



VIN SUR VIN : LA RÉFÉRENCE DU VIN

Vinsurvin.com

10/05/2019



## Rencontre avec Angélique de Lencquesaing, cofondatrice et directrice générale déléguée d'iDealwine

Aujourd'hui, j'ai le plaisir de vous proposer une interview avec Angélique de Lencquesaing, cofondatrice et directrice générale déléguée d'iDealwine. Vous connaissez forcément ce site de référence de la vente de vins en ligne. Il s'agit de la plateforme dans laquelle vous pouvez acheter et vendre votre vin aux enchères. Dans cet épisode, nous abordons de nombreux sujets : comment a été créé iDealwine, comment investir dans le vin, quels sont les développements à venir pour iDealwine, ... En d'autres termes, nous espérons que cet épisode vous plaira et vous souhaitons une excellente écoute !

WINE MAKERS SHOW

Episode 3 - Rencontre avec Angélique de Lencquesaing cofondatrice et directrice générale déléguée d'iDealwine

Vin sur Vin

Angélique De Lencquesaing - Cofondatrice Et Directrice Générale Dél...

SOUNDCLOUD

Share

54:52

32

Cookie policy

## Est-ce que vous pouvez nous parler de vous et vos co fondateurs ? Comment est-ce que vous en êtes arrivés à créer iDealwine ?

Nous nous sommes rencontrés avec Cyrille Jomand, président d'iDealwine aujourd'hui, et Lionel Cuenca, directeur général délégué comme moi, chez Euronext : la bourse de Paris. C'est l'organisme qui gère le marché boursier à la fin des années 1990. C'était les prémices d'internet à l'époque, et nous travaillions tous les trois à la promotion d'un segment de la bourse qui s'appelait les nouveaux marchés et qui accueillait les entreprises de croissance. Tous les nouveaux projets, les start up de l'époque qui cherchaient des financements s'y trouvaient. Ça nous a dérangé tous les trois de quitter la bourse pour monter, à notre tour, une forme de bourse avec un sous jacent différent de celui des actions : les bouteilles de vin. C'est un élément qui nous paraît infiniment plus sympathique et savoureux. C'est forts de ce background boursier que nous avons souhaité créer une bourse des vins qui permet aujourd'hui aux amateurs d'acheter et de revendre, de façon extrêmement sécurisé, les vins qui se trouvent dans leur cave.

## Comment s'est passé le passage d'une situation plus confortable à la création d'une start up à l'époque ?

Ça n'a pas du tout été confortable. À l'époque, internet était balbutiant : il y avait très très peu de sites internet. Je ne parle même pas de sites de vente de vin mais de manière générale. En 2000, il y avait environ, tout produit confondu, 1000 sites de e-commerce en France. Aujourd'hui, rien que dans le domaine du vin, il y en a plus de 400. C'était une nouvelle frontière : quelque chose de pas du tout confortable. Il s'agissait d'un univers où la création d'activité était compliquée, d'autant plus que nous n'avions que très peu de fonds pour créer la société. Il a donc fallu beaucoup de créativité, d'inventivité, et de ténacité pour tenir bon pendant les premières années très difficiles.

## Comment s'est passé le développement de votre site internet ?

Ça n'a pas été rapide du tout effectivement par rapport à ce que nous espérions. Nous avons bâti toute l'architecture du site mais il nous a fallu 13 mois pour sortir le site. Nous avons sorti un premier site qui était déjà très complet et très inspiré du monde boursier. Vous aviez non seulement un aspect transactionnel qui permettait aux acheteurs de passer des ordres d'achat dans des ventes aux enchères. Mais également une cote des vins que nous avons entièrement créé en partant du principe qu'une personne qui retrouve dans sa cave une bouteille ne sait absolument la valeur de celle-ci. À l'époque, il n'y avait pas de guide en ligne pour connaître la valeur d'une bouteille, et a fortiori, d'une bouteille ancienne.

Notre idée de départ était de créer cette cote en partant de tous les résultats de ventes aux enchères que nous avons pu collecter à Drouot. La cote iDealwine continue d'être actualisée chaque semaine au travers d'un algorithme que nous avons mis en place. À l'appui de tout ça, nous avons mis en place des outils très inspirés du monde boursier comme la valorisation d'une cave (en rentrant les vins qui la composent), des indices, ou encore des systèmes d'alerte (pour être averti de la présence d'un vin dans une vente aux enchères). Tous ces outils n'étaient pas pré-existants. Il a donc fallu tout développer, d'où les 13 mois de construction du site, les délais longs et les coûts importants.

