

# Une nouvelle façon de valoriser sa cave lorsqu'on est amateur ou professionnel du vin : Cavacave

34% des bouteilles de vin détenues en cave par des particuliers sont oubliées et se détériorent, perdant ainsi leur valeur gustative et financière. Les bouteilles endormies à la cave constituent un vrai patrimoine liquide qui peut un jour se transformer en écus sonnant et trébuchant, pour financer un voyage, les études des enfants ou des travaux de rénovation...

Au-delà du plaisir du goût, le vin peut aussi devenir un véritable produit de placement. Mais, que l'on soit amateur ou collectionneur, comment vendre son vin simplement et de manière sécurisée ? Comment estimer son prix et le mettre en valeur ?

[Cavacave](#), acteur fort de la vente en ligne de vins d'exception, invite chaque détenteur de bouteilles de prestige à venir valoriser leurs produits sur son site.



## Valoriser son vin en toute sécurité

Quelles que soient les raisons qui poussent les propriétaires à se séparer de leurs bouteilles (déménagement, décès, recherche de liquidité...), ils bénéficient de la garantie de vendre rapidement, au meilleur prix et en toute sérénité leurs différents millésimes sur la plateforme cavacave.



Cavacave permet aux amateurs et passionnés de vendre leur vin rapidement et de manière sécurisée. Le site propose aux vendeurs de bouteilles un service sur-mesure durant l'ensemble du processus de vente.

Privilégiant par ailleurs la qualité à la quantité, les catalogues sont volontairement réduits afin de permettre à chaque lot de s'exprimer pleinement. L'équipe chaleureuse et conviviale de Cavacave propose une estimation gratuite des lots retenus et se tient à disposition des vendeurs pour les renseigner et les accompagner dans leurs enchères.

*Les experts de Cavacave m'ont bien aiguillé pour estimer la valeur de mes bouteilles. Je les ai ensuite vendues en seulement 1 semaine et bien au-dessus du prix de réserve. Une belle surprise en somme.*

Daniel L.

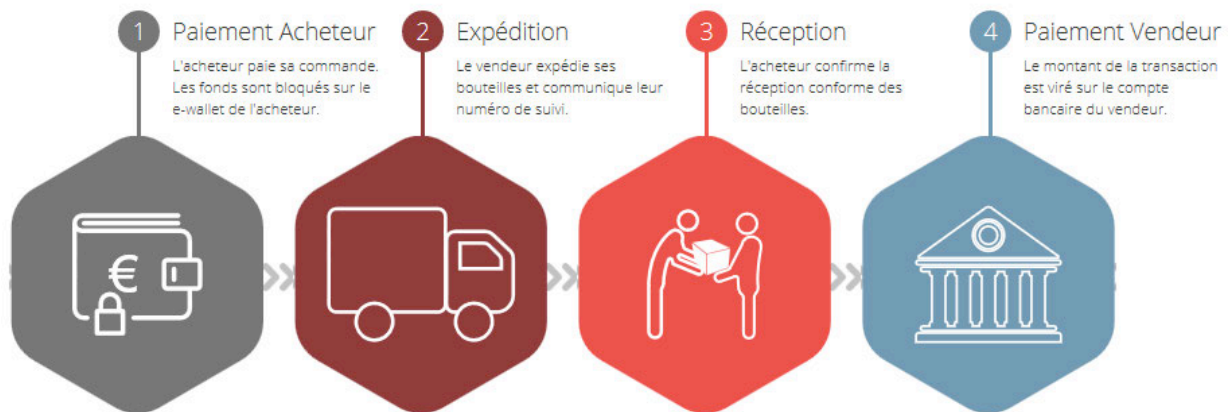


Côté finance, il n'y a aucun frais caché lors des transactions. Le taux de commission est de 7,5% HT : c'est l'un des plus bas du marché, et surtout il est possible de fixer un prix de réserve en dessous duquel la vente n'est pas validée.

