

Cavacave, revendre ses bouteilles et caisses de vin d'exception rapidement et au meilleur prix

Il arrive qu'on ait plus de vin qu'on ne peut en boire : les amateurs et collectionneurs de grands crus et les personnes ayant reçu du vin en héritage recherchent ainsi parfois un moyen simple et sécurisé pour revendre leurs caisses et bouteilles d'exception. [Cavacave](#) leur offre la possibilité de le faire grâce à un système de courtage d'enchères : une communauté internationale de passionnés propose une alternative avantageuse aux ventes aux enchères traditionnelles.

Je déménage, mais n'ai pas de cave dans mon nouvel appartement. Merci de m'aider à revendre ma cave.

Mes goûts ont changé, je ne bois plus de Bordeaux, je souhaite les vendre.

J'ai hérité de la cave de mon grand-père. Je n'apprécie pas forcément le vin et souhaite les vendre.

Je préfère vendre des bouteilles chères pour m'en racheter plus mais moins chères.

Il est difficile de trouver des personnes qui apprécient les grands vins avec qui les partager. Je ne boirai pas tout et préfère me départir de certains.

Autant de circonstances qui peuvent vous amener à vendre votre vin. La solution pour les vendre ? Cavacave



Vendre en toute transparence et confiance

Cavacave est une communauté de passionnés qui recherchent des bouteilles rares et d'exception. On peut acheter des bouteilles sur la plateforme en ligne, mais on peut aussi en vendre. La confiance est totale : l'équipe de Cavacave offre un service sur-mesure aux vendeurs, dans la plus grande transparence. Les transactions s'effectuent sur une plateforme en ligne, qui est utilisée par des enchérisseurs amateurs et passionnés de plus d'une vingtaine de pays. Le concept fonctionne : le taux de fidélisation atteint 80 %, aussi bien chez les vendeurs que chez les acheteurs.



Cavacave : la commission la plus basse du marché

Si tant de vendeurs sont séduits par Cavacave, c'est notamment parce que la société facture la commission la plus basse du marché. La commission payée par le vendeur et la commission payée par l'acheteur sont toutes les deux plus faibles que celles facturées dans les systèmes d'enchères classiques. Fixe et transparente, la commission prélevée par Cavacave est de seulement 9 % (vendeur/acheteur), quel que soit le nombre de bouteilles vendues. Pour un total de seulement 18%, contrairement aux maisons d'enchères traditionnelles ou autres sites qui peuvent facturés jusqu'à 38% (cumulant les commissions acheteurs et vendeurs).



Les avantages concurrentiels de Cavacave

- Cycle de vente court (3 ventes par mois en moyenne)
- Commissionnement réduit
- Estimation gratuite sur photo
- Accompagnement des vendeurs durant toute la transaction depuis la mise en vente des bouteilles jusqu'à la logistique et la livraison
- Les bouteilles ne bougent pas de la cave du vendeur avant d'être vendues et payées
- Les fonds sont sécurisés sur un compte séquestre
- Les catalogues concis (60 à 120 lots) où chaque lot est mis en lumière
- Service cordial et convivial, disponible et à l'écoute



Mode d'emploi des enchères Cavacave

[Vendre des bouteilles de vin](#) aux enchères sur Cavacave est très simple :

1. **Inscription gratuite.** Le vendeur crée son annonce et présente ses caisses ou ses bouteilles.
2. **Estimation.** Nos experts indépendants, partenaires de Cavacave, estiment gratuitement les lots sur la base des photos soumises
3. **Définition du prix de réserve.** Le vendeur indique le prix en dessous duquel il ne souhaite pas vendre son lot.
4. **Enchères.** Pendant cinq jours, les lots sont exposés et sont visibles par des enchérisseurs du monde entier.
5. **Vente.** Dès que le lot a trouvé acquéreur, le vendeur est en informé par l'équipe de Cavacave.
6. **Expédition.** Les vendeurs ont le choix entre trois modes d'expédition, et peuvent opter pour le service « pick-up » de Cavacave pour plus de sérénité.
7. **Paiement.** L'argent est directement versé sur le compte du vendeur par virement bancaire.

Découvrez les [dernières ventes...](#)

Exemples de ventes aux enchères sur Cavacave



Chambolle-Musigny, Premier cru « Les sentiers », Jacky Truchot, 2001 Le vendeur a mis en vente deux bouteilles de ce grand cru, légende de la Bourgogne, qui avaient été achetées chez le producteur et conservées dans une cave enterrée. La valeur du lot avait été estimée entre 500 et 600 euros. Une vingtaine de propositions ont été faites. Le lot s'est finalement vendu au prix de 860 euros.



Lot de 12 bouteilles de Carruades, Château Lafite Rothschild, Pauillac, 1989 Estimé à 2500 euros, ce lot de douze bouteilles, achetées en primeur et conservées dans une cave à la campagne, a été vendu à un acheteur français au prix de 2700 euros.

Romanée Conti. Récemment un vendeur étranger a proposé une collection de vins du célèbre Domaine de la Romanée Conti, fleuron de la Bourgogne. La bouteille de Romanée Conti 2006, estimée 10 000€-12 000€, a trouvé acquéreur à 13 800€ hors frais soit plus de 10% au-dessus de la dernière vente enregistrée le même mois dans d'autres catalogues.

Paroles de vendeurs de Cavacave

L'équipe m'a parfaitement accompagné dans mes démarches pour l'établissement de ma vente de bouteilles. J'ai beaucoup apprécié leur professionnalisme et leur écoute.

Alain C.

Première expérience de vente réussie ! Merci à toute l'équipe de m'avoir bien conseillé pour vendre mes bouteilles de collection, au juste prix.

Miguel G.

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.

À propos de Cavacave



Cavacave a été fondé en juin 2013 par Stéphane Deubel. Diplômé d'une grande école de commerce, Stéphane a travaillé au Canada, en Belgique et aux Pays-Bas dans les domaines de la publicité, de l'événementiel, du marketing et de la production audiovisuelle. Il travaille maintenant depuis plus de 20 ans dans le secteur du digital.

C'est en dégustant un excellent vin avec des amis, de retour en France, que Stéphane a eu l'idée de créer Cavacave : « La bouteille s'est finie, et, malheureusement, c'était la dernière », explique-t-il. « Je me suis dit qu'il devait y avoir plein de gens qui possèdent cette bouteille et qui seraient d'accord pour me la vendre. ». Le concept Cavacave était né. Cinq ans après son lancement, Cavacave est un succès : la société a près de 5000 transactions à son actif, et plusieurs millions d'euros de vin ont été négociés par son intermédiaire. Pour célébrer ses 5 ans, Cavacave

vient de rejoindre le TOP100 des e-commerçants français annoncé début juin par le magazine E-CommerceMag. Pour continuer à développer Cavacave, Stéphane Deubel recherche du financement pour ouvrir le premier dépôt-vente de vins d'exception à Paris, à l'automne 2018.



Le TOP100 des e-commerçants français : juin 2018

Pour en savoir plus

Site web : <http://www.cavacave.com>

Contact : Stéphane Deubel

Email : stephane@cavacave.com

Téléphone : 06 29 05 28 32