

Internet. La cave à vin online, fondée en 2009, a levé 250 000 € et poursuit son développement, notamment à l'international.

Cavissima se bonifie

Constituer sa cave à vin de garde en ligne. Voici, en résumé, ce que propose Cavissima, fondée par Thierry Goddet en 2009. Le concept semble réussir à la jeune pousse. L'entreprise a poursuivi son développement cette année et Thierry Goddet confie que l'activité enregistrée dépasse ses espérances.

Basée à Saint-Didier-au-Mont d'Or, Cavissima propose aujourd'hui une offre en trois volets. Une boutique en ligne, avec plus de 600 références, sélectionnées par le Meilleur Ouvrier Sommelier de France 2007, John Euvrard, un service de stockage sécurisé en chai en Bourgogne et une solution logicielle maison de gestion et de valorisation de cave. L'internaute, pour constituer sa cave, peut choisir les vins à la carte ou faire confiance à un plan de constitution de cave élaboré, là encore, par John Euvrard, consultant pour la jeune entreprise.

Si le marché du vin en ligne ne manque pas de concurrence, Cavissima mise sur son offre "intégrée" pour se démarquer. "Notre concept est une première mondiale", assure Thierry Goddet. Un module "investissement" devrait même



Thierry Goddet, président et fondateur de Cavissima.

bientôt enrichir le site. Lancé au premier trimestre 2012, il permettra aux amateurs d'être conseillés et de mettre en place une véritable stratégie d'achat.

Cavissima emploie aujourd'hui trois personnes. Le chiffre d'affaires 2011, situé à 200 000 €, devrait passer à 600 000 € en 2012 et des recrutements suivre dans les deux ans à venir. Pour asseoir son développement, l'entreprise a levé des fonds cette année. Les actionnaires de départ ont d'abord décidé d'une augmentation de capital, avant d'inviter de nouvelles têtes à se joindre au tour de table. Après un pitch en direct sur BFM Business, Thierry Goddet a pu compléter, en septembre, l'objectif de levée de fonds de 250 000 € et a accueilli six nouveaux actionnaires. Autre avancée pour Cavissima : l'ouverture à l'international, avec la traduction prochaine du site en plusieurs langues, comme l'anglais et le russe. Le concept pourrait bien séduire au-delà des frontières. "Nous avons déjà quelques clients chinois", conclut Thierry Goddet.

PHOTO : D. R.

PIERRE-JEAN NICOT