

CHAMPAGNE : Champagne EPC maintient le cap grâce aux outils numériques

Comme toutes les autres maisons de champagne, la jeune startup champenoise CHAMPAGNE EPC, qui veut populariser le champagne auprès des 25-35, a connu une période très dure pendant le 1er confinement, au printemps dernier. Pourtant, cet encore tout jeune acteur du marché a réussi à croître en atteignant la barre des 2 M€ de CA depuis ses premières ventes, il y a 18 mois, et un total de 100.000 bouteilles écoulées. Une réussite due à la mise en place d'un outil numérique permettant de prédire et qualifier la demande, puis de fidéliser les consommateurs. « Dave », c'est son nom, a été construit en interne et se base sur les principes du SaaS, explique Edouard Roy, l'un des fondateurs de l'entreprise. <https://www.epc-champagne.com/>