



Portail d'affaires

E-commerce en vin, champagne et spiritueux recherche négociant, distributeur, VPCistes

Annonce A13244 mise à jour le 27/05/2022

Présentation du partenariat

Type de partenariat recherché

Industriel

Description de l'activité recherchée

Vente par internet de boissons : vins, champagnes, spiritueux et boissons sans alcool. L'exploitation bénéficie d'une bonne notoriété auprès des amateurs de vins (B2B / B2C) ainsi que de ses partenaires commerciaux.

La société s'appuie également sur un réseau professionnel de revendeurs reconnus (grossistes, négociants, coopératives) à travers l'hexagone.

Un logiciel métier a été conçu en interne, développé et suivi depuis 2012.

La vente des produits se fait sous deux méthodes : depuis son centre logistique et en direct depuis ses partenaires 'domaines et maisons'. Le modèle est déclinable géographiquement sur un ou plusieurs centres via la solution logistique fournie.

Les ventes sont effectuées en direct depuis l'e-shop et également depuis des places de marchés (marketplaces) connus et réputés. La liaison technologique est effectuée via des flux API depuis notre applicatif métier.

Raison du partenariat

Nous souhaitons développer notre activité sur le référencement, l'achat et la commercialisation des vins de moyen et haut de gamme. Pour cela, nous souhaitons nous adosser à un partenaire dont la capacité est de pouvoir nous donner accès à un catalogue important de produits, avec ou sans logistique. Notre solution technologique étant complète et éprouvée depuis plusieurs années. Nous possédons également les compétences quotidiennes nécessaires au développement informatique des outils back-office, API, etc...

Partenaire recherché

Partenaire recherché

Une société

Chiffre d'affaires	10 000 k€
Nb de collaborateurs	2

Localisation(s) souhaitée(s)

France, Nord-Pas-de-Calais

Initiateur du partenariat

Initiateur du partenariat

Une société établie (de 3 à 10 ans d'existence).

Informations sur la société qui recherche

Ancienneté de la société	Plus de 10 ans
Chiffre d'affaires	1 000 k€
Nb collaborateurs	4
Localisation	Nord

Description de son activité

Distribution par internet de plus de 2000 produits viticoles (champagne et vin moyen et haut de gamme) répartis sur plus de 200 maisons et domaines. Les références sont toutes suivies (+2000 références en base de données). La société s'appuie également sur un réseau professionnel de revendeurs reconnus (grossistes, négociants, coopératives) à travers l'hexagone.

L'exploitation e-commerce est détenue et exploitée par une société spécialisée dans les technologies IT depuis 2009, destinées au milieu du C.C.H.R (Cavistes, Cafés, Hôtels, Restaurants). Un logiciel métier a été spécialement conçu.

L'exploitation bénéficie d'une bonne notoriété auprès des amateurs de vins (B2B / B2C) ainsi que de ses partenaires commerciaux.

La vente des vins se fait sous deux méthodes 'dropshipping' - depuis son centre logistique et en direct depuis ses partenaires 'domaines et maisons'. Le modèle est déclinable géographiquement sur un ou plusieurs centres via la solution logistique fournie.

Les ventes sont effectuées en direct depuis l'e-shop ou depuis les diverses places de marchés connus (Vivino, Amazon, Cdiscount, Uvinum, Google Shopping, LeGuide.com) et à destination de tous les pays issus de l'UE. La liaison technologique a été effectuée via les API fournis.

Le référencement SEO est optimal et garanti.

Les technologies dédiées sont accessibles et documentées pour le repreneur.

La partie catalogue, commande, fournisseur, marketplace, comptabilité est totalement gérée depuis le back-office et permet une exportation vers des logiciels métiers 'comptables et fournisseurs'.

Les clients, marques et domaines enregistrés sont inclus dans le transfert vers l'acquéreur.

Positionnement marché :

- Le site internet est positionné sur un marché moyen et haut de gamme avec une clientèle d'hommes et de femmes exigeants, type CSP+ et CSP ++, de 35 à 70 ans.

- La part de marché sur le segment BtoC est d'environ 70%, le reste étant sur le marché BtoB (banques, PME / PMI, avocats / notaires, CE, ...).

Concurrence :

- La vente de vin et de champagne en ligne regroupe un peu plus de 400 e-commerçants (du plus petit au plus gros).

- Les acteurs sont diversifiés : grande distribution (GD), réseaux de cavistes, cavistes, sites spécialisés, distributeurs / négociants.

Points forts :

- Site e-commerce possédant un référencement produit pointu, ancré jouissant d'une notoriété grandissante auprès des amateurs de vins et de champagnes (B2C / B2B).

- Les frais de fabrication du site internet ont été compensés.

Points faibles :

- L'ensemble de la chaîne logistique est gérée par un seul partenaire (achat cartons, stockage, manutention, transports, ...).
- Structure souple.
- Gestion des stocks en dropshipping. Les ventes sont effectuées avant commande auprès des fournisseurs. Un nombre de produits limités est stocké dans le centre logistique.
- Le logiciel permet de relier rapidement un nouveau distributeur ou négociant ou domaine viticole.
- La gestion des commandes est entièrement synchronisée avec possibilité de faire partir la marchandise depuis plusieurs points de vente.
- Toute l'exploitation se gère par le biais du back-office. Les liaisons commerciales, techniques et logistiques sont gérées intégralement depuis l'outil en ligne.
- Les campagnes de référencement (Réseau Google et Google adwords) ainsi que la présence sur les différentes places de marché françaises et européennes sont un atout pour la visibilité du site.

Complément d'information

Remarques, éléments complémentaires

Il n'y a pas d'éléments Complémentaires concernant cette annonce.

Démarche de l'initiateur du partenariat

Concernant ce partenariat, la personne physique est en **recherche active**