

Caviste : Les Pépites de Rachel roulent pour la franchise

OPHÉLIE COLAS DES FRANCS | Le 29/05/2019 à 06:00



Caviste : Les Pépites de Rachel roulent pour la franchise - Les Pépites de Rachel

Fort d'un bon accueil sur les marchés, le caviste ambulant se lance dans le commerce en réseau, en licence de marque pour laisser les adhérents libres de leur mouvement, sans pour autant négliger leur accompagnement.

Le marché, ses fromages fermiers, sa charcuterie artisanale, ses fruits de mer et poissons en provenance directe de la criée... Mais quid du vin ? « *Il y a parfois des vigneron mais pas de caviste. C'est un vrai manque pour le consommateur* », estime **Rachel Delahaye**. Forte de ce constat, cette ancienne directrice d'agence de communication a lancé il y a deux ans l'entreprise **Uniqwine**, déclinée sous la marque **Les pépites de Rachel**. Le concept ? Un **wine truck** proposant une sélection courte d'une trentaine de vins issus d'une viticulture raisonnée, renouvelée au gré des saisons. Avec une forte dimension accordée au conseil. « *L'idée est d'aller à la rencontre du consommateur, de raconter ce qui se passe derrière les étiquettes et de suggérer des accords mets-vin en direct* », poursuit l'entrepreneuse, qui a parallèlement développé des **dégustations privées et une e-shop**.

Lire aussi :

[Caviste, un business d'avenir qui vieillit bien \(https://business.lesechos.fr/entrepreneurs/idees-de-business/0211004480149-caviste-un-business-d-avenir-qui-veillit-bien-211462.php\)](https://business.lesechos.fr/entrepreneurs/idees-de-business/0211004480149-caviste-un-business-d-avenir-qui-veillit-bien-211462.php)

Le choix de la licence de marque

Après huit mois passés à sillonner avec succès des zones test dans le nord et l'ouest de la France, elle a décidé de passer à la vitesse supérieure en **se développant en réseau**

(<https://business.lesechos.fr/entrepreneurs/franchise/articles/0600840452058-devenir-franchiseur-la-force-du-reseau-pour-grandir-plus-vite-327794.php>) . « *L'idée est de faire un maillage du territoire en accéléré. C'est le moment !*

Je reçois chaque mois deux à trois demandes de conseils de personnes qui veulent se lancer. »



- Les Pépites de Rachel

Rachel Delahaye s'est entourée d'un **avocat spécialisé dans la franchise** (<http://solutions.lesechos.fr/franchise/>) pour l'accompagner dans le développement de la marque et du réseau. « *J'ai choisi la licence de marque pour donner plus de souplesse au créateur d'entreprise. Le wine truck peut servir de cave mais aussi de bar à vins, selon les contextes. Je veux permettre à l'entrepreneur de s'engager et d'être créatif pour faire avancer notre projet tout en gardant les valeurs fortes de la marque.* »

Lire aussi :

<https://business.lesechos.fr/entrepreneurs/franchise/articles/0600840457568-les-7-types-de-contrats-de-franchise-327781.php>

La fondatrice des Pépites de Rachel a mis sur pied la formation initiale et deux dégustations pour accompagner le lancement des nouveaux wine trucks. Elle ne cherche pas des cavistes professionnels mais des entrepreneurs avec un bon sens du commerce et, bien sûr, une forte appétence pour le vin. Pour un **ticket d'entrée de 60.000 euros**, la marque propose l'aménagement du camion préalablement acquis par le candidat, la formation initiale, la communication, ainsi que l'adhésion à la marque et à la plate-forme informatique. « *Ce n'est pas parce qu'on est en licence de marque qu'on doit moins bien être accompagné* », insiste-t-elle.

Lire aussi :

[D'entrepreneur à franchiseur : un nouveau métier à apprendre \(https://business.lesechos.fr/entrepreneurs/franchise/articles/0600861670723-franchiseur-un-nouveau-metier-a-apprendre-327792.php\)](https://business.lesechos.fr/entrepreneurs/franchise/articles/0600861670723-franchiseur-un-nouveau-metier-a-apprendre-327792.php)

Lille, Nancy et Rennes en ligne de mire

Réseaux sociaux, sites Internet spécialisés, elle vient de lancer le recrutement de ses premiers candidats. « *Nous voulons avancer de manière structurée et qualitative. Certaines franchises connaissent des croissances fulgurantes mais font beaucoup de mécontents.* » Objectif : s'implanter dans les mois à venir dans trois ou quatre villes qu'elle a elle-même testées, comme Lille, Nancy ou encore Rennes. Elle cherche parallèlement à **lever 65.000 euros pour lancer un second camion en propre**. Occuper le terrain est essentiel : des cavistes ambulants sont déjà présents un peu partout sur le territoire, comme **Les Trois Pinardiens** à Bordeaux, **La Quille** à Marseille, ou encore **La Cave en voyage** à Nantes.

Lire aussi :

[Les 5 arnaques qu'un franchise peut rencontrer \(https://business.lesechos.fr/entrepreneurs/franchise/efra-00048238-les-5-arnaques-qu-un-franchise-peut-rencontrer-204300.php\)](https://business.lesechos.fr/entrepreneurs/franchise/efra-00048238-les-5-arnaques-qu-un-franchise-peut-rencontrer-204300.php)

(javascript:void(0);)