



Le premier site exclusivement dédié à l'investissement dans le vin

**Thierry Goddet**, fondateur de Cavissima :

**" La plus grosse difficulté, ce n'est pas d'acheter du vin, c'est de gérer sa cave. "**

Cavissima est le premier concept de constitution et de gestion en ligne de cave à vin de garde en France. Le site propose ainsi aux consommateurs de connecter directement sur leur cave en ligne pour acheter à distance de nouvelles bouteilles et gérer leur cave, comme ils le feraient avec un portefeuille d'actions. La boutique en ligne propose plus de 600 références exceptionnelles, issues de toutes les régions de France, testées et sélectionnées par un expert, Euvrard, meilleur ouvrier de France Sommelier 2007. Les vins achetés, à partir de 7 euros la bouteille, sont conservés en chais dans des conditions optimales de vieillissement en Bourgogne. Les demandes de livraison sont possibles à tout moment et effectives dans toute la France en quelques jours. Cavissima a reçu la médaille d'argent aux Trophées du e-commerce. Thierry Goddet répond à nos questions.

**L'Hebdo-Bourseplus :**

**Votre site concerne la vente en ligne de vins, mais finalement on achète des bouteilles chez vous sans les recevoir...**

**Thierry Goddet :**

Effectivement. Le site a été lancé en janvier 2010 et, depuis le début, notre modèle économique est le suivant. D'abord, nous ne vendons que des vins de garde : nous les conservons pour le compte de nos clients et nous mettons à leur disposition un outil de gestion de cave. Nous proposons à nos clients de se constituer une cave plaisir et nous sommes en train de leur proposer de se constituer une cave patrimoniale, tout en sachant que la frontière entre les deux est très fine.

**Pourquoi se constituer une cave en se privant du plaisir de voir ses bouteilles ou de pouvoir les consommer ?**

Nous répondons d'abord aux problèmes de conservation et de stockage que peuvent rencontrer les gens qui habitent dans des grandes villes, notamment à Paris, et qui n'ont pas forcément les moyens de les stocker. Pour conserver du bon vin chez soi, il faut avoir une bonne cave. Il faut également savoir la protéger pour éviter les cambriolages. Il y a aussi de nombreux Français qui vivent à l'étranger et qui souhaitent se constituer une cave de garde. Aujourd'hui, quand vous achetez du vin, vous devez vous assurer de savoir si les vins ont de la valeur et vous devez les garder chez vous pendant plusieurs années avant de les consommer. Évidemment, il y a un risque de vol pendant toute la période de vieillissement et c'est pour cette raison que Cavissima s'est développé. Les femmes ont toujours eu l'habitude de mettre leurs bijoux au coffre et, comme le vin coûte de plus en plus cher, c'est maintenant un peu la même chose. Ensuite, si le vin est un produit d'investissement, il faut véritablement le conserver dans de bonnes conditions. Nous avons une unité spécialisée dans la conservation des grands crus et nous sommes en mesure de délivrer un certificat de stockage spécifique. C'est une garantie supplémentaire pour l'acheteur.

**Comment le stockage des bouteilles est-il géré ?**

Le stockage est géré par une société professionnelle. Il existe peu de sociétés spécialisées dans ce domaine en France et ce sont de véritables coffres forts dédiés au stockage des vins. Lorsqu'un client

ouvre un compte chez nous, il peut venir visiter notre centre de stockage et je réponds à chacune de ses questions. Cependant, pour des raisons de sécurité, nous ne communiquons pas publiquement les adresses du centre de stockage. Lorsque des spécialistes font des audits de cave chez des gens qui ont des bouteilles depuis plus de dix ans, ils sont horrifiés parce qu'ils constatent qu'il y a énormément de bouteilles qui n'ont pas été bues dans les délais prévus. C'est de la mauvaise gestion.

