

FRANCE

SE LANCER  
AVEC NOUS  
C'EST ÇA  
AVOIR  
DU NEZ

**CAVAVIN**<sup>®</sup>  
*la passion du conseil*



## UNE TÊTE DE RÉSEAU À VOS CÔTÉS



En tant que créateur d'entreprise et partenaire CAVAVIN, vous bénéficiez de toute l'expertise et du savoir-faire d'un franchiseur expérimenté.

**Votre parcours est ainsi sécurisé à tout instant.**

## UN CONCEPT DE CAVE DIFFÉRENCIANT



Plus qu'une cave à vins, l'univers d'un CAVAVIN se veut moderne, épuré et valorisant pour les vins et spiritueux qu'il présente.

La large gamme disponible est soulignée par une ambiance chaleureuse et feutrée.

**CAVAVIN figure parmi les ambassadeurs du « French art de vivre » à l'international.**

## UN SAVOIR-FAIRE DEPUIS PRÈS DE 40 ANS



Depuis 1985, CAVAVIN est partenaire dans la sélection de vins et spiritueux de 350 vignerons.

**Riche de 2 000 références de la plateforme et la liberté d'acheter en direct, chaque caviste sélectionne de 600 à 800 vins et spiritueux adaptés à sa clientèle locale.**



# UNE RÉUSSITE COLLECTIVE CONSTRUITE AUTOUR DE

*5 FACTEURS CLÉS DE SUCCÈS :*

**1**

**UN GROUPE INDÉPENDANT FAMILIAL  
À FORTES VALEURS HUMAINES**

**2**

**UNE ÉQUIPE DÉVELOPPEMENT  
À VOS CÔTÉS**

**3**

**UN CONCEPT, UNE OFFRE  
& UNE LOGISTIQUE EFFICACES**

**4**

**UNE FORMATION ET UN SUPPORT  
ANIMATION**

**5**

**UN DÉPARTEMENT FINANCIER À  
VOTRE SERVICE**



**L'enseigne CAVAVIN a été fondée en 1985 à La Baule (44) par Michel Bourel sous la forme de commerce associé en fédérant des cavistes. Depuis, c'est une belle histoire qui continue de se vivre avec passion.**

Le réseau de franchise CAVAVIN n'a cessé de croître avec aujourd'hui près de 200 points de vente en France, dans les DOM-TOM et à l'international.

En 2016, Olivier Mermuys, gendre de Michel Bourel a rejoint CAVAVIN pour assurer la continuité familiale du groupe et poursuivre le déploiement de la franchise. Il est à présent Directeur Général de la société.

Depuis sa création, le réseau CAVAVIN a fait preuve d'une grande capacité d'adaptation, poursuivant son développement malgré les fluctuations économiques :

- Une croissance régulière du nombre de points de vente
- Un concept qui a su évoluer avec le temps
- Une présence internationale avec des franchisés dans plusieurs pays
- Un taux de pérennité des franchises relativement élevé dans le secteur



**Michel Bourel, Président**  
**Olivier Mermuys, Directeur Général**



**« Rejoindre CAVAVIN c'est réussir et s'épanouir dans une grande famille avec des rencontres régulières de nos vignerons partenaires, d'autres franchisés qui partagent leurs expériences et leurs attentes et avec nos équipes métier qui vous accompagnent au quotidien. »**

**Olivier Mermuys, Directeur Général**

# LES VALEURS FORTES DE CAVAVIN



**L'ESPRIT D'ENTREPRENDRE :**  
Pour une continuelle adaptation.



**L'ESPRIT D'ÉQUIPE :**  
Pour travailler au quotidien nos relations Tête de réseau / Franchisés et Affiliés / Fournisseurs.



**UN GROUPE INDÉPENDANT FAMILIAL À FORTES VALEURS HUMAINES :**  
Pour miser sur le long terme.



**LA PROXIMITÉ CLIENT :**  
Toujours plus de conseils et l'adaptation de nos offres aux besoins clients.

CAVAVIN recherche avant tout des passionnés par le monde du vin, le candidat doit être épicurien, avoir un bon relationnel, le sens du contact et du commerce.

