



Communiqué de presse

Paris, le 11 avril 2023

## **Insign crée la plateforme digitale de U'wine pour une expérience client sur-mesure.**

La Wine Tech bordelaise a choisi Insign pour l'accompagner dans la stratégie d'accélération de son modèle, la définition de sa proposition de valeur et de son exécution. Le fruit de cette collaboration se concrétise aujourd'hui en une **expérience e-commerce sur-mesure destinée à valoriser la singularité du modèle U'wine : un modèle d'investissement et de distribution permettant d'accéder aux plus beaux vins du monde, un modèle digital et physique qui allie le meilleur de la technologie aux conseils d'experts.**

**L'enjeu pour Insign était de réussir à conjuguer, via la plateforme digitale et ses fonctionnalités, investissement plaisir et investissement fructueux dans un marché saturé.**

En effet, la France compte à elle seule plus de 500 sites de ventes de vins. En puisant dans la singularité de la vision de son fondateur, Thomas Hebrard, U'wine souhaite se positionner comme un acteur unique sur ce marché en réservant les Grands Crus à tous ceux qui souhaitent les découvrir et qui les aiment. Plus qu'un simple site de vente de vins en ligne, U'wine propose tout à la fois à ses clients de se constituer une cave et de la gérer, comme un placement, avec un retour sur investissement. Qu'il soit financier, patrimonial, éducatif ou émotionnel. L'entreprise souhaite adresser tous ceux qui voient dans le vin un investissement plaisir. Un investissement qui, pour être réussi, passe forcément par la sélection et le meilleur prix d'achat.

Grâce à l'accès direct aux Châteaux et Domaines dont certains sont inaccessibles (U'wine est allocataire dans près de 260 domaines, pour près de 1 000 vins différents dans 9 pays dans le monde), U'wine chine les grands vins d'aujourd'hui et les futurs « rising stars » de demain, répondant à la demande des consommateurs fins et en particulier de la nouvelle génération. Enfin, comme le vin ne s'apprend pas dans les livres mais au contact de ceux qui le font, les relations de U'wine avec les Domaines sont mises à profit pour offrir des expériences mémorables à ses clients et leur proposer un conseil personnalisé, que ce soit pour déguster, revendre ou pour constituer sa propre cave.

Le diagnostic initial établi par Insign a permis de co-élaborer les *go-to-market*, la proposition de valeur client et le design de l'expérience associée, son incarnation, ainsi que la conception et le développement de la plateforme digitale en méthodologie agile en 4 mois. Cette première étape va permettre à U'wine d'accélérer la nouvelle phase de son projet d'entreprise. Après avoir passé un cap de maturité sur l'investissement, que ce soit sur l'optimisation des modèles ou l'automatisation des process, U'wine entame une deuxième phase qui vise à assurer de la performance durable avec du volume tout en combattant la spéculation. Cette première version de la plateforme digitale devrait être enrichie courant 2023 et 2024 pour proposer un accompagnement toujours plus personnalisé et unique aux membres et partenaires de U'wine.

*« Les équipes Insign nous ont aidé à redéfinir notre présence digitale afin d'accélérer sur notre phase 2 de distribution, que l'on souhaite solide et pérenne. À travers de nombreux ateliers, nous avons pu définir ensemble l'univers de U'wine et son modèle, pour que le site en soit une déclinaison, via une expérience client unique, autour de leurs goûts et de leurs préférences. Le résultat est là : une plateforme à destination de ceux qui veulent découvrir les grands crus et qui les aiment, qu'ils soient novices ou experts et quel que soit leur budget, grâce à des fonctionnalités qui favorisent l'accompagnement sur-mesure. »* **Thomas Hebrard, CEO et fondateur de U'wine.**

## **Une plateforme dédiée à l'expérience client**

Insign a conçu le nouveau site internet autour de **fonctionnalités** qui apparaissent au fil de la navigation, pour **guider le passionné** dans sa quête de grands crus d'exception, de la cave idéale, ou du modèle d'investissement adapté à son profil, pour se créer un patrimoine et financer sa consommation personnelle.

**Le U'wine Genius** : véritable outil d'aide au choix et de personnalisation de l'expérience, le petit ange propose une liste de Grands Crus pour démarrer ou compléter sa cave à vins sur la base de critères de choix préalablement renseignés : budget, nombre de bouteilles, couleur, région de provenance, maturité...

**Le Questionnaire d'aide au choix** : un questionnaire élaboré finement pour définir le profil personnalisé du client, et ainsi l'orienter vers l'offre d'investissement la plus appropriée : quel budget, pour quel usage (investissement, dégustation, les deux combinés), quelles modalités de stockage pour ses bouteilles...

Convaincu que les Grands Crus sont faits pour être dégustés, U'wine s'est donné pour mission de les rendre accessibles en alliant l'humain et le meilleur de la technologie. Le site reflète aujourd'hui cette ambition grâce à des services personnalisés et sur-mesure pour guider tous les profils dans leur quête d'expériences œnologiques.

**Proches**, l'agence d'influence d'Insign, accompagne également U'wine dans sa **stratégie de visibilité dans les médias et dans la communauté des passionnés de vins.**

**Découvrir l'expérience digitale U'wine** : <https://u.wine>

**À propos d'Insign** : Créé en 2010, Insign est un cabinet de consulting opérationnel spécialisé dans la croissance durable des organisations et des entreprises, dirigé par Lionel Cuny et basé à Paris, Lyon, Tournon-sur-Rhône, Dakar et Los Angeles. Insign accompagne les leaders et dirigeants à prendre les bonnes décisions pour s'adapter plus vite aux mutations permanentes d'un monde bouleversé et protéger des performances prioritaires : humaine, business et réputationnelle. Pour cela, 250 consultants appliquent des modèles propriétaires qui combinent conseil, design et communication. Les clients Insign : ADA, Acadomia, Armée de Terre, Blédina, Renault Trucks, Fresh, La Poste, Bouygues Bâtiment, Institut Français, Interflora, Casden, BNP Paribas Personal Finance, PEFC, Cegid, Cdiscount, Manutan,..."

**À propos de U'wine** : U'wine est une entreprise bordelaise spécialisée dans le vin qui conjugue investissement et consommation. Créée en 2015 dans le but d'offrir une expérience et un accès privilégié aux Grands Crus, U'wine est spécialisée dans la constitution et la gestion de caves, pour les passionnés. Membre de la Communauté des entreprises à mission, U'wine rend les grands crus accessibles durablement à ceux qui souhaitent participer à créer des accords et des rencontres inattendues aujourd'hui, dans 10 ans ou dans bien plus longtemps. Son offre de mandat de gestion est enregistrée par l'Autorité des Marchés Financiers (document d'information n°D-17-01 en date du 5 mai 2017). Le document d'information « Mandat U'wine - CAVE INVEST » peut être obtenu gratuitement auprès de U'wine. U'wine a réalisé en 2022 14,3 M € de chiffre d'affaires, gère 800.000 bouteilles pour 37 M € d'encours sous gestion, et se compose d'une équipe de 30 personnes, avec 2 bureaux à Bordeaux et à Shanghai.

**Contact Presse Insign : Charlotte Gélie**  
charlotte.gelie@insign.fr - 06 35 15 56 54