



ACTU RÉGION BEAUNOISE

MEURSAULT

Boosté par le confinement, le site vin-malin.fr veut continuer de grandir

Après avoir atteint 3 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2007, le site vin-malin.fr basé à Meursault a changé de mains et veut reconquérir des parts d'un marché très concurrentiel. Boostée par le confinement, l'entreprise est en recherche de visibilité et de producteurs « qui sortent du cadre ».

La crise sanitaire qui paraît une partie de l'économie depuis bientôt un an ne fait pas que des malheureux. Parmi les bénéficiaires des confinements successifs et des couvre-feux, les sites de vente de vins en ligne. Dans ce marché aux multiples acteurs, vin-malin.fr, installé dans les locaux du Caveau de la Tour, à Meursault, a triplé ses ventes lors du premier confinement, et cherche désormais à poursuivre son essor.

Un panier moyen qui a augmenté

« Au printemps dernier, les consommateurs cherchaient

des petits vins abordables pour les boire à la maison », observe Clémence Pauchard, responsable e-commerce pour l'entreprise aux côtés de Charlotte Dal Molin.

Un engouement qui était également synonyme de dépenses plus élevées, avec un panier moyen qui est passé « de 250 € à 350 € », détaille Jean-Christophe Gallois, directeur des opérations du site internet.

Cet œnologue de formation, originaire d'Aÿ (Marne), au cœur des vignes de Champagne, est également l'un des dirigeants du Caveau de la Tour, présidé par Jean-Paul Madaleno.

Une structure qui possède des vignes, des restaurants, exerce une activité de négoce et fait office d'agent pour des domaines en France et à l'étranger.

Au sein d'une équipe de 18 personnes, vin-malin.fr emploie « deux préparateurs de commande, deux personnes au service comptabilité, dont le directeur administratif et financier, et deux responsables e-commerce », énumère le directeur.



Jean-Christophe Gallois, directeur des opérations du site Internet, accompagné au centre de Clémence Pauchard, l'une des deux responsables e-commerce, et de la jeune stagiaire Mélina Aubert. Photo LBP/M. D.

Le paiement en cryptomonnaies, un pari sur l'avenir



Dans les bureaux installés dans le Caveau de la Tour, à Meursault, les équipes du site vin-malin.fr travaillent à faire connaître leur portail et les producteurs référencés. Photo LBP/M. D.

Depuis le 7 décembre, le site vin-malin.fr accepte les règlements en devises digitales comme le Bitcoin ou l'Ethereum. Selon l'entreprise murisaltienne, cela fait du portail « le premier site de vente de vins en ligne généraliste en France à accepter les paiements en cryptomonnaies ». Pour Jean-Christophe Gallois, directeur des opérations, le choix n'était pas évident : « Pour moi, c'était un monde nébuleux il y a deux mois, et un marché non-régulé. En me rasant après une nuit de réflexion, tel un homme politique célèbre, je me suis dit : "Le monde du vin est conservateur, si nous voulons être précurseurs, c'est l'occasion" ».

5 à 6 millions d'utilisateurs en France

Avec « 101 millions de détenteurs de compte en Europe » et « 5 à 6 millions d'utilisateurs en France », l'entrepreneur a été « bluffé » par le potentiel des devises digitales. Les consommateurs concernés disposent, selon lui et son partenaire « d'un portefeuille moyen de 4 500 € ». Mise en place avec la société Lunusolutions, la méthode de paiement électronique a connu quelques soubresauts techniques, mais a déjà prouvé son efficacité : « La première grosse commande a été prise par un jeune entrepreneur parisien âgé de 30 ans, qui a acheté pour plus de 3 000 € de vins », sourit Jean-Christophe Gallois.

“ C'est plus compliqué qu'on ne le croit d'avoir de la visibilité. Il y a une inertie, et c'est un métier très technique. ”

**Jean-Christophe Gallois,
directeur des opérations
du site vin-malin.fr**

50 % de l'offre est bourguignonne

Dans un marché très concurrentiel, ce n'est pas un luxe : « C'est plus compliqué qu'on ne le croit d'avoir de la visibilité. Il y a une inertie, et c'est un métier très technique », insiste Jean-Christophe Gallois qui, pour se démarquer, est toujours « à la recherche de domaines qui sortent un peu du cadre. Nous avons des références connues, mais l'idée est de proposer des vignerons différents, originaux ».

Avec plus de 50 % de son offre centrée sur les vins de Bourgogne, le site de vente en ligne a une forte empreinte locale, grâce notamment au travail de persuasion de son dirigeant, qui est pour l'instant le seul à s'occuper des achats, un poste pour lequel quelqu'un devrait être proche : « C'est mon domaine pour le moment, et cela prend du temps. Les Bourguignons restent des terriens, qui sont très fidèles. Ils ne sont pas tournés seulement vers le business, comme dans le Bordelais. Quand on le connaît, ils trouvent des bouteilles à nous confier ».

Vins italiens, « chers à Jean-Paul Madaleno, qui est l'un des plus vieux clients du domaine Sassicaia », explique le directeur, vins de Bordeaux, vins de Loire... Près d'un millier de cuvées sont à vendre, dont certaines nouvelles signatures qui donnent le sourire à Jean-Christophe Gallois : François Cotat, dans la Loire, le domaine Richaud, dans la vallée du Rhône, et le Clos des Fées dans le Roussillon.

Manuel DESBOIS