



1855 annonce l'acquisition de Cave Privée, le plus haut de gamme des sites de ventes privées de vins sur internet

Un club de ventes privées de vins sur internet

Une acquisition stratégique

Une société ayant toujours été en croissance et rentable

Paris, mardi 29 novembre 2010 — Communiqué de presse.

1855 annonce aujourd'hui avoir réalisé l'acquisition de Cave Privée, le plus haut de gamme des sites de ventes privées de vins sur internet.

Cave Privée, un club de ventes privées de vins sur internet

Créée en juillet 2006 par deux anciens salariés de Château Online, Cave Privée est un club privé organisant des ventes privées de vins sur internet. L'originalité et la force du concept de Cave Privée.com reposent sur trois éléments :

- Des vins de qualité difficiles à trouver dans la distribution classique.
- Des prix identiques à ceux pratiqués en direct à la propriété
- Des services exclusifs comme la possibilité de commander à l'unité et de regrouper ses livraisons en une seule fois.

Aujourd'hui, Cave Privée dispose d'un portefeuille de 60.000 membres et de 8.000 clients, dont près de 5.000 ont été actifs sur l'année 201009. Le prix moyen par bouteille vendue est de 23.00 € TTC par bouteille, la dépense annuelle moyenne par client est de 700 € TTC.

Cave Privée dispose d'une jolie notoriété et image auprès d'une clientèle de véritables passionnés du monde du vin, comme en témoigne le commentaire élogieux de la Revue du Vin de France : « Un service impeccable, des livraisons rapides, ... Le client est chouchouté ! »

Une acquisition stratégique

« Pour quoi avons-nous réalisé l'acquisition de Cave Privée ? Pour trois raisons : » déclare Emeric Sauty de Chalon, Président de 1855.

« D'abord, du point de vue stratégique, 1855 fait avec Cave Privée l'acquisition de la plus haut de gamme des marques de vente privée de vins sur internet, et une marque qui dispose d'un magnifique potentiel de croissance en France et en Europe. »

« Du point de vue financier, cette acquisition est réalisée sur la base d'un multiple raisonnable de 4 fois le résultat opérationnel 2011 et est donc fortement créatrice de valeur pour les actionnaires de 1855. »

« Mais surtout, du point de vue des talents et des hommes, avec Benjamin de Longuerue et Stéphane Cabridens, ce sont deux des plus grands spécialistes de la vente de vins sur internet qui vont transmettre leurs compétences à la maison 1855, et cet élément a été déterminant à nos yeux dans la décision de réaliser cette acquisition ».

www.1855.com

10, rue des Moulins - 75001 Paris, France – Tél. : +33 (0) 1 42 61 18 55 – Fax : +33 (0) 1 42 61 18 31

Une vision partagée du marché des grands vins

« Pourquoi avoir choisi 1855 ? Pour quatre raisons » déclare Benjamin de Longuerue, fondateur de Cave Privée.

« La première raison, c'est la motivation des fondateurs de 1855, puisque ce sont eux qui nous ont contactés afin de partager leur vision du marché des grands vins et leur ambition de continuer de bâtir un groupe leader de la vente de grands vins sur internet. »

« Deuxième raison ? La compréhension naturelle de l'activité de Cave Privée par les fondateurs de 1855, de par leur connaissance du monde internet, les similitudes et la complémentarité de leur business model avec celui de Cave Privée. Cette proximité d'esprit a été déterminante à nos yeux car elle sécurise et facilite la transmission chez les fondateurs de 1855 des savoir-faire de Cave Privée. »

« Troisième raison, c'est l'engagement des fondateurs de 1855 de laisser la plus grande autonomie de fonctionnement à Cave Privée, les fondateurs de 1855 souhaitant organiser leur groupe comme une fédération de PME indépendantes, autonomes et réactives. »

« Enfin, quatrième raison, les moyens financiers, humains et les systèmes d'informations dont disposent 1855. Avec leur expérience de 15 ans de la vente de grands vins, 1855 dispose de toutes les compétences et moyens pour poursuivre le développement de Cave Privée, notamment en Europe. De tous ces éléments de réflexion est née, avec les fondateurs de 1855, une confiance réciproque pour que la poursuite de l'aventure Cave Privée soit une réussite partagée. »

Une société ayant toujours été en croissance et rentable

Depuis sa création en 2007, Cave Privée a toujours été en croissance et systématiquement rentable.

	2007	2008	2009	2010
Chiffre d'affaire (K€)	587	1 529	2 323	3 249
Croissance		+160%	+52%	+39%
Résultat net (K€)	10	37	86	78

La croissance des ventes est en moyenne de +77% sur trois ans. L'acquisition a été financée entièrement sur fonds propres grâce à l'augmentation de capital de 7 millions d'euros qui vient d'être réalisée par 1855.

« Le prix d'acquisition de la société Cave Privée représente un multiple de 4 fois le résultat opérationnel 2011. Cette acquisition est donc fortement créatrice de valeur pour les actionnaires de 1855 », commente Emeric Sauty de Chalon.

Conseils

Conseils Cave Privée

EDMOND DE ROTHSCHILD ENTREPRISES PATRIMONIALES, Sébastien Auger

TEYNIER, PIC & ASSOCIES, Bruno Ranger

Conseils 1855

DECHERT, Anne-Charlotte Rivière, François Hellot (avocats).

En 1855, Napoléon III faisait classer les plus grands vins de Bordeaux. Aujourd'hui, 1855 propose aux amateurs le plus grand choix de vins au monde, avec plus de 25 000 références de vins. L'objectif de 1855 est de bâtir la première marque mondiale de luxe dans la vente de grands vins.

Contact Presse

Lucie Delaruelle

Responsable Communication, 1855

Tél. : +33 (0) 1 42 61 06 55 – Email : ldelaruelle@1855.com

1855 est une société cotée sur le marché Alternext d'Euronext Paris. Code ISIN FR0004168243 – Code MNEMO : AL185

www.1855.com

10, rue des Moulins - 75001 Paris, France – Tél. : +33 (0) 1 42 61 18 55 – Fax : +33 (0) 1 42 61 18 31