

Lettre annuelle aux membres de la part de James Miles

Je vous écris pour vous remercier de nouveau pour votre fidélité. Nous approchons de la fin de l'année et j'aimerais vous résumer les changements majeurs des 12 derniers mois et vous présenter ce que sont nos plans pour l'année prochaine. En particulier, j'aimerais mettre l'accent sur certains changements relatifs à la facturation de nos services pour 2018.

Le marché des grands vins

Le marché de 2017 a de nouveau été caractérisé par un élargissement de l'univers des vins vendu sur Liv-ex. Le temps où le marché (ainsi que Liv-ex) s'articulait principalement autour de Bordeaux est révolu. Alors que Liv-ex a enregistré un nombre record de transactions sur un nombre record de produits, la proportion d'activité du Bordeaux a baissé de 6% pour atteindre 69 % en 2017 (en 2011, Bordeaux représentait 95% des transactions de Liv-ex).

Le nombre de transactions enregistrées sur la plateforme ont augmenté de 8% par rapport à l'année dernière au même jour pour atteindre 16 000. Les principaux bénéficiaires ont été les vins de Bourgogne, de Champagne ainsi que les vins italiens et américains. Entre 2016 et 2017 Liv-ex a vu une augmentation des types de vin vendu de 19%. Ce phénomène est le résultat d'une augmentation significative du nombre de références présentes sur la plateforme. A la fin octobre, les marchés actifs (plus de 8 000) et la valeur des offres d'achat et de vente (54 M£) étaient à leurs records, chacun en augmentation de 50% par rapport à l'année passée à la même période.

Cette évolution est aussi vraie pour les prix. Bordeaux n'a pas réussi à suivre le marché. L'indice Liv-ex Fine Wine 1000 (notre plus large panel) augmente de 8% alors que les indices Liv-ex Bordeaux 500 et First Growths n'augmentent respectivement que de 6% et de moins de 5%. En comparaison, les indices Champagne, Italie et Reste du monde augmentent de 10 à 11% et l'indice de la Bourgogne de 14%, ceci sur fond de deux millésimes à succès à Bordeaux en 2015 et 2016. Cet élargissement est une tendance encourageante pour le marché global.

Développements clés

Nous pensons que la meilleure opportunité pour le marché est technologique, en particulier à travers une facilitation de l'intégration de système. Il s'agit ainsi de réduire le coût de tous les échanges d'informations telles que les prix, les offres d'achat et de vente, les alertes et les instructions de règlements. Agir de la sorte revient à automatiser des procédures fastidieuses, donc à simplifier l'activité et en conséquence à faciliter l'acquisition de nouveaux clients.

Par exemple, récemment encore, le seul moyen de placer un ordre sur Liv-ex était de nous appeler ou de vous rendre sur notre site web. La prise de positions devait souvent passer par une réservation du stock à l'interne ou faire l'objet d'offre sujette à confirmation finale. Comme nombre d'entre vous le savent, Liv-ex a développé une technologie qui permet de se connecter directement sur notre plateforme depuis son propre système ou site web, ce qui évite d'avoir à maintenir des positions ou de poser des ordres manuellement à deux ou plusieurs endroits. Ce nouveau système s'appelle Direct Market Access.

Direct Market Access (DMA) est ouvert depuis 2016 et croît rapidement. Au début de l'année, les transactions faites via DMA représentaient 2% des transactions totales. A la fin octobre, les utilisateurs pionniers de DMA totalisaient un remarquable taux de 16% des transactions (une multiplication par 8 en juste neuf mois). Le nombre de nouveaux utilisateurs de DMA continue de croître jour après jour et c'est une excellente opportunité autant pour les acheteurs que pour les vendeurs.

