

RÉACTION - «DES PASSIONNÉS QUI FONT ÉVOLUER LEURS CAVES»

«Des passionnés qui font évoluer leurs caves»

Angélique de Lencquesaing Cofondatrice d'iDealwine

Vu 1 fois | Le 05/03/2019 à 05:00 |

EDITION ABONNÉ



Photo Idealwine

RÉACTION - «DES PASSIONNÉS QUI FONT ÉVOLUER LEURS CAVES»



Photo Idealwine

Angélique de Lencquesaing
Cofondatrice d'iDealwine

Angélique de Lencquesaing a fondé iDealwine en 2001 avec Cyrille Jomand et Lionel Cuenca. Aujourd'hui le site revendique un quart des ventes de vin aux enchères en ligne et en organise trois ou quatre par mois. Les acheteurs et vendeurs viennent de près de 60 pays.

« Ce sont avant tout des particuliers qui nous proposent des bouteilles que nous mettons ensuite aux enchères sur notre site. Les raisons de vente sont nombreuses et variées : un déménagement, une succession, un divorce, un besoin de trésorerie pour renouveler la cave... Nombreux sont les amateurs de vins dont les goûts ont évolué et qui se retrouvent parfois avec des vins d'un même vignoble ou d'un même millésime. Tous ceux-ci arrivent à maturité en même temps et pour leurs propriétaires, en revendre une partie permet de continuer à explorer d'autres styles de vins, d'autres vignobles ».

Elle poursuit : « Nous comprenons la grogne de certains vignerons quant aux prix qu'ils constatent sur internet. Mais il y a un côté un peu schizophrène. D'un côté, c'est assez flatteur pour eux et de l'autre ça les embête vis-à-vis de leur clientèle fidèle à qui ils refusent du vin par manque de stock. »

« Mais il faut bien se rendre compte que le premier moteur des clients qui revendent, c'est la passion. Je n'ai encore jamais rencontré de financier froid qui ne pense qu'aux bénéfices futurs. Les personnes qui revendent recherchent, testent, goûtent, sont en quête du Graal. Celui qui fait ça dans un objectif de plus-value va tomber sur de mauvaises affaires. »

Elle défend également le travail effectué par les 35 salariés du site. « Le plus souvent on nous apporte les caves et nous devons tester les bouteilles, leur état, les stocker. Le coût de traitement est de 4 à 5 euros par bouteille. Parfois nous nous rendons chez les vendeurs ».

Les prix, eux, sont fixés grâce à un algorithme créé par l'entreprise. « Nous avons pris tous les résultats des enchères publiques de ces dernières années pour établir les cotes actuelles. Elles sont actualisées à chaque fin d'année pour intégrer de nouveaux vins. Cela fait bouger les cotes. La commission pour l'acheteur est de 21,6 % TTC et de 15,5 % pour le vendeur ».

La cofondatrice du site a vu la cote des vins du Jura s'envoler depuis trois ans. Et notamment du côté des vins nature. « Il y a un vrai engouement. C'est parti d'un phénomène de sommeliers, notamment du côté de New York. C'est une tendance qui va durer. Il y a une vraie fascination pour ces vins et ça braque les projecteurs sur le Jura ».

Propos recueillis par R. L.