

## NUMÉRO 1 DE LA DISTRIBUTION DE VIN EN FRANCE EN CENTRE-VILLE, NICOLAS S'ASSOCIE À WOOP POUR SA LIVRAISON DU DERNIER KILOMÈTRE

NICOLAS, leader de la distribution de vins en centre-ville en France et pionnier de la vente de vin depuis 1822, annonce aujourd'hui son partenariat avec Woop, la plateforme d'orchestration de livraison du dernier kilomètre. Cette collaboration marque une nouvelle étape dans la modernisation des services de livraison du caviste, tout en poursuivant l'héritage d'innovation qui a façonné l'histoire de la marque.

### UN HÉRITAGE D'INNOVATION DEPUIS PLUS DE DEUX SIÈCLES

Créée en 1822, la Maison Nicolas a révolutionné la consommation du vin en étant la première à vendre du vin en bouteille, à une époque où celui-ci se consommait principalement sur place ou en tonneaux. Cette innovation visionnaire, initiée par Louis Nicolas, a transformé les habitudes de consommation des Français. Toujours précurseur, Nicolas a également introduit de nombreux services novateurs, comme la livraison à domicile dès 1840, les vins au frais en 1988, et le service glaçons en 2012. Aujourd'hui, avec plus de 500 cavistes en France, la Maison Nicolas continue de conseiller plus de 21 000 clients chaque jour.

### UNE MODERNISATION STRATÉGIQUE AVEC WOOP

Jusqu'à présent, chaque magasin Nicolas gérait de manière indépendante ses livraisons, un processus chronophage pour les cavistes.

Afin **d'optimiser ces opérations et de centraliser la gestion des livraisons**, Nicolas a choisi de collaborer avec Woop. Spécialisée dans l'optimisation de la livraison du dernier kilomètre, Woop propose à ses clients retailers B2B et B2C - Leroy Merlin, Saint Maclou, Decathlon, Supermarché Match...- une solution technologique qui agrège et orchestre, sur une seule interface, l'ensemble des offres de livraison de plus de 600 transporteurs partenaires. Sa plateforme cloud orchestre aujourd'hui plus de 2,5 millions de livraisons et collectes par mois.

**La plateforme Woop permettra à Nicolas de piloter efficacement les livraisons des cavistes aux clients, tout en offrant un service de qualité supérieure et en soignant la forte relation de proximité tissée avec ses clients.**

Le déploiement de cette nouvelle solution est en cours dans 40 magasins, et l'ensemble du réseau Nicolas devrait être connecté à la plateforme Woop d'ici mi-octobre 2024. Cette démarche offre de multiples avantages : optimiser la zone de chalandise des cavistes et donc leur activité, faciliter l'intégration des transporteurs locaux et nationaux, et accompagner les transporteurs non équipés dans la digitalisation de leur process.



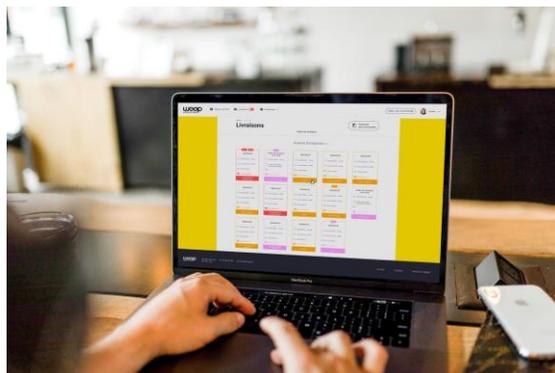
## UNE GESTION OPTIMISÉE POUR UNE EXPÉRIENCE CLIENT AMÉLIORÉE

Woop a mené une étude approfondie afin d'identifier les transporteurs à connecter et de proposer différents scénarios de livraison, tels que la livraison à domicile par des acteurs locaux ou nationaux, voire directement par les cavistes eux-mêmes.

Avec ce partenariat, **et la mise en place pour les cavistes d'un guichet unique de livraison à domicile**, Nicolas améliorera l'expérience client tout en réduisant la charge administrative des cavistes. La solution Woop permettra également à l'enseigne, via l'envoi de notifications par email aux clients, de mesurer le NPS vis à vis de la livraison, et ainsi monitorer leur satisfaction.

*« En nous associant à Woop, nous renforçons notre engagement à offrir une expérience client exceptionnelle tout en facilitant le travail quotidien de nos cavistes. La modernisation de notre service de livraison est une nouvelle étape dans notre démarche d'innovation, tout en préservant notre héritage de proximité avec nos clients »,*

**Eva BOUTET-LAGARDE,**  
Responsable Marketing & Communication  
Nicolas.



*« Chez Woop, nous sommes honorés de collaborer avec une maison aussi prestigieuse que celle de Nicolas. Au fil des mois, nous avons bâti une relation de confiance, favorisant un déploiement efficace. Nicolas a sollicité Woop pour optimiser le suivi de son activité de livraison, ainsi que pour évaluer et piloter la satisfaction client après livraison. Nous aspirons à aller encore plus loin en accompagnant le développement de leur omnicanalité et en intégrant de nouveaux flux de livraison. »*

**Simona ADINOLFI**  
Customer Success Manager chez Woop



### A propos de Woop

Créée à Lille en 2019, Woop propose une solution globale et modulaire pour digitaliser et optimiser toute la chaîne de valeur de la livraison du dernier kilomètre. Grâce à sa plateforme SaaS/mobile et à son écosystème de plus de 600 partenaires de transport, Woop aide les marques omnicanales, comme Leroy Merlin, Supermarchés Match, Castorama ou Electro Dépôt, et les opérateurs de tournées à rendre leurs livraisons plus performantes et responsables. Représentée par 130 collaborateurs répartis sur 4 bureaux à Lille, Bordeaux, Pau et Madrid, l'entreprise ambitionne de devenir le leader européen des Delivery Management System. Elle est la seule entreprise française à avoir été reconnue deux fois de suite par Gartner sur son marché. <https://www.woopit.fr/>