## Au delà du site internet, comment avez vous fait pour aller chercher les premiers utilisateurs ?

Nous sommes partis de l'idée qu'il fallait commencer par convaincre des amateurs très connaisseurs. C'est à dire quelqu'un qui s'y connaît un peu mieux que nous et qui va nous renseigner, nous conseiller et nous parler de ses dernières découvertes. Nous sommes partis de cette idée, qu'il fallait d'abord convaincre ces derniers. Nous avons donc noué des partenariats avec la Revue du vin de France par exemple, en nous appuyant sur la cote des vins que nous produisons. Depuis plus de 18 ans, nous sommes présents chaque mois pour commenter l'évolution de la cote des vins dans la Revue du vin de France.

Parallèlement, nous avons mener un travail important de référencement au travers des outils SEO. À l'époque, Google était balbutiant et l'antériorité est récompensée. Ce n'est pas pour autant que nous ne nous bagarrons pas pour maintenir nos positions mais nous bénéficions d'une légitimité qui nous permet d'attirer un nombre croissant d'amateurs.

Nous avons aussi utilisé le bouche à oreille mais également réalisé une présence sur des salons partout dans le monde. En France bien sûr mais nous sommes aussi présents en Angleterre et en Asie.

Plus récemment, en partenariat avec un de nos anciens stagiaires, nous avons noué un pont avec le monde physique. Nous avons ouvert un bar à vin : 228 litres à Paris. Le bar est entièrement connecté à iDealwine car il est approvisionné au travers de notre réseau. Il nous permet aussi de retrouver nos clients, d'organiser des master class, de mettre en avant les domaines qui nous sont chers. C'est une très belle expérience qui pourrait être la première d'une série.

## Revenons sur les prémices de l'aventure, comment est-ce que vous avez vécu la bulle internet ?

L'impact a été immédiat et redoutable. La bulle internet a explosé avril 2000 et iDealwine a été créé en mai 2000. Autant vous dire qu'il a été impossible de lever des fonds à cette époque. Nous y croyions donc il a fallu constituer le projet sans ces fonds. Nous avons faits appel, de façon beaucoup plus modeste, à un "friends and family" qui nous ont financé. Nous avons faits d'autres levées de fonds avec les premiers clients d'iDealwine. Tout ça a eu pour effet une dilution assez importante des fondateurs. Il a fallu tenir le coup. Les premières années étaient vraiment compliquées. Le fait de ne pas avoir de fonds d'investissement traditionnels dans notre capital nous a interdit tout déficit. iDealwine n'a jamais eu le luxe de dépenser des sommes phénoménales dans le marketing ou dans des actions qui auraient permis de construire la notoriété de la société. Il a fallu avancer à tout petit pas et être créatif. C'est ce qui a fait que dès 2005, iDealwine a été à l'équilibre et nous n'avons quasiment jamais dérogé à ce principe car nous n'avions pas les moyens de perdre de l'argent.

## Est-ce que c'est resté dans votre culture, d'être le plus créatif possible ?

Absolument, c'est sûr qu'aujourd'hui c'est un brainstorming permanent pour trouver la meilleure façon d'optimiser nos ressources. Nous sommes très en veilles sur tous les outils. On a fait partie des tout premiers sites se lancer sur les enchères de mots clés. Quand on a vu émerger les réseaux sociaux, on a ouvert un blog, des comptes Facebook, Twitter, Instagram. Nous sommes convaincus que notre présence digitale a besoin d'être incarnée. Le monde du vin est un monde de partage et les outils de réseaux sociaux sont un outil incroyable pour donner une âme à ce que nous faisons. Aujourd'hui, toute l'équipe d'iDealwine est mise en avant pour montrer à l'amateur que, derrière son écran, il y a une équipe de passionnés, très jeunes, qui apprend le vin. On partage nos découvertes en permanence.

## Tous ces éléments, ont permis de bâtir iDealwine et de faire de vous une référence face à des marketplace plus traditionnelles comme Amazon ?

Nous portons des valeurs qui sont le socle de ce que nous avons voulu bâtir dans notre équipe aujourd'hui. Nous cherchons la perfection : nous voulons que l'amateur qui arrive chez iDealwine vive une expérience de découverte, quelque soit son niveau de connaissance en matière de vin. Nous voulons qu'il apprenne, comme nous nous apprenons et qu'il découvre des pépites insoupçonnées et disponibles nulle part ailleurs. Il est possible de trouver des vins à moins de 10 euros jusqu'à des vins à plus de 10000 euros. Nous avons un service de haute couture et que nous voulons très artisan. L'amateur connaît une expérience vraiment particulière, à l'opposée des marketplace globale.

