

D'abord pour mieux comprendre Passion Dégustation et SmartCave, parlez-nous de votre activité, du lien entre votre société et ce nouveau service.

Au départ Passion Dégustation est une société spécialisée dans l'organisation et l'animation de dégustations de vin auprès des particuliers et des entreprises. Ces dégustations thématiques se tenaient au moins deux à trois fois par semaine, dans un restaurant, ou bien dans un lieu insolite. Je guidais toutes sortes d'amateurs prêts à découvrir de nombreux crus français et étrangers. Aujourd'hui notre public est bien plus large avec potentiellement tous les utilisateurs de Smartphone. Grâce aux nouvelles technologies nous apportons un service spécifique à chacun des différents utilisateurs qu'ils soient néophytes, amateurs éclairés ou même collectionneurs. En quelques mots Smartcave permet de rendre le vin accessible à tous.

Où travaillez-vous ? Quand, pourquoi et comment vous-êtes vous lancé dans SmartCave ?

Je travaille à Bordeaux « The city of Wine »! Comme les Anglais lors de mon séjour de quelques mois à Oxford aimaient rappeler.

Tout d'abord, j'ai baigné dans le vin depuis mon plus jeune âge, élevée au cœur des vignes de Pessac Léognan, j'ai tout de suite été séduite, par ce monde magique qu'est le vin (émotion, partage, convivialité, rencontre, odeur, etc...).

Mes premières expériences professionnelles m'ont amené à travailler dans le négoce bordelais, et j'y ai vite compris que c'était le contact avec le consommateur final qui m'épanouirait le plus. J'ai donc créé en 2007 Passion Dégustation. Grâce à cette activité j'ai pu aller à la rencontre de tout type d'amateur. Ce fût une très belle expérience humaine !

Ceci couplée à mon attirance pour internet et les nouvelles technologies, il n'y avait qu'un pas pour créer SmartCave. En effet, j'ai fait mon premier site sur le vin en 2001 après un stage dans une entreprise à Mérignac à la pointe d'internet. Attention, je n'y connais rien en codage de pages! J'utilisais juste des logiciels pratiques et faciles avec ma patience et mon imagination!

L'idée de SmartCave je l'ai eu grâce à un de mes proches qui possède une très grande et belle cave à vin, il aime la partager et me fait découvrir ses petits trésors, mais trop souvent il m'ouvre des bouteilles qui auraient dû être bu il y a quelques années...il lui fallait un outil ! C'est chose faite avec SmartCave !

Sur la dégustation d'un vin, il n'y a pas de vérité. Mais si on arrive à saisir un vin dans sa maturité, l'émotion en est que plus grande !

Donc imaginez ! Réunir dans votre main toutes les notes et les avis des amoureux et amateurs de vin! J'ai alors pris un papier et un crayon et imaginé un concept de cave à vin intelligent ; fait une liste de tous les services qui me paraissaient utiles et indispensables ; puis commencé une étude de marché sur les logiciels de cave à vin sur internet et sur les Smartphones. Très vite, j'ai déposé une déclaration d'originalité chez un huissier, afin de protéger mon concept au maximum. Ensuite il me fallait une base de données intelligente à racheter, mais d'après mon étude, il n'en existait pas vraiment avec les informations que je souhaitais. Je devais donc la créer de toute pièce, cette création allait demander un long travail mais néanmoins indispensables pour le succès du projet. La dernière étape a été de trouver un bon développeur pour rendre ce projet et ces idées réalisables. Je pense que les développeurs ne m'ont pas trop pris au sérieux au début, mais la confiance s'est très vite instaurée. J'ai passé plus de 8 mois à créer cette base de données, en passant par tous les états que vous pouvez imaginer! Sans persévérance et patience, je n'y serais jamais arrivée!

Dans votre vidéo de présentation, vous mettez en avant l'idée que le vin est un produit à partager, sujet de discussion entre amis. Comment cet aspect se retrouve dans votre application ? Partager un avis sur iPhone est-il comparable à un échange entre amis, autour d'une table ?

La notion de partage est très importante dans SmartCave, on la retrouve lorsque l'utilisateur y laisse une trace de ses émotions, en laissant une note, un avis sur un vin qu'il vient de déguster. Cet avis sera important pour l'utilisateur qui est à la recherche de conseil de dégustation sur ce même vin.

C'est vrai qu'on ne peut pas comparer un échange d'avis sur un Smartphone et un échange autour d'une table, on ne peut pas confondre le monde virtuel à celui du réel, c'est comme si vous me disiez que je pourrai bientôt boire du vin directement avec mon iPhone !!!

