

**CRÉATION D'ENTREPRISE** | Le vin a trouvé un nouveau mode de distribution

ELLE LANCE SON RÉSEAU DE CAVISTES AMBULANTS

# Vin sur vin pour les pépites de Rachel !

Rachel Delahaye pousse-t-elle le bouchon un peu trop loin ? Certainement pas, car en complétant sa plateforme de vente de vins en ligne par un vrai réseau de cavistes ambulants armés de « wine trucks », elle a trouvé la vraie bonne idée pour développer sa jeune entreprise.



En passant du digital au physique, Rachel Delahaye à la tête des « pépites de Rachel », a fait l'inverse des autres pour développer son commerce de vente de vins. Sa devise « convivialité, plaisir et accessibilité, en privilégiant toujours le goût à la notoriété ».

## HISTOIRE D'UNE RECONVERSION

Comme de nombreux cadres bénéficiant d'une bonne situation, Rachel Delahaye aurait pu poursuivre sur sa lancée de directrice d'agence de communication. Avec un carnet clients bien rempli, rien ne l'obligeait à changer de voie, si ce n'est une curiosité et une passion qui l'ont menée à changer d'orientation et à mettre au point sa préparation de future chef d'entreprise. Pour cette créatrice, « le vin, c'est un point de rencontre, une incitation à la convivialité ». Sa curiosité l'ayant amenée à beaucoup voyager, à présent, elle est au service de son projet. Pendant deux ans, Rachel suit un apprentissage, devient diplômée WSET (Wine & Spirit Education Trust) sous la houlette du consultant vinicole réputé, Stéphane Derenoncourt. Début 2017, son aventure entrepreneuriale peut commencer.

## ÉTAPE UNE : ÉTABLIR SON OFFRE

La créatrice sait exactement quels types de vins elle souhaite mettre en avant dans son offre « lespepitesderachel.vin ». Elle sélectionne donc soigneusement son assortiment d'une cinquantaine de références au début. Ses critères sont clairs : des domaines et châteaux



Rachel développe actuellement son concept de camionnettes de vin ambulants en réseau avec des cavistes indépendants.

qui pratiquent la viticulture dite raisonnée, biologique ou en biodynamie, car le sol et ce que l'on y met donnent aussi le goût du vin. « Le vin au-delà de l'étiquette », voici ce que propose Rachel, des breuvages souvent moins connus du grand public afin de mettre en avant le formidable savoir-faire de vignerons indépendants. L'assortiment est aussi le résultat d'un choix mêlant goût personnel, coups de cœur et approche objective d'une professionnelle.

**ÉTAPE DEUX : LA BOUTIQUE EN LIGNE**

Une fois la sélection effectuée et les prix négociés, en avril 2017, le site internet peut voir le jour avec une offre complète et 12 pépites mises en avant mensuellement. Rachel Delahaye est en direct avec sa clientèle, son mail est disponible afin de répondre à ses questions, ou pour prodiguer ses conseils dans le cadre d'accords mets/vin pas toujours si faciles. Suggestions, avis et une offre qui s'étoffe au fil du temps avec actuellement une centaine de vins différents à découvrir et déguster.

**ÉTAPE TROIS : DU DIGITAL AU PHYSIQUE**

Si Rachel est heureuse de sa toute nouvelle création, elle estime qu'elle peut et doit

aller au-delà pour satisfaire son envie de faire découvrir ses pépites en allant au contact client. L'idée du « truck » avec des cavistes ambulants indépendants creuse son chemin, et elle décide de l'exploiter pour le vin, ce qui lui permet d'approcher le client sur place, une complémentarité idéale avec le site, qui permet également de satisfaire un besoin : celui de créer une passerelle entre les vignerons et le consommateur final. Sitôt dit, sitôt fait, l'expérience est lancée en 2019 en région parisienne, sur le marché du Chesnay, avec une offre d'une quarantaine de vins. Cette approche permet un retour à la proximité client qui peut découvrir, quasiment chez lui ou dans sa commune, des vins atypiques grâce à des dégustations. Un partage de curiosités mutuelles avec une offre entre 8 et 20 euros, majoritairement française, mais pas seulement.

**UN VRAI RÉSEAU AMBULANT DE CAVISTES**

La créatrice est toujours une communicante, d'où son idée d'organiser régulièrement des événements œnologiques et des ventes privées permettant aux clients d'oublier leur a priori et de se transformer en explorateurs du vin sans aucune idée préconçue. « Ma passion, c'est de

faire découvrir et raconter l'histoire de chaque vin à l'occasion de dégustations, de rencontres sur les marchés en tant que caviste ambulant, ou via le site grâce à nos sélections » explique la créatrice. Une passion qu'elle a parfaitement su concrétiser et qui ne demande qu'à se développer grâce aux cavistes ambulants indépendants qu'elle regroupe au sein de son propre réseau. ■ A.F.

**Les Pépites recrutent !**

Le nouveau développement de l'entreprise pour les cavistes ambulants se fait en réseau. Rachel recherche des passionnés de vins, prêts à se lancer dans le métier de caviste, en se déplaçant sur une zone, d'un marché à un salon, d'un séminaire à un événement restauration, alliant amour du vin et contact direct avec le public. L'un des intérêts pour les candidats est l'investissement relativement peu élevé d'un wine truck comparé à une boutique traditionnelle, permettant un retour financier plus rapide.