## Concentrons nous sur la cote des vins. Comment l'avez vous construite ?

Nous sommes partis de tous les résultats d'enchères que nous avons pu collecter puisque les ventes publiques aux enchères de vin supposent que les études communiquent les résultats des ventes. Nous avons fait un gros travail d'archive pour récupérer tous les résultats depuis 1992 ce qui nous a permis de créer une grande antériorité pour des vins de Bordeaux pour l'essentiel. Un peu de vin de Bourgogne et du Rhône pour compléter ça. Progressivement, nous avons enrichi la base d'autres régions.

Nous avons créé un algorithme qui fait que, chaque semaine, la cote est recalculée (tous les vendredis soir) pour prendre en compte les derniers résultats. En fin d'année, pour les vins qui n'auraient pas été adjugés dans l'année, parce que rares ou anciens, nous appliquons la variation au sein de l'appellation, dans le même millésime, dans l'année.

Sur les vins les plus récents ou sur les grands vins de Bordeaux, il y a plus de mouvement. Chaque vendredi la côte évolue, notamment au travers des ventes d'iDealwine au travers de sa filiale international wine auction est le premier opérateur de ventes aux enchères en France. En 2018, le rapport du conseil des ventes a confirmé notre position de premier acteur puisque nous avons réalisé 31% des ventes aux enchères de vin. Tout ce volume incrémente la base de cotation et nous saisissons les résultats des ventes des principales maisons d'enchères françaises.

Au final, tout cela permet à un amateur qui ressort une bouteille de sa cave, de connaître sa côte, de savoir à combien elle a été adjugée et de se faire une idée de la valeur.

## Quelle tendance est-ce que vous observez dans la cote des vins ?

C'est une tendance à la hausse très nette sur les grands crus. Il faut faire des distinctions entre les différentes régions. Chaque année nous publions un baromètre des ventes aux enchères. Le dernier sur l'année 2018 vient d'être publié. Il s'agit d'un document dans lequel on retrace la part des différentes régions : Bordeaux reste la région majoritaire, quand bien même elle est passée sous le seuil des 50% (45% des échanges), la Bourgogne a beaucoup progressé (31% de la valeur des vins vendus en France), la vallée du Rhône émerge vraiment (passée 8 à 11%). Outre ces trois régions historiques (~80% des échanges), toutes les autres régions sont passionnantes. Au sein de chacune de celles-ci, des domaines fars tirent la région vers le haut et sont mondialement recherchés. On les suit à la loupe et ce baromètre nous permet d'identifier des vins sur lesquels les enchères sont atypiques. On les cite et on les retrace. On a un rôle d'identification des dernières tendances. En 2018, 143 000 flacons ont été adjugés sur iDealwine, constituant un formidable matériau d'analyse dont nous extrayons la substantifique moelle pour identifier les tendances de demain.

## On peut donc identifier les tendances du marché. Aujourd'hui, est-ce qu'un amateur peut investir dans le vin ?

Compte tenu de la demande mondiale pour les grands vins français qui ne cessent de croître : la Chine (75 millions de consommateurs de vin et peut être beaucoup plus demain) et d'autres pays ne cessent d'émerger (le Vietnam, la Corée du Sud). On a donc des réservoirs de demande qui ne cessent de croître et la France reste un modèle. Pour l'amateur de vin qui constitue sa cave, oui le vin est un excellent placement.

Il faut toutefois respecter plusieurs conditions pour réussir son placement. D'abord, ce n'est pas un placement de néophytes : il faut vraiment s'intéresser au sujet. Il faut rechercher des vins qu'on a envie de conserver dans sa cave et qu'on rêve de goûter un jour. Deuxième élément, il faut choisir des vins dans des millésimes de bonnes gardes. On sait toujours quand on achète un vin mais on ne sait jamais quand on va le revendre. Ensuite, la répartition qu'on constate aujourd'hui est une bonne représentation de ce qu'il est important d'avoir dans sa cave : Bordeaux (avec une excellente image mondiale), la Bourgogne (plus compliquée car difficulté à sourcer des vins même si la Côte de nuits est hors de prix), le Rhône. Les autres régions sont vraiment un el dorado. On trouve de quoi remplir une cave de vins qui ne demandent qu'à se valoriser aujourd'hui. Par contre, il faut accepter que le vin est un investissement de moyen terme (8 à 15 ans).

