

InterCellar lève un million d'euros pour allier vins et nouvelles technologies

Marketplace dédiée aux vins et spiritueux, InterCellar annonce son premier tour de table à un million d'euros. Avec cette enveloppe, la startup veut renforcer sa solution technologique qui s'appuie sur un jumeau numérique pour les bouteilles vendues en ligne.

Temps de lecture : minute

4 janvier 2024

« Selon les projections, 800 millions d'euros de vin seront vendus en ligne en 2027 », souligne Maxime Garraud, cofondateur d'InterCellar avec Louis de Bonnacaze. Créée en juin 2023, la startup a réalisé une première levée de fonds d'un million d'euros auprès d'une trentaine de business angels d'horizons divers. Des personnalités de la tech, du web3, de la cryptomonnaie mais aussi du monde viticole ont ainsi participé à ce tour de table.

« Ces fonds serviront notre évolution, nous avons choisi les acteurs entrés au capital. C'est de la strategic money avec des investisseurs qui comprennent ce que l'on fait. » Parmi ces personnalités : Cyrus Fazel, CEO de Swissborg, Bilal El Alamy, CEO de PyratzLabs, Sami Chlagou, CEO de Cross the Ages mais aussi les frères Simonin respectivement à l'origine de Ta-Da et Meria ou encore Romain Rafecas de l'agence Tremplin numérique, ainsi que des créateurs de contenus comme Hugues Trijasse, Frenchstartupper, Alan Sousa Couta, Alantrading et Mattéo Serpolet, Cryptofutur. Plusieurs domaines viticoles complètent la liste.

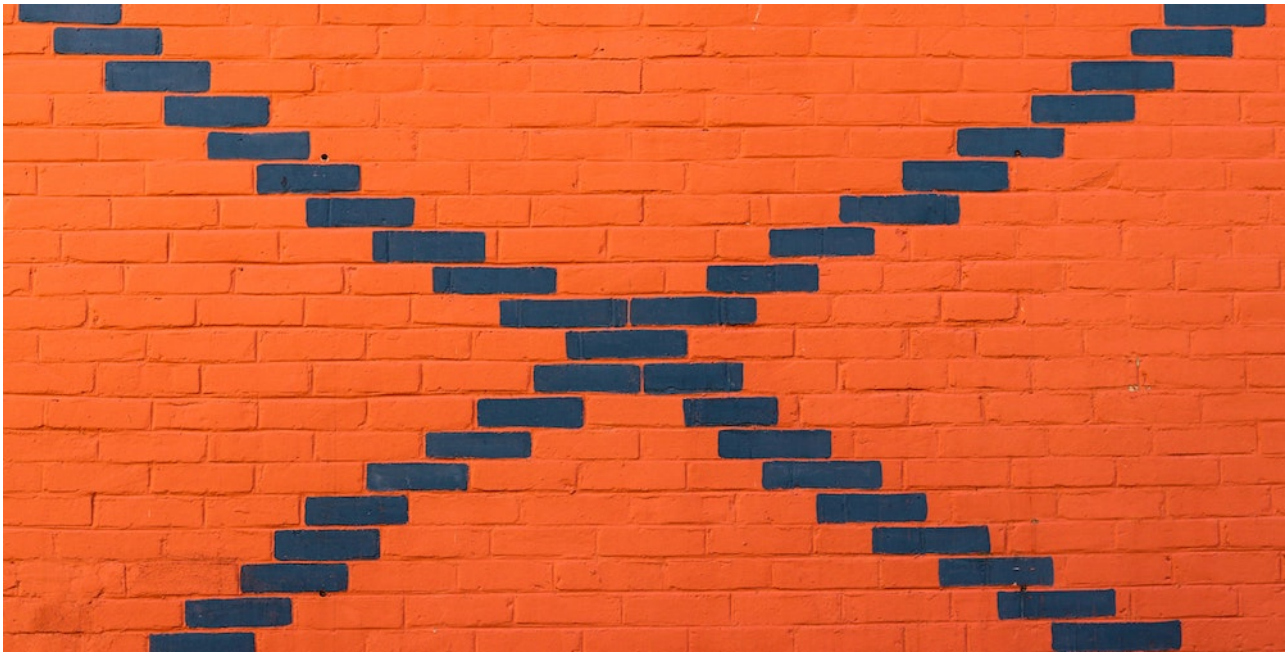
InterCellar créé un double virtuel d'une bouteille bien réelle

Cette première levée répond aux besoins de la startup aussi bien au niveau marketing par l'acquisition de nouveaux clients, qu'au niveau technologique. « *Nous avons levé le montant nécessaire et nous recruterons en fonction de notre croissance. Nous marchons avant de courir* », sourit Maxime Garraud. Sur sa marketplace, InterCellar ne se contente pas de vendre des bouteilles de vins et spiritueux. La startup entend valoriser les domaines mais aussi apporter de la liquidité au marché, notamment grâce au jumeau numérique.

En faisant l'acquisition d'une bouteille en trois dimensions sur InterCellar, l'acheteur profite aussi d'un NFT, droit sur un objet unique pour un détenteur unique. « *Le propriétaire peut vendre, offrir ou échanger facilement sa bouteille sans l'avoir physiquement sous la main grâce au jumeau numérique.* » InterCellar, par l'intermédiaire de son partenaire Ziegler, peut par ailleurs assurer le stockage du vin dans des conditions idéales. « *Tous les amateurs de vins n'ont pas de cave ou les connaissances pour conserver le vin. Le propriétaire de la bouteille peut ensuite se faire livrer sa bouteille n'importe où dans le monde.* »

Suivre le vin à la trace

Tant que le propriétaire n'a pas fait livrer physiquement sa bouteille, le jumeau numérique lui en assure la propriété. Cette technologie contribue également à améliorer la traçabilité des bouteilles. « *Environ 30% des grands crus dans le monde sont des faux* », alerte Maxime Garraud. Avec InterCellar, le domaine peut lui aussi suivre le circuit de sa bouteille jusqu'à son client final, en limitant les intermédiaires. D'ici la fin 2024, la marketplace prévoit de référencer une centaine de domaines. « *On veut mettre en avant nos producteurs. On préfère la qualité à la quantité.* »



À lire aussi

Des jumeaux numériques à la data science, l'industrie du futur se conjugue au présent



MADDYNEWS

La newsletter qu'il vous faut pour ne rien rater de l'actualité des startups françaises !

JE M'INSCRIS