**Rejoindre CAVAVIN, c'est être entrepreneur au sein de la grande famille des cavistes et des vignerons partenaires.**

Si vous rêvez d'allier plaisir et réussite personnelle en exerçant un métier de caviste plus proche des attentes du consommateur, alors rejoignez-nous.

**Offrez à la clientèle le conseil, l'expertise et la richesse du choix tout en partageant votre passion.**

**Carine Dubospertus**  
Caviste CAVAVIN Noisy-Le-Sec (93)



**Patrick Malval**  
Caviste CAVAVIN Aubière (63)



# UNE ÉQUIPE DÉVELOPPEMENT À VOS COTÉS

En tant que créateur d'entreprise et partenaire CAVAVIN, avec notre collaboration, vous bénéficiez de toute l'expertise et du savoir faire d'une tête de réseau expérimentée.

## UN PARCOURS SÉCURISÉ À CHAQUE INSTANT :

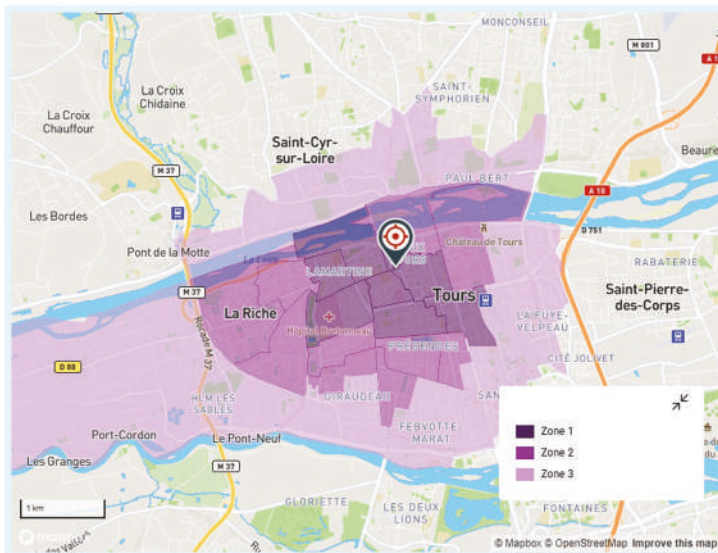
Validation de l'implantation, assistance technique et commerciale, transmission du savoir-faire et de l'expérience de l'enseigne, aide au lancement du magasin... CAVAVIN met en œuvre toute une série de mesures au service de ses adhérents et s'appuie sur un réseau de partenaires qui connaissent la force du concept.

**De l'étude de faisabilité jusqu'à l'ouverture de votre magasin, le service Développement CAVAVIN vous accompagne dès les premières étapes de votre projet pour :**

- ***L'aide à la recherche du meilleur emplacement sur une zone de chalandise de plus de 15 000 habitants à proximité de commerces de bouche et de stationnements.***
- ***L'aide à la construction de votre business plan et le soutien de nos partenaires financiers.***
- ***Le plan d'aménagement du magasin et l'élaboration de votre assortiment.***
- ***La préparation et la réception de votre première commande & la mise en place pour l'ouverture de votre point de vente.***
- ***La communication de lancement de votre magasin adaptée à votre zone de chalandise.***