## Est-ce que vous avez une idée de la plus value qu'il est possible de réaliser ?

Non, c'est trop hasardeux. Nous calculons des indices : les indices WineDex. On les calcule depuis 2007 et ils ont cru de plus de 100%. Mais la performance passée ne présage pas de la performance future. Les prix des vins ont beaucoup augmentés en sortie de domaines. C'est une question à laquelle il est vraiment difficile de répondre.

En revanche, je pense que conserver dans sa cave des vins qui nous intéressent, être en recherche de nouveaux domaines, de producteurs encore méconnus, c'est intéressant. Au pire, si le bénéfice n'est pas au rendez vous, on pourra toujours déguster le vin.

## Pour investir dans le vin, je me rends sur iDealwine, j'achète, je stock et je retourne sur iDealwine pour vendre ?

Absolument. Dans un premier temps, les amateurs nous envoient la liste des vins qu'ils souhaitent vendre pour laquelle nous donnons la côte. Si la personne est d'accord, elle a deux possibilités : proposer les vins dans le cadre de ventes aux enchères. Notre équipe logistique peut aller chercher la cave. Parfois on a aussi des amateurs pressés de toucher la somme : on peut alors proposer un rachat ferme qui permet un règlement immédiat.

Les vins arrivent chez nous. Ils sont photographiés, expertisés, authentifiés. Ils partent ensuite dans notre entrepôt en champagne et sont mis en vente au travers de ventes aux enchères (8-10 jours d'enchères avec 3 à 4 enchères par mois). Les vins vendus sont expédiés, par nos soins et le vendeur est payé dans le mois du produit de la vente, déduction faites de notre commission (13% hors taxe, négociables en fonction du volume de la cave).

## Qu'est-ce que vous faites des bouteilles qui ne sont pas vendues ?

Généralement, 100% d'une cave n'est pas vendue à la première adjudication mais nous les remettons en vente. Dans la majorité des cas, l'intégralité d'une cave est vendue en 2 ou 3 ventes.

Il peut y avoir un petit reliquat. On propose, au bout de 3 ventes, de faire un point avec le vendeur. On baisse un peu la mise à prix, voire, on propose une mise à prix à un euros et on les vend souvent bien au dessus. Une enchère digitale est assez redoutable pour ça. On peut voir des joutes qui amènent les amateurs à des niveaux élevés.

## Vous avez un souvenir d'une vente aux enchères qui auraient grandement explosée

Ces dernières années, on est frappée par le phénomène des vins natures, et en particulier dans le Jura. On a vu un tout petit domaine, le domaine Overnoy, qui a une production très limitée (en particulier de vin jaune). Des amateurs français cherchaient à acquérir ces vins, les américains sont arrivés, les asiatiques sont entrés dans le jeu. Il y avait des chinois et des japonais qui se sont battus pour avoir ces vins. Un vin jaune du domaine Overnoy a dépassé les 1700 euros l'année dernière.

Pour en savoir plus sur l'envolée des prix du domaine Overnoy, vous pouvez lire cet article, rédigé par Angélique !

## Est-ce que vous avez des domaines qui mettent directement en vente leurs vins sur iDealwine ?

C'est ouvert aux domaines mais ce sont principalement les particuliers qui vendent leurs vins. Nous offrons cette possibilité aux domaines pour qu'ils puissent organiser des ventes de millésimes en particulier. Curieusement, beaucoup de domaines préfèrent organiser de telles ventes l'étranger plutôt que sur une plateforme française. Toutefois, les mentalités évoluent, d'autant plus que l'audience d'iDealwine est mondiale avec une audience de 60 pays enchérisseurs.

## Justement, je voulais passer à cette partie. Comment s'est passé votre développement international ?

Le fait que le site soit bilingue a amené des amateurs de plus en plus nombreux sur notre plateforme.

À la fin des années 2000, Hong Kong a supprimé les taxes d'importation sur les grands crus. Hong Kong est donc devenu le hub d'entrée des grands vins en Asie. On a vu certains vins, le Château Lafitte en tout premier lieu, qui étaient extrêmement recherchés par les amateurs asiatiques. On avait même des appels au service client d'amateurs qui recherchaient à tout prix certaines bouteilles. On a donc développé notre présence dans des salons à Hong Kong. In fine, nous avons développé une vraie relation avec les amateurs à Hong Kong, nous conduisant à ouvrir un bureau sur place. Notre présence est aujourd'hui beaucoup plus structurée en Asie et pas seulement à Hong Kong.

Pour l'Europe, c'était plus simple à gérer depuis la France. La présence sur des salons nous a permis de développer notre notoriété.