Attention, SmartCave ne va pas empêcher les gens de se retrouver pour déguster et échanger sur les vins! Bien au contraire il va favoriser cet échange. SmartCave est un outil au service des amateurs pour apprécier le vin tout simplement! Certains vont se décomplexer, d'autres faire partager leur savoir.

Le vin est un produit ancré dans la culture française, cette application peut-elle fonctionner dans d'autres pays ?

J'en suis persuadée. D'ailleurs il suffit de voir les quelques applications qui existent déjà sur AppStore, mais avec un service limité.

Les Chinois par exemple sont fans des iPhone et des vins français, mais je n'en dirai pas plus...

SmartCave vient d'être lancée. Comment financez-vous ce projet et comment comptez-vous rentabiliser cet investissement ?

Top Secret ! Avec des valises de billets comme certains hommes politiques !!!

Non, sérieusement, j'ai financé moi-même ce projet, pour une question de rapidité, pour ne pas perdre de temps face à la concurrence existante ou à venir. Et puis surtout pour être libre de faire l'application que j'imaginai !

Certes, c'est un gros risque que j'ai pris, un gros pari, j'en suis consciente, mais j'y crois ! Je me suis donnée trois ans pour rentabiliser l'application, en partant d'un Business Model nouvelle génération ou j'ai fait appel à une société spécialisée. Il est encore trop tôt pour que je puisse dévoiler mes secrets de rentabilité, car cela pourrait donner des idées à certains...

Comment SmartCave gagne(ra)-t-elle de l'argent ?

Aujourd'hui on peut avoir la meilleure application, mais c'est très difficile d'imaginer gagner de l'argent rapidement. SmartCave est proposé à 3,99€ sur AppStore, c'est un prix dérisoire pour la qualité des services apportés par l'application, mais c'est un choix stratégique. Ce que je peux vous dire c'est qu'à terme l'offre et la demande y trouveront leur compte et SmartCave aussi.

Quel lien avez-vous avec les producteurs ? Comment référencez-vous l'ensemble des bouteilles présentes sur le marché ?

Je n'ai pas souhaité faire appel directement aux producteurs pour compléter la base de données, car ces derniers sont souvent très occupés, et certains dépassés par ce genre de concept. Née et bercée au bord des vignes de Léognan, comme je vous l'ai déjà dit, j'ai un très grand respect pour le travail du viticulteur, de ces hommes du terroir, et d'ailleurs chaque avis laissé par un utilisateur, devra également respecter ce travail sinon il ne sera pas publié.

Le lien avec les producteurs se tissera tout naturellement par la suite, ils comprendront rapidement l'intérêt que pourra leur apporter SmartCave, un nouvel outil pour être à l'écoute de leur consommateur !

À quel point une application peut-elle leur permettre d'augmenter leurs ventes ? Avez-vous quelques chiffres en tête ?

SmartCave, se veut un outil pour amateur de tout niveau. Il va ainsi permettre de trouver de nouveaux consommateurs encore trop timides. Il est encore trop tôt pour donner des chiffres. L'intérêt pour le producteur c'est de mieux connaître le jugement du consommateur par rapport à ses vins et d'en tirer les conséquences pour le futur !

Faites-vous appel à des experts pour déterminer la période pendant laquelle le vin sera à son apogée ?

En premier lieu, un petit rappel, l'apogée c'est la période où le vin est à son top, le moment idéal pour le boire ! A ne pas confondre avec le temps de garde qui peut être beaucoup plus long. Là encore, il faudrait rentrer dans le détail car l'apogée d'un vin en magnum n'est pas la même que l'apogée d'une bouteille.

Pour revenir à votre question, aucun gourou dans SmartCave, ce sont les utilisateurs et la communauté qui vont faire vivre les apogées des vins.

Auparavant, j'ai fait une première classification et je me suis basée, sur mon expérience professionnelle (plus de 10 ans de dégustation intensive), sans compter les dégustations personnelles. Et aussi sur de nombreux guides et sur toutes les informations que j'ai pu acquérir par les producteurs (sites internet, mais également dépliants...etc).

Nous nous efforçons, de mettre toutes les apogées à jour, mais il se peut qu'il y ait encore des petits défauts de vérité, car un vin évolue, peut se fermer quelques mois et se réveiller. Donc pour les grands vins l'apogée est vraiment difficile à certifier, le seul moyen c'est de pouvoir déguster un même vin tous les 6 mois ! Je compte donc sur les utilisateurs pour affiner leur avis sur l'apogée de tel ou tel vin.