Stéphane Deubel, fondateur et dirigeant de Cavacave, précise :

*Chez nous, le vendeur a un contrôle total sur la vente de ses bouteilles. Cette spécificité Cavacave est très importante à nos yeux. Les vendeurs ont besoin de sécurité et de liberté.*

# Comment les Transactions sont-elles Sécurisées ?



## Une visibilité haut de gamme

Parce que les bouteilles les plus recherchées sont des produits rares et donc chers, les propriétaires sont assurés avec Cavacave de bénéficier d'une visibilité haut de gamme.

Pétrus, Margaux, Lafite Rothschild, Latour, Romanée Conti, Armand Rousseau, Coche-Dury, Edmond Vatan, Rayas, Noël Verset, Krug, Salon S, Bollinger, Chartreuse Tarragone, Wisky Karuizawa : les bouteilles proposées à la vente sont triées sur le volet afin de répondre aux attentes des clients les plus exigeants.

Faire confiance à Cavacave, c'est ainsi assurer à ses bouteilles une valorisation au plus haut niveau. En effet, si le prix de réserve garantit un prix de vente minimal, le système d'enchères mis au point par Cavacave offre la liberté à chaque acheteur de fixer son prix.

Stéphane Deubel commente :

*Cette sécurité apportée aux propriétaires vendeurs de bouteilles d'exception, nous l'apportons aussi à nos clients acheteurs, avec autant de rigueur. Notre succès est lié au service que nous apportons au quotidien à nos interlocuteurs.*



# Une vente en sept étapes, à la fois simple et sécurisée pour tous

Le processus de vente très simple consiste à suivre les sept étapes suivantes :

- 1- L'inscription se fait gratuitement sur la plateforme, ainsi que la création de son annonce et la présentation ses bouteilles.
- 2- Le propriétaire reçoit une estimation gratuite réalisée par les experts indépendants, partenaires de Cavacave.
- 3- Le propriétaire fixe son prix de réserve, c'est à dire le prix en dessous duquel il ne souhaite pas vendre son lot.
- 4- Le lot est ensuite planifié aux enchères durant 5 jours en moyenne.
- 5- Vente du lot. Dès que le lot trouve acquéreur, le propriétaire est immédiatement informé par l'équipe de Cavacave de la vente, et de ses gains.
- 6- Le propriétaire expédie le lot en choisissant un des trois modes de transport proposé par le site, les frais étant à la charge de l'acquéreur. Pour davantage de sérénité, le propriétaire a la possibilité d'accéder au service "Pick-up" de Cavacave.
- 7- Le propriétaire reçoit directement sur son compte les gains de sa vente.

Stéphane Deubel souligne :

*Le vendeur n'a aucun effort à fournir et les lots ne bougent pas tant qu'ils ne sont pas vendus.*



## À propos de Cavacave

Plateforme rassemblant particuliers et professionnels autour de la passion du vin, Cavacave, créée en juin 2013, accompagne acheteurs et vendeurs dans l'enrichissement et la valorisation de leurs caves.

Véritable espace de transaction de vins rares et spiritueux de prestige, le site est une cave virtuelle spécialisée dans les bouteilles d'exception. Réalisant par ailleurs plus de 65% de ses transactions à l'international, Cavacave ambitionne de devenir la plus grande cave du monde.

Par ailleurs sélectionnée pour porter avec fierté les couleurs du patrimoine français en Chine lors du **French Tech Tour China 2017** qui se déroulera en décembre, Cavacave invite tous les passionnés de bons produits à venir la rejoindre **pour valoriser ensemble le patrimoine français à l'international.**



## En savoir plus

Site internet : <https://www.cavacave.com/>

Plateforme d'enchères en ligne : <https://auction.cavacave.com/vente-aux-encheres>

Page Facebook : <https://www.facebook.com/cavacave.fr>

## Contact presse

Stéphane Deubel

Mail : [stephane@cavacave.com](mailto:stephane@cavacave.com)

Tél : 06 29 05 28 32