

L'ANCIEN PATRON DES CHAINES DE TÉLÉ VIER ET VIJF VEUT RÉVOLUTIONNER L'OFFRE VINICOLE

# Thierry Tacheny lève 2,7 millions pour son « Nespresso du vin »

Misant sur la demande croissante de vin au verre dans le secteur horeca, la société belge Invineo lance un concept innovant et disruptif. Son CEO Thierry Tacheny vient de finaliser une importante levée de fonds auprès de deux « invests » publics et du groupe Cinoco-Palais du Vin pour attaquer le marché. FRÉDÉRIC BRÉBANT

C'est à Court-Saint-Etienne que se dessine peut-être la prochaine révolution vinicole. Dans les ateliers de la société Invineo, les ingénieurs procèdent en effet aux derniers réglages d'une machine 100% belge qui sera bientôt testée dans le secteur horeca. Déjà surnommée « le Nespresso du vin », ce distributeur connecté se présente comme « une nouvelle solution intégrée de service de vin au verre », dit ses concepteurs. En clair: une machine high-tech où viennent se loger des cartouches de deux litres de nectar et qui, grâce aux logiciels installés, « préserve, rafraîchit, contrôle et sert chaque vin, avec précision, à sa température idéale ».

« Nous apportons aux restaurateurs et aux hôteliers une solution qui se veut simple, économe, mesurable et rentable, affirme Thierry Tacheny, CEO d'Invineo. La consommation de vin au verre est une tendance structurelle du marché qui s'impose progressivement. Bien sûr, des solutions existent déjà dans certains établissements, mais elles ne sont pas optimales et nous venons aujourd'hui avec un tout nouveau concept qui peut réellement satisfaire les professionnels de l'horeca. Notre solution peut les aider à simplifier le service et à diminuer les pertes. »

## Glamour et techno

Contrairement à des sociétés comme l'italienne Enomatic ou l'américaine Napa Technology qui commercialisent des distributeurs de vin au verre avec un système directement relié à la bouteille (et l'ajout d'un gaz alimentaire pour prévenir l'altération progressive du liquide), l'entreprise belge Invineo mise sur une machine inédite où se logent directement des cartouches de vin et qui évoque davantage l'idée du *bag-in-box*, mais dans une version beaucoup plus glamour que le simple cubi et, surtout, beaucoup plus techno. Ingénieux, le système permet à l'utilisateur de contrôler non seulement la température et le dosage du vin, mais surtout de collecter toute une série de données pour mieux gérer les stocks selon la demande de la clientèle et donc optimiser les ventes en temps réel.

Reposant sur une technologie brevetée, Invineo est le fruit d'une réflexion mûrie depuis cinq ans déjà par Thierry Tacheny. L'homme n'est pas un inconnu de la scène audiovisuelle puisqu'il a notamment dirigé, de 2009 à 2013, la société SBS Belgium,

la structure qui chapeaute les chaînes de télévision flamandes VIER et VIJF. Devenu ensuite un consultant renommé dans le monde des médias, ce Wallon pure souche a développé en parallèle un projet qui se concrétise désormais à travers la start-up Invineo.



## Cherche 50 professionnels pour test

Après avoir investi en 2016 un peu plus d'un million d'euros dans les phases de conceptualisation et de prototypage (quasi 1 million en fonds propres et 300.000 euros via un programme d'aide de la Région wallonne), la jeune société brabançonne veut aujourd'hui passer à la vitesse supérieure pour faire connaître son invention chez les professionnels de l'horeca. Dès ce mois de mai et jusqu'en septembre, les nouvelles versions des machines Invineo seront ainsi testées chez 50 restaurateurs et hôteliers, histoire de sonder le marché en conditions réelles et d'enclencher, dans la foulée, le processus d'industrialisation si les essais s'avèrent concluants.

