

Les Grappes lancent une plateforme pour le commerce de vin à l'export

Ce lundi 13 février, à l'occasion du salon Wine Paris, la startup Les Grappes s'ouvre au marché des professionnels de l'export. Experte dans la mise en relation des vignerons français avec leurs clients, particuliers ou professionnels, elle s'attache désormais à leur ouvrir les portes de l'international.

Temps de lecture : minute

13 février 2023

" Le marché de l'export représente une dynamique importante pour la filière viticole française mais il peut être difficile pour de petits vignerons de s'y positionner ", explique Loïc Tanguy, fondateur de [Les Grappes](#). À ses débuts, en 2014, la startup s'était fixé l'objectif de faciliter l'achat de vin pour les particuliers directement auprès des vignerons, qui ne disposent pas tous d'une solution e-commerce.

Depuis, elle a multiplié les services leur donnant accès à l'hôtellerie-restauration et la grande distribution. Alors que le salon Wine Paris se tient du 13 au 15 février Porte de Versailles, elle leur offre une nouvelle opportunité avec sa plateforme d'achat en direct pour les professionnels à l'export. *" En fin d'année 2021, nous avons ouvert un bureau en Italie qui gère le pays et la dimension internationale. Nous avons constaté l'appétence du marché pour le vin français à l'export. "* Très vite, des acheteurs présents dans 25 pays se manifestent. Gabon, Danemark, Curaçao... Se tournent vers Les Grappes pour acquérir du vin via son site internet. *" Nous avons deux types de clients à l'export, d'un côté, des cavistes, épiceries, restaurants ou magasins ; de l'autre, des importateurs*

qui font le commerce de vin. ". Depuis son ouverture à l'international, l'acteur de e-commerce du vin français n'a pas besoin de tenter de pénétrer un marché, se suffisant de répondre à près de 150 demandes mensuelles qui affluent du monde entier.

Une plateforme spécifique

Pour mieux structurer cet axe de développement, Les Grappes finalisent une levée de fonds de quatre millions d'euros en septembre 2022. " *Nous avons investi, renforcé l'équipe technique et recruté trois salariés de plus à l'export.* ". La principale évolution porte sur la conception d'une plateforme d'achat dédié au marché international. Jusque-là, la jeune pousse traitait les contacts entrants et les commandes manuellement, adressant à chacun un catalogue papier. " *La plateforme prend en compte la typologie du client et sa zone géographique pour afficher les prix et vins différenciés.* ". Si ce n'est pas encore le cas, la transaction pourra, à terme, se faire directement sur la plateforme.

Des moyens au service des vignerons

" *Les vignerons peuvent avoir des agents dans certains pays, une dizaine en moyenne, mais ils n'ont pas accès à une centaine d'autres, se fermant des marchés, faute de moyens.* ". La plateforme va elle profiter des moyens marketing et financier nécessaires pour pénétrer de nouveaux marchés, se positionnant comme un intermédiaire mais aussi un facilitateur face aux contraintes logistiques, douanières et administratives. Sollicitée chaque mois par une cinquantaine de viticulteurs désireux de rejoindre la communauté des Grappes, plus de 1.200 acteurs de la filière sont référencés par la startup tandis qu'elle se fixe l'objectif d'atteindre 1,5 million d'euros de chiffre d'affaires à l'export en 2023 et espère dépasser les 3 millions d'euros en 2024.

Article écrit par Nadege Hubert