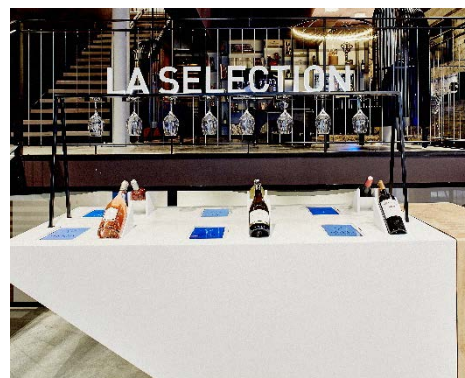




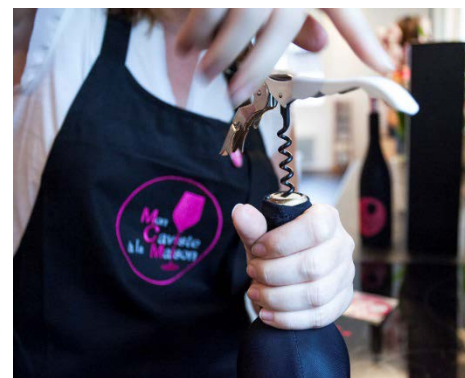
Le Club Français du Vin, leader historique de la vente de vin par correspondance en France, poursuit sa dynamique de croissance et reprend l'activité Mon Caviste à La Maison, qui organise des dégustations-ventes de vin au domicile de clients particuliers !

Le Club Français du Vin proposera ainsi une offre consommateurs à 360° autour de la dégustation de vin : animation de dégustations-ventes de vin à domicile, vente de vin sur catalogue, par abonnement ou sur internet, cours d'œnologie et e-learning, dégustations des plus grands vins animés par des sommeliers reconnus, événements œno-touristiques à Paris ou dans les vignobles.

Depuis 40 ans, **le Club Français du Vin** sélectionne avec passion et rigueur les meilleurs vins aux meilleurs prix qu'il propose à sa communauté de plus de 20000 membres dans son catalogue de vente par correspondance « L'Etiquette ». L'année passée, le Club Français du Vin a inauguré son concept store œno-touristique au 44 rue de Vivienne à Paris, afin de pouvoir y recevoir ses membres et leur proposer des cours d'œnologie et des dégustations de vin conviviales. Afin de prendre le tournant du digital, le Club Français du Vin a également lancé son nouveau site e-commerce à l'automne 2015 et a racheté en juin 2016 la start-up My VitiBox, l'une des pionnières de la vente de vin par abonnement sur internet, qui comptait près de 7000 abonnés actifs au premier semestre 2016.



Mon Caviste à La Maison, start-up créée fin 2012 à Angers, est spécialisée dans l'organisation de dégustations de vin à domicile : elle a en effet repris et remis au goût du jour le concept de la réunion à domicile en l'adaptant aux spécificités du vin. Pendant une heure trente, une douzaine de convives réunis chez l'hôte organisateur peuvent ainsi déguster gratuitement cinq vins apportés par l'un des 400 cavistes ambassadeurs formés par la société et accompagnés de quelques spécialités culinaires apéritives de la maison. La dégustation se fait à l'aveugle afin d'éviter tout à priori et de se focaliser sur le plaisir ressenti. Les participants attribuent une note à chaque vin et peuvent ensuite passer commande à la fin de la dégustation.



Avec près de 400 cavistes ambassadeurs partout en France et une croissance annuelle à 3 chiffres depuis 3 ans, Mon Caviste à La Maison a prouvé le succès de son modèle commercial. Le Club Français du Vin a repris cette activité à compter du 10 octobre 2016 afin de permettre à Mon Caviste à La Maison de poursuivre sa forte croissance.

« Nous sommes heureux de pouvoir offrir aux amateurs de vin une expérience unique à 360°, de la vigne au verre. A l'heure de la dématérialisation et du tout virtuel, nous voulons tisser de belles et vraies relations humaines avec nos clients, en propriété viticole, dans notre concept store et maintenant même à leur domicile ! » déclare Alban de Belloy, le Président du Club Français du Vin.

Contact Presse

Alban De Belloy - 0699021010 - alban@myvitibox.com