



Le Lyonnais Thierry Goddet, qui a lancé Cavissima en janvier 2010, a levé 250 000 euros pour développer son concept de cave à vin virtuelle. Entretien avec un entrepreneur innovant.

Propos recueillis par Gautier Guigon

© ERIC SORDANI / ALPACA

“Le vin est UN PRODUIT SPÉC

C'est quoi le concept de Cavissima ?

Thierry Goddet : J'ai créé Cavissima avec six autres actionnaires, des business angels lyonnais et des Français qui vivent à l'étranger, en partant du constat que réussir une cave n'est pas simple. Il faut savoir choisir les vins, les conserver dans de bonnes conditions et puis surtout gérer sa cave : savoir quand les ouvrir, maîtriser ses achats en fonction de sa consommation et des dates de péremption. C'est ce travail que réalise John Euvrard, ancien sommelier de Paul Bocuse et meilleur ouvrier de France 2007, pour vous à Cavissima. Puisqu'il gère votre cave virtuelle.

En quoi consiste cette cave virtuelle ?

Nous avons un site internet où les clients peuvent s'inscrire et consulter nos offres en ligne. Le client a le choix entre constituer une cave à son rythme en choisissant lui-même ses vins, ou de laisser le soin à Cavissima de réaliser

sa cave, en faisant rentrer chaque mois une nouvelle caisse, sélectionnée par notre sommelier. Sachant que toutes les bouteilles sont stockées dans un entrepôt géré par Cavissima. Pas chez le client.

Quel est l'intérêt ?

L'avantage de la cave virtuelle, c'est qu'elle est gérée à votre place par un grand sommelier, sachant que 25 ou 30% des bouteilles sont consommées avant leur date d'apogée. Et dans les caves de clients âgés, on trouve 60% de bouteilles qui sont mortes, parce qu'elles ne sont pas bues à temps. Donc notre sommelier assure la gestion prévisionnelle de la cave et envoie des alertes pour savoir quand sortir ces bouteilles.

Mais c'est quand même plus sympa d'avoir sa propre cave !

Bien sûr, il n'y a rien de plus beau que d'avoir des vins dans sa propre cave. Mais Cavissima s'adresse à des gens qui veulent sécuriser leur patrimoine,

parce qu'il y a des cambriolages et que le vin se vend très facilement sur eBay par exemple. Mais aussi parce que tout le monde n'a pas la chance d'avoir une maison avec une cave, surtout quand on habite Paris ou la Croix-Rousse.

Pas très pratique si on reçoit des amis à l'improviste !

Notre concept n'est pas un service de proximité. Nous ne faisons que du vin de garde. Un client qui a une centaine de bouteilles en cave est alerté, qu'en 2012, il a 30 bouteilles qui arrivent à maturité par exemple. A ce moment-là, il peut les faire rentrer chez lui, dans son stock-tampon, pour pouvoir organiser ses dîners à la maison.

Les bouteilles sont bien gardées ?

Nous avons un stockage qui est professionnel, en Bourgogne. Mais on ne dévoile pas l'adresse, parce que c'est comme une banque, un coffre-fort... On atteint un niveau de fiabilité exceptionnel pour des vins. L'entrepôt est

dédié à la conservation des grands crus. C'est une cave moderne, à température dirigée. Pas une cave voûtée.

Vous ciblez quelle clientèle ?

Une clientèle aisée. Ce sont des amateurs ou des néophytes, souvent urbains ou qui vivent à l'étranger. Des personnes qui veulent se faire une cave plaisir ou d'investissement. On a aussi une offre, Caroline, destinée aux femmes, avec des vins adaptés à leurs goûts.

Quel est le prix moyen des bouteilles que vous proposez ?

On a une carte assez large, qui démarre à 7 euros. Environ 40% de notre offre recouvre des vins dont le carton de 6 bouteilles coûte moins de 150 euros, avec une quantité importante de produits entre 12 et 20 euros. Mais on vend régulièrement des vins à plus de 100 euros la bouteille, c'est classique. Au-delà, ce sont des 1^{er} crus de Bourgogne, des grands crus de Bordeaux... Des produits exceptionnels de toutes les régions de France, comme un Château Lafite 2005, à 1500 euros la bouteille.

"ÉCULATIF"

Comment vous sélectionnez les vins ?

C'est le travail de John Euvrard, qui possède une très grande connaissance des vigneron. Nous travaillons avec des professionnels qui font du travail de qualité, quel que soit le prix et quelle que soit la région. L'objectif est de reconduire leurs produits, millésime après millésime.

Comment les cavistes traditionnels ont réagi ?