**Peut-on recevoir ses bouteilles au moment où l'on a envie de les consommer ?**

Nous travaillons avec un très grand sommelier, qui est garant de la qualité des vins que nous proposons et qui s'engage en communiquant les années idéales de dégustation. Par exemple, vous savez que vous pouvez consommer une bouteille entre 2015 et 2020. Vous pouvez donc acheter des vins pour 2018 ou 2020 et vous constituer une cave qui sera vraiment équilibrée. La plus grosse difficulté, ce n'est pas d'acheter du vin, c'est de gérer sa cave. Concrètement, on peut donc se faire livrer ses bouteilles chaque mois ou chaque année. On est totalement libre.

**Peut-on revendre ses bouteilles ?**

Nous sommes en train de développer un outil qui permettra au client d'accéder à son tableau de bord avec des graffitis pour des produits d'investissement. Nous comptons mettre en place une place de marché pour que les acheteurs puissent racheter les vins qui ont été entreposés par les clients de Cavissima. Nous avons énormément de clients qui achètent du vin dans une optique d'investissement. Ils peuvent acquérir les vins de leur choix. Nous mettons à leur disposition un graphique d'évolution des cours, ainsi qu'un outil leur permettant de revendre leurs bouteilles. Nous nous rémunérons uniquement s'il y a une plus-value, en prenant une commission sur cette plus-value.

**Les consommateurs sont toujours très méfiants à l'égard de l'Internet. Vous vous doutez bien que les gens ne seront pas forcément rassurés à l'idée d'avoir un simple certificat...**

**Alors, comment vont-ils vous faire confiance ?**

Je comprends très bien votre argument. On a vu des gens vendre des primeurs sans avoir des allocations. Le primeur, c'est un bout de papier, c'est un certificat qui garantit simplement d'avoir les bouteilles quand le vin sera mis en bouteille. Ensuite,

il n'y a pas de transfert physique. Il y a de grands sites de vente en ligne qui se sont mis à vendre des primeurs à leurs clients, sans être capables de livrer les produits parce qu'ils n'ont pas les fameuses allocations : c'est-à-dire les certificats qui sont donnés par les châteaux bordelais aux négociants. Effectivement, il y a des scarabées, ce sont des problèmes que nous avons identifiés sur Internet, autant on peut tromper facilement les clients, autant il est facile de détruire très vite la réputation d'un vendeur. C'est très tranchant. Internet est un outil extraordinaire pour consulter les avis des clients. Lorsque les clients ne sont pas contents d'une organisation sociale, moi, ils le font savoir tout de suite... Aujourd'hui, je conseille à vos lecteurs d'aller voir le site de Cavissima sur différents sites sociaux. Nous avons été les lauréats d'un jury d'experts à cinq reprises. Et BFM Business m'a également permis, grâce à la sélection d'un jury d'experts, de lever des fonds et d'avoir une tribune.

**Enfin, comment jugez-vous l'évolution du marché du vin face à la demande mondiale qui est croissante ?**

Le marché a bien progressé et il continue de progresser, même si l'on observe des corrections de temps en temps. Il ne faut pas se leurrer, le marché est baissé sur les premiers grands crus. Mais ça repartent un peu à la hausse, d'autres segments se sentent. On trouve vraiment de tout. Le marché est global. En 2008, avec la crise, les Anglais et les Américains ont arrêté d'acheter des vins français. Ça a eu une décote. Ensuite, le Bordeaux a souffert, les prix se sont enflammés avec l'arrivée du Chinois. Depuis, on note que leur intérêt pour différents produits et l'on observe un intérêt pour le réservoir d'acheteurs, en Chine, comme dans les pays émergents. On est en face d'un marché qui est très spéculatif et qui devrait rester spéculatif pendant encore quelque temps. Il faut que le marché se tourne aussi vers les Boutonnais qui font l'objet d'une très forte demande, mais les volumes sont très faibles. La contagion ne s'étend pas à d'autres vins et d'autres régions. Nous avons la chance d'avoir beaucoup de terroirs qui sont capables de produire des vins qui ont les caractéristiques pour devenir un produit d'investissement. ■