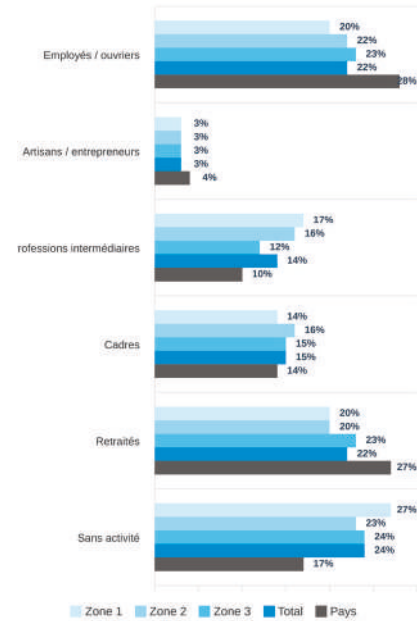
# UNE ÉTUDE POUSSÉE DE LA ZONE DE CHALANDISE ET DES OUTILS MÉTIERS PERFORMANTS

## Étude de potentiel : Analyse du marché local



### Informations sur les zones

|   |                    |
|---|--------------------|
| Population                              | 88 114             |
| Croissance                              | -0,00% (vs -0,00%) |
| Ménages                                 | 50 955             |
| Logements                               | 59 865             |
| Propriétaires                           | 16 172 (26%)       |
| Logements collectifs                    | 47 833 (80%)       |
| Logements individuels                   | 11 988 (20%)       |
| Revenu annuel par unité de consommation | 22 590 €           |
| Ménages CSP +                           | 9 774 (19%)        |
| Ménages CSP -                           | 20 863 (41%)       |
| Retraités                               | 11 195 (22%)       |
| Concurrents principaux                  | 9 (Zone 1)         |
| Concurrents secondaires                 | 3 (Zone 1)         |
| Générateurs de trafic                   | 3 (Zone 1)         |



## Plans d'aménagement :





# UN CONCEPT, UNE OFFRE ET UNE LOGISTIQUE EFFICACES

## UN CONCEPT DIFFÉRENCIANT

**Depuis 1985**, CAVAVIN a développé un réseau de commerçants épicuriens avec un concept de magasin différenciant où les clients ont plaisir à découvrir des vins authentiques.

Installés en **centre-ville** (à partir de 40 m<sup>2</sup>), en **périphérie** (retail park) ou **axe pénétrant**, à proximité des commerces de bouche, les cavistes CAVAVIN accueillent et conseillent le consommateur désireux de découvrir des produits issus des meilleurs terroirs français et étrangers, dans une **ambiance feutrée et chaleureuse**.

- **UN MERCHANDISING ÉTUDIÉ**

CAVAVIN a soigneusement étudié et développé son propre mobilier dont tous les éléments forment l'identité visuelle et graphique de l'enseigne.

Le concept CAVAVIN repose en effet sur un agencement de magasin **moderne** avec des **meubles en bois et métal** au design épuré pour une **mise en valeur haut de gamme** des produits.

L'ergonomie du mobilier facilite la présentation et la conservation des vins car les bouteilles sont couchées.

Le mobilier permet également d'optimiser le stock et la sensation pour le client d'avoir toujours de quoi se faire plaisir. L'implantation et l'aménagement du point de vente sont réalisés en concertation avec nos équipes dans le but **d'optimiser le parcours d'achat** et la circulation de la clientèle.



## • UNE RENTABILITÉ ET DES «BUSINESS MODELS» MOTIVANTS

- Un chiffre d'affaires accessible en année 2 de **300 000 euros** pour une personne seule. Puis à terme, la possibilité d'atteindre **1 500 000 euros** pour 4 personnes dynamiques (avec un service de livraison selon la zone d'implantation, l'implication du franchisé et les horaires d'ouverture) ou bien la possibilité d'ouvrir plusieurs caves.

- Une **marge brute pouvant approcher 40%** selon le mix produits.

- Le franchisé peut exprimer toute sa personnalité et travailler différents angles commerciaux : clientèle de particuliers, d'entreprises et d'associations, click and collect, dégustations en cave et animations potentielles.

## UNE OFFRE PERFORMANTE

L'entreprise CAVAVIN s'est entourée de **plus de 350 partenaires vignerons indépendants** et reconnus, avec une belle histoire à transmettre et travaillant dans un esprit familial. Cela permet d'offrir à la clientèle une gamme authentique au meilleur prix.

Chaque magasin dispose ainsi d'une large sélection **en adéquation avec sa région d'implantation** et adaptée aux besoins et au budget des consommateurs.

Afin de valoriser le savoir-faire des vignerons et la richesse des terroirs, CAVAVIN propose également des vins, champagnes et alcools en marque propre : des « **Signatures Vignerons** ». De véritables pépites exclusives permettant au caviste de dégager une **marge plus élevée** et de se différencier.