La profession trouve que c'est un concept innovant. Les producteurs de vin ont réagi très favorablement. Pour eux, Cavissima est un gage de qualité sur la conservation et sur les conseils du sommelier. Les producteurs de vin qui s'attachent dans la vigne et au chai toute l'année, pour faire un vin de qualité, veulent que leurs vins soient dégustés dans les meilleures conditions possibles.

Vous parlez aussi de valeur refuge ?

"Des clients qui sont déçus par leurs placements bancaires décident d'investir dans le vin. Au pire, ils peuvent le boire"

Oui, on peut valoriser une cave en fonction de la cote des vins. L'objectif est d'offrir un outil adapté aux clients pour gérer leur patrimoine vin. Entre 2000 et 2010, le prix des grands vins de Bordeaux a été multiplié par trois. C'est un indice moyen. On a assisté à des corrections en 2008 avec la crise et en 2011 avec la crise obligataire. Mais les cours ont très vite repris leur ascension. Aujourd'hui, la demande sur les produits de luxe, donc limités en quantité, est mondiale. Le vin peut être un placement spéculatif.

Quel est l'avantage de ce placement ?

En 2011, le CAC 40 a perdu 11%. Dans le même temps, l'indice des vins a progressé de 8,7%. On a énormément de clients qui sont déçus par leurs placements bancaires et qui décident d'investir dans le vin. Au mieux, il prend de la valeur. Au pire, il n'en prend pas et ils peuvent boire leur vin. Au moins, ils ne perdent pas d'argent.

Vous êtes caviste ou gestionnaire de patrimoine ?

Les deux ! Aujourd'hui, on a 250 clients et je compte terminer l'année avec 700 investisseurs. Pour l'ouverture d'un compte, chacun investit 400 euros minimum. Une somme destinée à l'achat de vins. Puis l'investissement est libre. La première année, le portefeuille moyen est de 10000 euros.

Quel est votre chiffre d'affaires ?

En 2010, on a réalisé 43000 euros de chiffre d'affaires, puis 200000 euros en 2011. Cette année, on projette 1,2 million d'euros. On a opéré une levée de fonds de 250000 euros pour accélérer le développement de l'entreprise, avec de nouveaux investisseurs. Cavissima a désormais 13 actionnaires dans son conseil d'administration, pour trois salariés. Et nous souhaitons embaucher une ou deux personnes supplémentaires en 2012.

Vos perspectives ?

A la fin du mois de mars, on ouvre une nouvelle boutique avec des vins étrangers, originaires de plusieurs pays: Italie, Espagne, Etats-Unis, Argentine, Chili, Australie, Hongrie, Suisse... Il est clair que le développement de Cavissima passera par l'international. Le site sera bientôt traduit en plusieurs langues. La culture de la cave est européenne. Par exemple des riches Brésiliens qui veulent avoir leur propre cave ne savent pas comment la gérer. Donc il y a un gros développement sur ce marché. ♦

The screenshot shows the Cavissima website interface. At the top, there are navigation tabs: DÉCOUVRIR, INVESTIR, OFFRE, NOS OFFRES, NOS VINS. Below this is a header with the Cavissima logo and the tagline "POUR SE FAIRE PLAISIR OU INVESTIR". The main content area is divided into several sections:

- UNE CAVE À VIN. POUR SE FAIRE PLAISIR OU INVESTIR:** A central graphic with three wine bottles and a play button icon. Text below reads: "Cavissima. Expatriés. Hérophyles ou Amateurs. Cavissima est fait pour vous !". A button says "DÉMARREZ VOTRE CAVE".
- MA CAVE:** A section titled "3- Un chai sécurisé en Bourgogne pour une conservation idéale et l'expédition soignée de vos bouteilles partout en France (29€)". A button says "Accéder à ma cave".
- LA SÉLECTION DE JOHN EUVRARD:** A section with a sub-header "Accéder à la boutique" and "VU À LA TÉLÉ". It features four wine bottles with their details:
 - PACIFICATION:** Domaine Guigone Pinot Noir 2011, 64,00€ TTC / 750.
 - INVESTISSEMENT:** Château de la Motte Les Caves, 100% Pinot Noir 2010, 371,00€ TTC / 750.
 - LA BOUTEILLE:** Château de la Motte Les Caves, 100% Pinot Noir 2010, 371,00€ TTC / 750.
 - LA RÉVÉLATION:** Château de la Motte Les Caves, 100% Pinot Noir 2010, 371,00€ TTC / 750.
- LES NEWS:** A section with a sub-header "Accéder à la boutique" and "VU À LA TÉLÉ". It lists news items:
 - 18 jours pour les femmes.
 - Le Printemps 2012 avec...
 - Robert Parker nous a...
 - Une nouvelle dégratation...
 - Un nouveau dégratation...