

## **Les enchères de grands vins connaissent un succès croissant grâce aux clientèles fortunées AFP – décembre 2007**

PARIS (AFP) — Les ventes aux enchères de vins prestigieux, comme celle qui pourrait atteindre un montant record de 2 millions d'euros ce week-end à Paris, connaissent un succès croissant, notamment auprès des clientèles fortunées de Chine, de Russie ou issues de la finance internationale.

Les enchères de vins sont "un phénomène qui s'amplifie au fil des ans (...) maintenant il y en a toutes les semaines en France", constate Claude Maratier. Cet expert indépendant espère récolter "largement" plus de deux millions d'euros en dispersant 10.000 bouteilles samedi et dimanche dans un palace parisien, ce qui en ferait "la plus importante vente de l'année".

"On a accès à des Châteaux ou à des millésimes qui sont pour la plupart hors commerce. C'est une des raisons principales du regain d'intérêt" des enchères, explique M. Maratier.

Pour Laurie Matheson, experte en vins pour la maison de ventes Artcurial, le succès des enchères "va de pair avec le développement du marché du vin français".

Selon le Conseil des ventes, autorité de régulation des ventes aux enchères, le produit des enchères de vins en France a grimpé de 9,9 millions d'euros en 2003 à 23,7 millions d'euros en 2006.

Les acheteurs étaient "pour la plupart français il y a encore quelques années". Mais sur les très grands vins, ils "se font de plus en plus timides pour des raisons de prix souvent exorbitants", constate M. Maratier.

Les acheteurs "se sont bien étoffés sur quelques nouveaux pays" comme la Russie ou la Chine qui possède "des puissances d'achat très fortes sur des vins très chers et très recherchés", explique l'expert.

Il s'agit "essentiellement de revendeurs, de négociants qui ont une clientèle de par le monde", précise-t-il. Lui-même compte parmi ses fidèles "un gros client russe" achetant pour le compte de compatriotes fortunés.

Chez Christie's, "la proportion d'acheteurs français est de 50%, moitié marchands, moitié privés", indique Julie Carpentier, spécialiste de la maison de ventes.

Dans les ventes d'Artcurial, qui disperse tous les deux mois 3 à 5.000 bouteilles, les acheteurs étrangers sont "plutôt européens" et "peuvent représenter 1/8 à 1/4 des ventes".

"La clientèle a rajeuni" avec des "collectionneurs ou buveurs de vins qui ont en général une trentaine d'années", ajoute Mme Matheson (Artcurial).

Même constat chez Christie's: depuis 2 ou 3 ans, "de jeunes traders" âgés de 30 à 40 ans, souvent anglo-saxons, "achètent de plus en plus dans nos ventes à Paris", indique Julie Carpentier. Dotés d'un pouvoir d'achat important, bien informés, "ils savent qu'il est possible de spéculer de manière intéressante sur les vins aujourd'hui".

Cette clientèle plus jeune apprécie aussi les enchères sur internet. "Des gens très jeunes enchérissent sur de grandes bouteilles", relève Angélique de Lencquesaing, fondatrice-associée d'iDealwine, plateforme internet ouverte aux commissaires-priseurs.

"Le catalogue est mis en ligne, les amateurs mettent leur pseudo et enchérissent" d'un clic. Quelque 140.000 internautes ont adhéré (gratuitement) à iDealwine.

Le budget moyen des internautes est de 900 euros mais, souligne Mme de Lencquesaing, comme en salle, "il peut y avoir plusieurs milliers d'euros sur une bouteille". Un mathusalem de champagne Cristal de Roederer 1990 s'est ainsi envolé à 13.000 euros, prix record payé par un internaute milanais.