CAVAVIN a acquis 14 hectares de vignes à **Saint-Émilion** pour offrir des gammes dédiées en **Saint-Émilion, Saint-Émilion Grand Cru, Bordeaux et Bordeaux Supérieur**. Sur ce domaine CAVAVIN a installé son nouveau **centre de formation** au coeur des vignes et au pied du village de Saint-Émilion.

**Partenaire de vignerons, CAVAVIN commercialise plus de 50% de certaines productions.** Cette collaboration étroite nous permet d'être averti des **tendances œnologiques et environnementales**. L'engagement pour le développement durable se traduit par une sélection de vins certifiés BIO, biodynamiques, HVE, sans sulfites ajoutés et vegan, répondant aux attentes des consommateurs. La force de ces **partenariats historiques** nous permet de vous garantir l'excellence au meilleur prix, tout en soutenant une viticulture responsable et innovante.



## LE SIGNE OENOLOGIQUE, UNE EXPÉRIENCE UNIQUE

CAVAVIN propose également un concept innovant appelé le **Signe Cœnologique®** pour démystifier le vin et offrir aux clients une expérience ludique et conviviale.

Le Signe Cœnologique® est une nouvelle approche du vin, proposant aux clients de découvrir leur profil d'amateur de vin, leur Signe Oenologique, à travers une dégustation à l'aveugle de 6 vins.

Ce Signe permet par la suite de les fidéliser grâce à une sélection personnalisée établie qui est à retrouver dans les magasins CAVAVIN.



## LA QUALITÉ DE SERVICE AUX CLIENTS

CAVAVIN a été élue **Meilleure Franchise de l'Année 2025** dans la catégorie cavistes et a de nouveau reçu le prix de la **Meilleure Relation Client de l'Année** dans la distribution alimentaire. Ces distinctions, attribuées par les consommateurs, soulignent la qualité de notre réseau, l'accompagnement de nos franchisés et notre engagement à offrir une expérience client d'exception.



## UNE LOGISTIQUE OPTIMISÉE

**CAVAVIN dispose d'une organisation logistique pointue apportant une qualité de service optimale, essentielle à un commerce de proximité.**

Liée à la satisfaction du client, la logistique de CAVAVIN est souple car elle s'adapte aux besoins de chaque caviste et aux saisonnalités en termes d'organisation de flux, d'effectifs et de moyens de manutention.

L'équipe logistique est toujours à votre écoute et à votre service pour trouver ensemble la meilleure solution à vos attentes. La flexibilité de notre organisation nous assure la réactivité nécessaire.

Nos critères de sélection sont exigeants, principalement dans le choix de nos transporteurs, ce qui nous permet de vous apporter un service de livraison de qualité et réactif, notamment en période de forte activité.

La confiance développée avec les fournisseurs permet à la centrale d'achats d'être réapprovisionnée dans les meilleurs délais et de gérer ainsi **plus de 2 000 références**.

La réactivité de la centrale d'achats permet un écoulement annuel de plusieurs millions de bouteilles.

**Des places de marché par région** permettent de compléter votre offre avec des vignerons locaux afin d'être au plus proche des attentes de votre clientèle. Vous êtes aussi force de proposition afin de contribuer à mettre à jour les gammes.



**Une Présence  
dans 10 pays  
sur 3 continents**



**4 000 m<sup>2</sup>  
de rayonnages  
sur 4 niveaux**



**+ de 5 000  
commandes  
préparées par an**



**+ de 4 000 000 cols  
expédiés par an**





# UNE FORMATION ET UN SUPPORT ANIMATION



## Une Semaine de Formation Produits à Saint-Émilion :

Découverte des terroirs, des accords mets et vins et visites de grands châteaux au coeur du vignoble Bordelais.



## Une Semaine de Formation Outils à La Baule / Guérande :

Expérience du Signe Oenologique  
Transmission de savoir-faire et rencontre des équipes  
Formations alcools et logiciels et mise en pratique des acquis.

## FORMATION AGRÉÉE QUALIOP + MISE À DISPOSITION D'UN SUPPORT DIGITAL DE FORMATION

### UNE IMMERSION DANS UNE CAVE PILOTE :

Pour être formé sur le conseil, la vente et la gestion du magasin.