Pour finaliser ses derniers prototypes et mener à bien cette phase test cruciale pour l'avenir de l'entreprise, Thierry Tacheny s'est entouré de nouveaux partenaires et a levé, grâce à eux, la somme rondelette de 2,7 millions d'euros, portant aujourd'hui le montant total de l'investissement à près de 4 millions d'euros. Premier distributeur indépendant de vins en Belgique, le groupe Cinoco-Palais du Vin (35 millions de chiffre d'affaires consolidé en 2017) a mis à lui seul plus d'un million d'euros dans l'aventure Invineo, donnant ainsi une belle crédibilité au projet industriel qui se dessine. « Notre famille est active dans le secteur depuis plus de trois siècles, rappelle Gilles Nolet, administrateur délégué du groupe Cinoco-Palais du Vin. Or, nous constatons de gros changements dans le marché depuis ces 20 dernières années. La tendance de la consommation de vin au verre chez nos clients est l'un de ces bouleversements et le fait

de participer au développement d'Invineo nous permet d'ajouter un canal de distribution supplémentaire à notre offre actuelle. Il s'agit là d'un nouveau concept qui va répondre à la demande existante et notre ambition va bien au-delà du marché belgo-luxembourgeois :



« La consommation de vin au verre est une tendance structurelle du marché qui s'impose progressivement. »  
Thierry Tacheny, CEO d'Invineo

elle est internationale car il y a là un réel potentiel. »

## Rêves d'expansion

Thierry Tacheny ne le cache pas: la Belgique n'est qu'un tremplin dans ses rêves d'expansion. Invineo a d'ailleurs mandaté la société de conseil Wine Intelligence, active dans la filière vinicole, pour mener différentes études de marché et le CEO a d'ailleurs rencontré, dans ce cadre prospectif, des professionnels du secteur en France, en Grande-Bretagne et aux Etats-Unis où la consommation de vin au verre ne cesse de grimper. Le concept « Nespresso du vin » a visiblement séduit plusieurs interlocuteurs étrangers et les actionnaires de la société belge planchent déjà sur la future conquête de ces marchés avec de nouvelles pistes de déploiement.

« Nos machines pourraient être non seulement installées dans les bars et les restaurants, mais aussi dans les hôtels et les aéroports en mode 'libre service' grâce à un système de paiement via une carte de crédit ou même via un smartphone, détaille Thierry Tacheny. Il y a aussi tout le marché de l'événementiel que l'on peut

démarcher et on pourrait même imaginer de lancer à terme une chaîne Invineo à l'instar des cafés Starbucks! Et, pourquoi pas, attaquer un jour le marché domestique... »

## Cartouches pour tous

Alléchant, le marché *B to C* (*business to consumer*, Ndlr) est en effet inclus dans le *business plan* de Thierry Tacheny. Une fois que la phase d'industrialisation sera lancée et que les premières machines professionnelles seront véritablement commercialisées (une nouvelle levée de fonds de 6 millions d'euros sera toutefois nécessaire), Invineo pourrait alors proposer ses premières machines 'grand public' pour la maison à un prix inférieur à 1.000 euros selon les premiers calculs du CEO. Dans ce scénario, le consommateur pourra changer de cartouche de vin comme bon lui semble et explorer une offre que l'on

devine exponentielle, allant du bordeaux au chianti, en passant par les vins chiliens, australiens et, bien sûr, belges.

Car c'est aussi le développement du secteur vinicole local qui a poussé d'autres partenaires publics à entrer au capital d'Invineo. Ensemble, la Société régionale d'investissement de Wallonie (SRIW) et Namur Invest (la société d'investissement et de financement de la province de Namur) ont également mis plus d'un million d'euros sur la table. « La SRIW a pour mission d'accompagner les projets d'entrepreneurs wallons, explique Thierry Balot, conseiller du comité de direction de la SRIW. La dimension économique et industrielle du projet Invineo nous est apparue rapidement. En outre, nous assistons aujourd'hui à la naissance d'un secteur viticole dans notre région. Invineo participe à ce mouvement et nous souhaitons contribuer à son développement. »

Aujourd'hui à la tête d'une équipe de huit personnes, Thierry Tacheny veut non seulement booster la reconnaissance des viticulteurs belges sur le marché, mais surtout révolutionner, ni plus ni moins, l'univers du vin. ©