

Quels sont les meilleurs sites de vente de vin sur Internet ?

L'e-Performance Barometer livre la réponse

Les résultats de la 2^{ème} édition de l'e-Performance Barometer, réalisée par BEM – Bordeaux Management School, révèlent le **classement des meilleurs sites** de vente de vin en France et dans le monde. Cette étude dévoile également **la stratégie des acteurs et l'évolution du marché de la vente de vin sur Internet**.

Classement international : les Américains sont leaders

Wine.com confirme son titre de leader devant **Winechateau.com** qui fait son apparition à la 2^{ème} marche du podium. Le français **Vinatis.com** gagne 3 places par rapport à 2007 en occupant la 3^{ème} place du classement international derrière les deux sites américains.

L'ETUDE... EN LIGNE :

L'étude complète e-Performance Barometer est vendue aux professionnels.

Pour les journalistes, la présentation est mise à disposition sur simple demande auprès des contacts presse.

Contact étude :

Grégory BRESSOLLES,
professeur de marketing
tél. 33 (0)6 19 56 01 92
gregory.bressolles@bem.edu



Dans le classement français, **Vinatis.com** domine ses concurrents : il passe ainsi de la 3^{ème} à la 1^{ère} place et détrône le vainqueur de 2007, **Nicolas.com**, qui chute d'une marche sur le podium. **Mondovino.com** connaît une progression spectaculaire de 12 places en atteignant la 3^{ème} marche.

Portrait du e-acheteur de vin : un homme CSP +

L'e-acheteur de vin est un homme (67%) âgé de plus de 35 ans (60 %), et exerçant une activité de cadre supérieur (20%). Il effectue au moins 5 achats par an sur Internet (78%) et lorsqu'il s'agit de vin, sa première motivation est **"pour un bon repas entre amis"**. Il n'hésite donc pas à y mettre le prix (entre 10 et 20 euros).

Le marché : entre croissance et besoin de maturité

Le marché, en pleine croissance (30% / an), présente la particularité d'être relativement **peu structuré et encore jeune**. Dès lors, de nouveaux acteurs, tels que des négociants physiques, des distributeurs multi-spécialistes et des sites de vente privé, font leur entrée sur le marché. Mais si, dans le contexte actuel, les perspectives de croissance sont une réelle opportunité, on peut s'interroger quant à leur durée.

CONTACTS PRESSE :

Stéphanie PALLAS,
responsable des relations extérieures
tél. 33 (0)5 56 84 22 97
stephanie.pallas@bem.edu

Boris GALINAT,
chargé des relations extérieures
tél. 33 (0)5 56 84 22 12
boris.galinat@bem.edu

L'étude e-Performance Barometer, élaborée à partir de **l'expertise de BEM** dans les domaines du e-commerce et du management du vin, a été menée sur plus de 3000 internautes issus de 7 pays : France, Espagne, Italie, Allemagne, Royaume-Unis, Australie et Etats-Unis.

A propos de BEM : Fondée en 1874 par la Chambre de Commerce et d'Industrie de Bordeaux, BEM propose 12 formations au management de bac+3 à bac+6, avec une expertise dans la Supply Chain, le vin, les achats, les affaires internationales et le management responsable. Membre de la Conférence des Grandes Ecoles et accrédité EQUIS, AMBA et AACSB, BEM est implantée à Bordeaux et a ouvert en 2008 un campus à Paris et à Dakar.