### UN ACCOMPAGNEMENT POUR L'OUVERTURE :

Finalisation de la mise en place de la cave, Plan de communication et assistance à l'inauguration.

### UN SUIVI D'OUVERTURE :

Le Responsable Suivi vous assiste à la prise en main des outils de gestion et d'approvisionnement et à l'optimisation de votre communication.

# UN ANIMATEUR RÉFÉRENT POUR VOUS ACCOMPAGNER :

Tout au long de l'année, vous serez visité et serez en contact avec votre interlocuteur privilégié :  **votre animateur réseau.**

- Pour vous aider à gérer au mieux votre magasin (gamme, plan de communication locale, ordonnancement, lancement des nouveautés, ...)
- Pour analyser votre performance (reporting et comparaison avec les autres cavistes) et vous aider à progresser.

## CHAQUE ANNÉE VOUS BÉNÉFICIEZ DE :

- **Des challenges organisés avec nos vignerons** : pour gagner des séjours découvertes exclusifs chez eux.
- **Un dispositif de fidélisation clients** commun au réseau / **cartes cadeau.**
- **Un extranet** et un **intranet** sur la vie du réseau et des produits afin d'avoir toutes les informations en temps réel.
- **Des réunions régionales**, des **commissions thématiques** et des **congrès** pour tous se rencontrer et partager.
- **Un programme de coaching** élaboré avec des franchisés référents pour s'adapter à toutes les évolutions des attentes clients.
- **Des formations continues**, agréées **Qualiopi** (prise en charge totale ou partielle par votre organisme public ou mutualisé type OPCO).



**VISITES DE VOTRE ANIMATEUR DÉDIÉ**



**EXTRANET VIE DU RÉSEAU**



**FORMATION CONTINUE**



**RÉUNIONS RÉGIONALES AVEC LA TÊTE DE RÉSEAU**



**2 CONGRÈS NATIONAUX AVEC LA RENCONTRE TÊTE DE RÉSEAU/ CAVISTES DU RÉSEAU/ FOURNISSEURS**



## SUPPORTS MARKETING ET COMMUNICATION :

Afin de vous permettre de vous concentrer sur la relation client, les équipes support créent pour vous toutes les animations marketing et communication.



- **Un service dédié à votre écoute** pour vous accompagner dans votre communication locale.

- **Chaque mois, un kit de communication** thématique print avec des offres tarifaires dynamisera votre point de vente (affiches, brochures, dépliants, colerettes, chevalets...).

- **Co-animation** des réseaux sociaux (Facebook, Instagram), sites internet, présence sur le web, google my business, avis client, visibilité, accompagnement et conseils, etc.

- **Des campagnes d'e-mailings ciblées** chaque mois en fonction de la thématique mensuelle. Une quarantaine par an avec en plus la possibilité de vous créer des emails personnalisés spécifiques en local.

- **Un accompagnement sur des outils de communication personnalisés.**

- **Solution Tastee Wine** : Application de commentaires de dégustation collaborative et commune au réseau.

- **Une véritable stratégie de communication** de la tête de réseau pour développer l'image et la notoriété de la marque CAVAVIN.

- **Un système de cartes cadeaux** commun à tout le réseau.





Des contenus réseaux sociaux qui mettent en avant les produits et les cavistes CAVAVIN





# UN DÉPARTEMENT FINANCIER À VOTRE SERVICE

Un Pôle Financier au service du Réseau

«ON NE PILOTE QUE CE QUE L'ON MESURE»

Fidèle à cet adage, notre équipe financière vous conseille au quotidien. Nous sommes à vos côtés pour **optimiser votre marge et votre trésorerie**.

Notre expérience du marché nous permet d'établir des prix de vente pour chaque produit. Ils seront ainsi à la fois en adéquation avec les attentes de vos clients et avec le volume de marge impératif à votre réussite.

Notre réseau vous permettra de **profiter d'économies d'échelle** (infrastructures, informatique, merchandising, communication...) pour réduire vos frais d'exploitation. Tous ces éléments d'optimisation des coûts associés à nos conditions de paiement **renforceront votre trésorerie**.