Aujourd'hui, nous commençons à penser à de nouveaux marchés, dont les États Unis. Même si c'est un marché mature, nous voyons une opportunité significative. Pour le coup, les américains cherchent des vins assez rares.

## Au delà des grands vins, est-ce que vous constatez l'engouement des vins naturels à l'étranger ?

Absolument. Bien sûr, les français s'intéressent beaucoup à ces vins. Le phénomène est en grande partie issu de l'étranger. Les vins naturels du Jura ont un grand succès aux États Unis. L'engouement était une surprise. On trouve aussi une forte demande en Asie.

## Est-ce que vous pouvez maintenant nous en dire un peu plus sur 228 litres ?

Depuis l'origine d'iDealwine, nous avons envie de maintenir une relation la plus forte et la plus directe possible avec l'amateur. Nous n'avons pas de lieu physique jusqu'à présent. Nous étions alors dans des salons et nous organisons des master class dans nos bureaux.

C'est l'opportunité d'une rencontre avec Pierre Renaud, un ancien stagiaire qui a travaillé avec nous pendant près d'un an et dont le rêve était d'ouvrir un bar à vin. Nous nous sommes dit que c'était l'opportunité de créer un lieu dans lequel les amateurs pourront trouver les vins d'iDealwine. On y trouve, en effet, des vins issus de nos 500 partenaires. 228 litres propose donc une offre de vins très pointue et très complète et qui se rapproche de ce qu'il est possible de trouver en ligne chez iDealwine. Chaque semaine, nous mettons en avant un domaine que nous mettons en avant au bar. Prochainement, les amateurs pourront récupérer leur colis commandé chez 228 litres. Et d'ailleurs, le bar fait caviste. Il y a un lien très fort entre 228 litres et iDealwine. On y organise des master class. Il y a une vraie connexion.

iDealwine a longtemps été associé à des vins chers vendus aux enchères. C'est vrai que le prix moyen de la bouteille vendue chez iDealwine est assez élevé. L'année dernière il était à 122 euros par bouteille. Ce bar à vin nous permet de nous reconnecter avec une clientèle beaucoup plus jeune qui découvre des vins à moins de 10 euros chez iDealwine. Toutefois, le modèle économique de la vente de vin en ligne ne nous permet pas de vendre que des vins peu chers. En effet, le coût de traitement d'une bouteille (stockage, emballage, livraison) est le même qu'importe le prix du flacon.

*Depuis l'interview, on est allé faire un tour chez 228 litres. Retrouvez notre article sur ce bar à vin.*

## Comment est-ce que vous sélectionnez ces domaines ?

On a une équipe achat qui se rend sur des salons et dans des dégustations professionnelles. Elle se déplace également régulièrement dans les domaines. Nous rencontrons les producteurs et faisons rentrer nos coups de coeur dans notre réseau.

Nous en profitons également pour créer une relation avec ces producteurs. Nous publions leur portrait sur notre blog par exemple. Nous échangeons avec eux très régulièrement et sont très sensibles à cette proximité. Il faut bien reconnaître que beaucoup de producteurs sont encore rétifs à vendre sur internet. Nous développons donc une véritable proximité avec eux.

Les domaines, petits ou grands, ne peuvent plus ignorer cet outil qu'est internet.

## Vous avez le développement international qui fleurit, vous avez les premiers pas d'un bar à vin physique. Qu'est-ce qu'il vous reste à faire ?

Beaucoup de choses. Nous avons développé une application qui vous permet d'avoir l'intégralité de notre cote de vins dans votre téléphone. Nous la développons de manière quotidienne.

Nous avons un chantier important sur l'authentification et la sécurisation des transactions. Nous avons donc un grand chantier dans le domaine de la blockchain. On vous en dira un peu plus à la fin du premier semestre 2019.

## Si vous deviez conseiller un livre sur la vin, lequel ce serait ?

J'ai une bibliothèque entière de livres sur le vin, je serai incapable de ne vous en conseiller qu'un. Il y a beaucoup d'angles pour approfondir les connaissances sur le vin, sans compter les guides et les nombreux magazines.

## Si vous deviez conseiller un seul vin, lequel ce serait ?

Ce serait crucifiant pour moi de devoir imaginer n'emporter qu'une seule bouteille de vin. Je suis un véritable coeur d'artichaut en matière de vin et j'ai de nouveaux coups de coeur chaque semaine, voire chaque jour.

C'est déjà la fin de l'interview ! Merci beaucoup pour votre écoute. Pour vous remercier de celle-ci, on a un petit cadeau pour vous !