La plupart des services Liv-ex sont maintenant accessibles via cette nouvelle technologie ce qui vous permet, par exemple, de faire des offres très facilement sur la plateforme, de faire connaître les offres Liv-ex en temps réel à vos clients ou même de créer votre salle de marché directement à partir de nos données et de nos services de trading et de règlement. Les premiers échos d'utilisateurs révèlent un mouvement de hausse flagrant autant en terme de volume de ventes que d'acquisition de nouveaux clients. L'efficacité apportée par le système

est aussi largement vantée. Non seulement le DMA ouvre de nouvelles opportunités commerciales mais en plus, une fois construit, le DMA ne demande que très peu de coût de maintenance.

Une des fonctionnalités clés de cette nouvelle technologie est le Liv-ex Wine Identification Number (LWIN). Ce code à 7 chiffres constitue une norme de nomination des vins très cohérente qui permet aux machines un partage d'informations extrêmement efficace. Cette année, nous avons mis LWIN à disposition sous License Creative Commons ce qui rend cette ressource accessible gratuitement pour tous et sans limite de durée. Nous sommes confiants dans le fait que cela facilitera l'adoption de ce nouvel outil pour le bénéfice de tous.

Projets futurs

Comme toujours, ce changement d'environnement s'accompagne de nouveaux défis. Cela est surtout vrai d'un point de vue technologique puisque l'adoption de ce système a fait exploser le nombre de requêtes reçues pour notre base de données. Ces dernières années, ce nombre est passé de quelques dizaines de milliers à des dizaines de millions par mois. Nous avons pallié cela par des investissements accrus qui continueront d'augmenter en 2018.

D'ors et déjà, la reconstruction complète de notre plateforme a été entreprise et nous avons l'intention de l'accompagner d'autres investissements majeurs autant dans la gestion des comptes clients que dans la communication, le traitement des données ou la logistique, et ce afin de toujours améliorer le service que nous proposons à nos membres. Cela représente un investissement additionnel de £2M (ou +60%) par an d'ici 2020.

Nous avons essayé de repenser et de simplifier notre offre autour de nos trois services principaux : les données, les transactions et les règlements. Cela vaut aussi pour notre politique de prix. Une grande partie de nos prix resteront inchangés mais nous allons revoir la façon dont nous chargeons les cotisations annuelles. L'année prochaine nous allons instaurer une cotisation basée sur l'utilisation des données. Cela permettra d'aligner plus naturellement nos revenus sur nos coûts.

Aujourd'hui, une licence supplémentaire est nécessaire pour obtenir une utilisation complète des données ou produits Liv-ex. Dans la nouvelle version, chaque formule offre un certain niveau d'accès à ceux-ci. Cela rend des produits comme DMA, Price APIs et Wine Matcher plus accessibles et vous permet de partager nos produits avec vos clients sans avoir à signer un nouveau contrat avec nous. Les coûts d'utilisation seront basés sur le volume d'utilisation de sorte que les utilisateurs récurrents paieront plus que ceux qui, par exemple, cherchent occasionnellement un prix. Nous avons confiance dans le fait que vous trouverez ce fonctionnement équitable et que si certains coûts étaient appelés à augmenter, ils seraient compensés par les gains induits par votre utilisation de Liv-ex.

Sous ce nouveau système, nous allons facturer mensuellement plutôt qu'annuellement afin de vous laisser étaler vos coûts de cotisation sur une année complète. Les cinq nouvelles formules commenceront à 150 € par mois. Nos frais actuels de règlement et nos commissions resteront inchangés à ceci près que nous avons combiné l'ancien frais *Prime* au frais de règlement afin de simplifier la facturation. Vous pouvez toujours opter pour des formules optionnelles de réduction de commissions.

La liste des nouveaux tarifs d'adhésion est jointe à ce courrier et entrera en vigueur à votre prochain renouvellement. Votre responsable de compte reste à votre disposition pour discuter avec vous de ces changements et pour vous guider vers la formule qui vous sera la plus avantageuse.

Au nom de tout Liv-ex, j'aimerais vous remercier pour votre soutien et vous souhaiter d'avance un joyeux Noël et une année 2018 prospère.

Avec mes meilleurs sentiments,

James Miles.