## NOS PARTENAIRES BUSINESS :



## «FACILITER LA CRÉATION D'ENTREPRISE AVEC UN ENCADREMENT SÉRIEUX»



La Moyenne d'âge du réseau est de 42 ans



1500 bouteilles vendues par heure

## NOS FACTEURS CLÉS DE SUCCÈS

- **2 000 vins et spiritueux authentiques & exclusifs de 350 vignerons partenaires à un excellent rapport qualité/prix**
- **Une sélection compétitive** pour tout type de clients
- **Une offre de Grands Crus classés** à la demande et à l'unité
- **Une place de marché régionale** pour compléter vos gammes
- **Une logistique efficace** et une **trésorerie maîtrisée** grâce aux formats de commande possibles
- **Un merchandising** différenciant et optimisé
- **Un support de A à Z** : projet, formation, ouverture, suivi et outils quotidiens
- **L'expérience client** du Signe Oenologique pour recruter et fidéliser vos clients
- **Des produits Signatures exclusifs** à Cavavin permettant d'améliorer vos marges
- **Une équipe support marketing dédiée**

# SOLUTION N°1 : DEVENIR FRANCHISÉ CAVAVIN

## POURQUOI CHOISIR LA FRANCHISE ?



**Une marge de manœuvre contractuelle pour compléter soi même ses gammes de vins, spiritueux et bières.**



**Une stratégie tarifaire libre (sur la base de prix de vente conseillés).**



**Un décalage de trésorerie : règlement à 60 jours**



***Commande en quelques clics  
en fonction des  
besoins de la cave.***



***Vente et encaissement des  
liquidités de votre business***



***Règlement des factures  
à échéance unique  
60 jours nets***

## LE CONTRAT DE FRANCHISE

### **Emplacement :**

Privilégier un emplacement en centre-ville à proximité des commerces de bouche et places de stationnement ou une implantation en périphérie (retail park) ou en axe pénétrant.

**Surface :** 40 m<sup>2</sup> de surface de vente minimum.

**Zone de chalandise :** 15 000 habitants minimum.

**Magasin :** Ambiance feutrée et chaleureuse.

**16 500 € de droit d'entrée.**

**2,5% de redevance sur le CA HT.**

**4 800 € HT de droit de formation** (hors frais de vie et transports) :

Formation de 3 semaines.

Accompagnement du réseau avant, pendant et après ouverture.

### **Durée du contrat : 7 ans**

70% des achats à réaliser avec la plateforme CAVAVIN

Avoir conditionnel de 2% si approvisionnement plateforme supérieur à 80%.

## Les Investissements

*Estimatif fluctuant selon la ville et la taille de la cave.*

L'investissement varie en fonction de la surface du magasin et de la zone géographique qui influenceront aussi sur le coût des travaux d'agencement et sur le stock initial du magasin.

### **Mobilier :**

en moyenne 14 000 € HT.

### **Stock de départ :**

en moyenne 30 000 € HT.

**Travaux :** Prévoir selon l'état du local.

**Trésorerie :** en moyenne 8 000 € HT.

**Apport personnel :** À partir de 40 000 € soit 35 % de l'investissement global minimum requis par les banques.



# SOLUTION N°2 : DEVENIR AFFILIÉ CAVAVIN

## POURQUOI CHOISIR LA COMMISSION-AFFILIATION ?



**CAVAVIN met en dépôt la marchandise dans votre magasin et le paiement intervient quand celle-ci est vendue.**



**Une marge brute moyenne pilotée avec CAVAVIN de 35% (avec jusqu'à 2,5% d'abondement de la tête de réseau les 3 premières années).**



**Un suivi hebdomadaire de votre activité.**



***Définition du réassort produit  
avec votre animateur***



***Vente et encaissement des  
liquidités de votre business***



***Paiement différé des  
produits vendus***

## LE CONTRAT DE COMMISSION-AFFILIATION

### Emplacement :

Privilégier un emplacement en centre-ville à proximité des commerces de bouche et places de stationnement ou une implantation en périphérie (retail park) ou en axe pénétrant.

