

CONSO

## 3 façons d'acheter des vins d'exception

LE PARTICULIER - IL Y A 9 HEURES



Pour se procurer la perle rare, les sites des négociants disposent de nombreux flacons à la vente.

Il n'est pas toujours simple de se procurer un vin d'exception. Les grands crus classés de Bordeaux ou ceux de Bourgogne sont souvent compliqués à acquérir : pas de vente au château, liste d'attente, vente sur allocation... Il existe heureusement des moyens pour acheter les flacons tant convoités. Ventes aux enchères, sites des négociants, primeurs... A vous de jouer pour trouver la perle rare.

### Les sites des négociants, une offre d'une grande richesse

En règle générale, les grands châteaux bordelais ne proposent pas leurs productions directement aux particuliers. Les vins sont d'abord vendus aux négociants. A leur tour ces derniers revendent les précieux flacons aux distributeurs (cavistes, restaurants, épicerie fines, grande distribution...). Ils réservent toutefois une partie de leur stock aux particuliers, via leurs sites Internet. On y trouve alors une large gamme de vins et de millésimes.

## Les enchères, pour déguster des vins à maturité

Si vous n'avez pu acquérir le flacon tant recherché à sa sortie, et qu'il n'est plus disponible dans le circuit traditionnel, il vous reste un espoir : les ventes aux enchères. Les maisons les plus prestigieuses comme Christie's ou Sotheby's possèdent un département spécialisé dans les vins et spiritueux. Des caves de grands collectionneurs ou de restaurants sont ainsi régulièrement proposés à la vente.

Mention spéciale pour le site français [Idealwine.com](http://Idealwine.com) qui, en 20 ans d'existence, est devenu le leader en France des [enchères de vins](#). Vous pouvez y placer vos alertes pour être prévenu dès que le vin que vous recherchez est disponible. Et il ne vous reste plus qu'à placer votre enchère et suivre la vente. Vous y trouverez tous les plus grands flacons, de Petrus à la Romanée Conti en passant par l'Hermitage cuvée Cathelin de Jean-Louis Chave...à condition d'y mettre, bien sûr, le prix.