

Bottl fait le lien entre cavistes et petits producteurs français

Créée en 2021, la startup développe une plateforme qui permet aux viticulteurs et producteurs de spiritueux d'entrer en contact avec les cavistes pour faire connaître leurs produits.

Temps de lecture : minute

17 février 2022

Cette semaine se tenait au parc des expositions de la Porte de Versailles, à Paris, le salon Wine Paris & Vinexpo. L'occasion, pour certaines startups de la Wine Tech, de convaincre les vignerons que leurs solutions peuvent leur permettre de convertir davantage de prospects en clients. Créée en février 2021, Bottl fait partie des jeunes entreprises lancées sur ce marché naissant.

La jeune pousse a développé une plateforme, Bottl.Discover, qui facilite la mise en relation et encourage les liens directs entre les producteurs de vins, de champagnes, de spiritueux, de bières ou encore de cidres avec plus de 8000 caves et épiceries fines indépendantes.

Aide à la commercialisation et visibilité

Cette solution a été pensée par Vincent Clabé-Navarre, qui a occupé pendant douze ans un poste de direction au sein du groupe familial Rémy Cointreau, et s'avère également être CEO d'une autre startup, Message In A Window.

La plateforme permet aux cavistes d'entrer en contact avec les producteurs, de leur demander des échantillons et même de pré-commander leurs produits. Elle offre aussi un outil qui aide les

producteurs à créer rapidement -en 30 minutes, promet son fondateur- un site capsule, intuitif et accessible, pour gagner en visibilité.

Ce service est proposé à travers trois types d'abonnement :

- " Le Plan Visible ", à partir de 89 euros par mois, pour créer son site sur la plateforme,
- " Le Plan Business ", à partir de 189 euros par mois, permet de recevoir directement les demandes commerciales de cavistes,
- " Le Plan Pro ", à partir de 339 euros par mois, qui intègre les services de l'abonnement précédent, tout en améliorant la visibilité des producteurs auprès de cavistes et d'amateurs.

Plusieurs dizaines de producteurs ont déjà été séduits par la proposition, comme 30&40, Mauret, Fontagard, Adriatico, Poire Mercier ou Gyptis. L'entrepreneur espère bien faire de sa solution, une aide à la commercialisation des petits producteurs, mais aussi une base de données de référence regroupant un maximum de viticulteurs pour les cavistes et amateurs de vins et spiritueux.



À lire aussi

Cet ancien cadre d'Apple investit désormais les vignobles

bordelais

Article écrit par Heloïse Pons