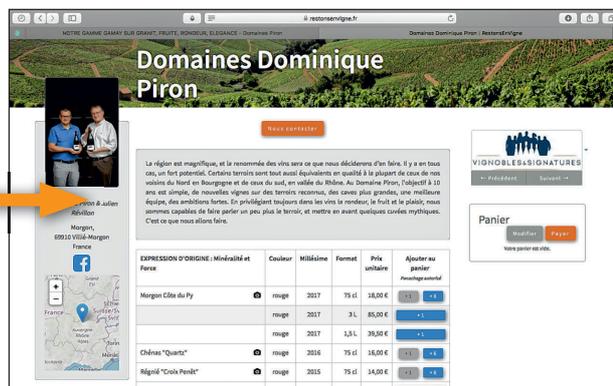
Le vigneron est payé directement à la commande. Il existe aussi l'option « enlèvement propriété ou Salon ». Elle permet d'éviter les frais de transport et de réserver les vins. « Les vignerons sont payés avant le Salon. Cela leur permet d'avoir une visibilité pour

la logistique », souligne Amaury Bonnet-Eymard. Côté nouveauté : depuis fin juillet, les vignerons peuvent aussi renseigner les tarifs pro. Les clients non pro ne peuvent pas les consulter, ils ont seulement accès aux tarifs de leur catégorie.

Sophie Senty



Sur le site du vigneron est ajouté un lien qui va mener directement à la page du domaine, hébergé par Restons en vigne. Pour le domaine Piron, il faut cliquer sur le lien « boutique ».



Lorsqu'un client clique sur le bouton « boutique », du domaine Piron par exemple, il arrive directement sur sa page Restons en vigne, où figurent des informations sur le domaine, sur les cuvées. Il peut acheter directement.