LIV|EX
THE FINE WINE MARKET

À l'approche de la fin de l'année 2018, je vous écris pour vous remercier de votre soutien au cours de l'année passée ainsi que pour vous faire part de nos projets pour 2019. Parmi ceux-ci il faut compter certains changements sur la façon dont nous facturons les abonnements.

Nous avons récemment effectué des recherches approfondies auprès de nos clients (merci à ceux qui ont pris le temps d'y participer) qui nous ont permis de cerner ce que vous appréciez chez Liv-ex: nos données concernant les transactions, la capacité que nous offrons de négocier en temps réel et l'intégrité de la plateforme. Ce sont des valeurs fondamentales que nous cherchons constamment à défendre.

Nous avons aussi pu identifier des domaines où nous pourrions progresser. L'un des grands axe identifié ici était de gagner en simplicité: communications plus pertinentes, produits plus intuitifs, une meilleure intégration entre le trading et le stockage et une tarification simplifiée et plus globale. Les personnes interrogées ont également exprimé le désir de plus de matériel de formation et d'assistance ainsi que la possibilité de commercer dans différentes devises. C'est un ensemble de sujets sur lesquels nous allons travailler pour nous améliorer l'année prochaine.

Alors que s'est-il passé sur Liv-ex en 2018 ?

La valeur totale des ordres d'achat et de vente dépasse actuellement les 60 millions d'euros, un record, vous offrant plus de choix et d'opportunités de commercer que jamais. En tenant compte de cet aspect, nous avons intégré une nouvelle fonctionnalité à la version *beta* de notre nouvelle plateforme que nous appelons *bid list*. Vous pouvez l'utiliser pour informer un vendeur de votre intérêt pour un vin même s'il n'y a pas d'offre en direct. Cette fonctionnalité ajoute près de 115 millions d'euros supplémentaires de choix et d'opportunités. Une autre caractéristique du site *beta* est la page *"Mes Marchés"*, qui propose des recommandations personnalisées basées sur l'historique de vos échanges et recherches.

Notre site web continue de se développer, néanmoins, de plus en plus de nos membres intègrent nos Services Web, profitant ainsi de nos données, de l'accès a la plateforme de trading et de la gestion logistique et administrative directement depuis leurs propres systèmes. Le Service Web DMA (Direct Market Access) en est l'exemple parfait. Les marchands proposent en temps réel et de façon automatisée les stocks Liv-ex sur leurs sites tout en proposant leur propre stock sur Liv-ex. Cela leur permet d'accroître de façon significative le panel d'offres à la disposition de leurs clients et d'augmenter considérablement la visibilité de leur stock sur le marché. Les membres connectés via DMA ont enregistré une croissance exponentielle de leurs ventes moyennant des coûts étonnamment bas.

L'accroissement de l'activité en parallèle de nos investissements technologiques importants a permis de développer une base de données encore plus fiable concernant les prix des vins fins. Nous avons ajouté 12 millions de lignes de prix cette année, pour un total de plus de 70 millions. Nous avons également finalisé un travail important sur notre algorithme de prix, permettant de rendre plus précis les prix de marché de 210 000 vins ; en particulier ceux des vieux millésimes et des vins rares. D'autres travaux sont prévus à ce sujet pour l'année prochaine.

Nous avons aussi investi sur la partie logistique et règlements. Le délai entre la transaction et le paiement a encore été réduit pour atteindre environ 21 jours. Ceci a été rendu possible par une plus grande efficacité de nos services logistiques : nous opérons à partir de quatre entrepôts internationaux, collectons chaque semaine dans la plupart des pays européens et livrons fréquemment à Bordeaux, Beaune et Hong-Kong. L'année prochaine, toujours guidés par vos commentaires, nous rechercherons une meilleure intégration entre vos comptes de trading et vos comptes de stockage. Nous réexaminerons également notre facturation en vue d'introduire le prélèvement automatique en 2020 et nous ferons des essais pour la commercialisation des vins en dollars américains.

Ces initiatives offrent une plus-value considérable à nos membres mais elles nécessitent toutes un investissement considérable de notre part. Cette année, nous apportons quelques modifications à nos forfaits d'adhésion. Cela inclut certains ajustements de prix, mais aussi une simplification de la facturation des données. Ces changements sont décrits ci-dessous.

Variations des prix :

- Le prix du forfait Bronze augmentera à 200 £ (240 €) par mois
- Les prix du Silver (300 £ / 360 €), du Gold (500 £ / 600 €) et du Platinum (1 000 £ / 1 200 €) restent inchangés
- Le Black Package passera en « Prix sur Demande »

Utilisation des données :

- Le calcul d'activité actuel basé sur les recherches d'empreintes LWIN (LWIN11 – réf. vin+ millésime) et sur le nombre de recherches maximales journalières n'étant pas des plus intuitif, sera remplacé par un simple décompte du nombre de 'lookups'. Un 'lookup' est comptabilisé à chaque utilisation de liv-ex.com. Il correspond à une recherche, une consultation de page vin, une ligne sur Winematcher ou une ligne API (requête LWIN11). L'usage DMA, n'est quant à lui pas comptabilisé.
- Nous ne vous facturerons plus les dépassements des limites de votre package, mais nous pourrons vous proposer de migrer vers le forfait supérieur. Cela garantira que vous ne recevrez pas de facture à laquelle vous ne vous attendiez pas.

Résumé des forfaits :

- Bronze vous donne accès à la plateforme de trading Liv-ex et à un accès suffisant aux données pour pouvoir l'exploiter.
- Silver vous permet d'utiliser Wine Matcher, recevoir nos rapports mensuels ainsi qu'accéder à une quantité de 'lookups' plus importante.
- Si vous souhaitez utiliser l'un de nos services Web (API / SDK), vous devez être sur la formule Gold (ou au-dessus).

Vous pouvez trouver plus d'informations sur ces modifications sur www.liv-ex.com/pricing2019. Si vous avez des questions ou des commentaires, n'hésitez à m'en faire part, ou à en informer votre responsable de compte.

Au nom de toute l'équipe Liv-ex, je vous remercie à nouveau de votre soutien au cours de cette année et, s'il n'est pas trop tôt, vous souhaite un très joyeux Noël et une nouvelle année qui vous soit prospère.

Je vous prie de croire en l'expression de mes salutations les plus sincères.

James Miles