**Surface :** 40 m<sup>2</sup> de surface de vente minimum.

**Zone de chalandise :** 15 000 habitants minimum.

**Magasin :** Ambiance feutrée et chaleureuse.

**5 000 € de droit d'entrée puis  
165 € de mensualité pendant toute la  
durée du contrat**

**1,9% de redevance sur le CA HT**

### 4 800 € HT de droit de formation

(hors frais de vie et transports) :

Formation de 3 semaines.

Accompagnement du réseau avant, pendant et après ouverture.

### Durée du contrat : 7 ans

Avec possibilité de basculer en franchise après la troisième année. 100 % des références proviennent de CAVAVIN.

## Les Investissements

*Estimatif fluctuant selon la ville  
et la taille de la cave.*

L'investissement varie en fonction de la surface du magasin et de la zone géographique qui influenceront aussi sur le coût des travaux d'agencement et sur le stock initial du magasin.

### Mobilier :

en moyenne 14 000 € HT, financement en leasing possible

### Stock de départ :

Mise en dépôt du stock dans le magasin.

**Travaux :** Prévoir selon l'état du local.

**Trésorerie :** en moyenne 8 000 € HT.

**Apport personnel :** À partir de 20 000 € soit 35 % de l'investissement global minimum requis par les banques.





# LES ÉTAPES POUR REJOINDRE CAVAVIN

1

## Je m'informe

Vous souhaitez entreprendre et vous lancer dans l'aventure de la franchise. Nous sommes là pour vous aider à vous informer.

2

## Je pose ma candidature

Prenez contact avec nous pour candidater.  
Nous allons mettre au point, avec vous votre dossier afin d'aboutir votre projet.

3

## Nous échangeons

Découvrez l'univers CAVAVIN avec nos équipes et nos franchisés prêts à témoigner de leur expérience sur le monde de l'entrepreneuriat et de la franchise.

4

## Nous validons le projet

Une fois que nous avons bien analysé votre dossier et que nous l'avons validé, nous vous remettons un Document d'Information Précontractuel.

5

## Nous construisons le projet

Nous continuons l'accompagnement et nous vous épaulons tout au long de la mise en place de votre projet. Notamment sur l'aspect financier avec nos équipes dédiées.

6

## J'ouvre mon CAVAVIN

C'est parti pour l'aventure avec la franchise CAVAVIN.  
Après une formation de 3 semaines, nous continuons à être présent jusqu'à l'ouverture de votre boutique.



# LA RSE CHEZ CAVAVIN

**CAVAVIN est pleinement investie dans une démarche sociétale, naturellement et de longue date.**

**Découvrez quelques illustrations :**

CAVAVIN travaille en direct, en circuit court (sans négociant) avec des partenaires qui ont à cœur le développement durable et la pérennité de leurs domaines. Les cultures BIO, HVE et biodynamiques sont mises en avant (+ de 20% de l'offre).

La plateforme logistique est gérée en ventilation naturelle sans climatisation.

Les déchets sont recyclés par un prestataire leader du domaine.

Les flux sont optimisés pour réduire l'empreinte carbone.



## NOS IMPLANTATIONS :



4 magasins pilotes :  
La Baule, Nantes, Paris Lebon et Paris Poncelet.

*et aussi :*

BELGIQUE - RÉPUBLIQUE DÉMOCRATIQUE DU CONGO -  
CÔTE D'IVOIRE - GÉORGIE - GUYANE - IRLANDE -  
LUXEMBOURG - MAROC - PAYS BAS - RÉUNION -  
ROYAUME UNI - SUISSE

## SERVICE DEVELOPPEMENT

[developpement@cavavin.fr](mailto:developpement@cavavin.fr)

WITRADIS - CAVAVIN  
25 Rue de la Lande 44350 GUÉRANDE  
Tel : 02 51 75 06 70

Retrouvez l'ensemble des  
informations sur  
***franchise-cavavin.fr***



L'abus d'alcool est dangereux pour la santé, à consommer avec modération.

**CAVAVIN**  
*la passion du conseil*

Retrouvez toutes les actualités de la Franchise  
CAVAVIN sur les différents réseaux sociaux :



<https://cavavin.co>