Pour les vins de moyenne gamme on ne sait pas les attendre, on les boit souvent trop jeunes. Du coup notre palais se forme sur des vins qui ne sont pas à pleine maturité, parfois encore trop tanniques !

Et pour les petits crus, ne les laissons plus trainer dans nos caves....

J'ai vu que l'application avait été développée par Snapp, qu'iAppstore avait interviewé il y a quelques temps. Comment avez-vous formulé votre demande ? Combien de temps le développement a-t-il pris ? Y a-t-il des projets annexes de fidélisation client ?

J'ai rencontré plusieurs développeurs en leur expliquant mon projet, et mon choix s'est arrêté sur Snapp ! Lorsque je leur ai présenté mon projet, ils m'ont dit que cela était réalisable, mais que cela demandait un travail de « romain ». Et avant d'aller plus loin, car ils étaient dubitatifs sur la bonne fin de mon travail, ils m'ont demandé de faire un schéma des fonctionnalités de SmartCave. A partir de là je pense qu'une relation de confiance s'est installée ! Je leur ai envoyé très rapidement le retour et ils m'ont très vite pris au sérieux.

Concernant le développement, il a été plus long que prévu, 6 mois au lieu de 4, mais au final j'ai l'application que je souhaitais et c'est le principal. Toute cette équipe a été vraiment géniale et a vraiment soutenu mon projet ! Ce qui est amusant, c'est qu'on dirait que pour eux tout est possible, qu'il n'y a pas de limite technique ! Finalement on va peut-être bientôt boire du vin avec son iPhone !!!

En ce moment nous travaillons avec eux sur les futures évolutions de SmartCave.

Y a-t-il eu des difficultés techniques pour mettre en place les applications et les bases de données correspondantes ? Pouvez-vous nous en dire plus sur les technologies utilisées ?

Je laisserai volontiers mon développeur vous en dire plus sur la partie technique...

Pour moi, tout a été simple, j'avais créé la forme de ma base bien avant d'aller les voir. J'ai dû ensuite m'adapter à leur format, rajouter et rectifier des champs afin que tout concorde comme on le souhaitait.

Au niveau du marché, qu'est-ce qui vous différencie de la concurrence (Vins et Millésimes d'Hachette par exemple) ?

Aujourd'hui je pense que le point fort de SmartCave, c'est d'abord sa base de données complètes, une bonne réactivité de l'équipe pour répondre aux interrogations, bugs, et ajouts de vins.

Ensuite dans sa partie de gestion de cave, je citerai :

- le tri par apogée et pour moi une vraie réussite ! Vous appuyez sur un petit bouton, et il vous classe les vins de votre cave à boire aujourd'hui.
- Les alertes que l'on reçoit une fois par jour pour nous dire qu'un de nos vins commence son apogée, ou bien qu'il approche de sa date de fin d'apogée ! Vraiment très pratique pour ne pas oublier ces vins quand on a une très grande cave !
- Les notes et avis que l'utilisateur peut partager à l'aide d'un barème.

Nous permettons également, à nos utilisateurs de publier anonymement leur cave dans la communauté, afin qu'ils puissent faire des demandes d'échanges via un système de mail.

Et puis, qui dit vin, dit mets ! Le meilleur pour la fin, la grande originalité de SmartCave, c'est aussi son moteur de recherche innovant, vous composez votre menu (Apéritifs, Entrées, Plats, Accompagnement, Fromages, Desserts) vous choisissez vos mets, vous lancez la recherche et SmartCave vous sélectionne les vins de votre cave à déguster aujourd'hui sur ce repas !

Votre application n'est disponible que sur l'AppStore, pensez-vous profiter un jour de l'Android Market ? Oui, j'espère très rapidement développer SmartCave sur Android, cela voudra dire que notre application est un succès...

Quels sont aujourd'hui vos relais de croissance ? Pensez-vous que le concept puisse fonctionner sur d'autres secteurs ? Avez-vous d'autres idées en tête ?

J'ai imaginé pour SmartCave une évolution infinie, les prochaines évolutions en cours sont de pouvoir accéder à sa cave sans connexion WIFI ou 3G, et un système de localisation des bouteilles pour retrouver ses vins dans sa cave physique... Il y a tellement de fonctionnalités qui pourront y être rattachées, mais que je dois encore tenir secrètes. Il est vrai que j'ai pensé à ouvrir ce système de gestion à d'autres collectionneurs, mais j'ai suffisamment à faire avec SmartCave... Et puis je ne veux pas tout mélanger, ici je retrouve deux domaines qui me plaisent vraiment : le partage de la dégustation et les nouvelles technologies !!!