

Oltre le aste del vino c'è di più: come funziona iDealwine

DI MATTEO BORRÉ | 23 FEBBRAIO 2023



Oggi, più che mai, il vino si è tramutato in vero oggetto del desiderio. Cresce il numero dei collezionisti, costantemente alla ricerca delle etichette più ambite e di qualche annata ormai introvabile. E se il vino online corre sempre più forte e come investimento fa meglio anche dell'oro, c'è chi oltre 20 anni fa ha saputo anticipare questa evoluzione. È il 2000, infatti, quando nasce iDealwine, la piattaforma online che in pochi anni è diventata il riferimento per le aste di vini pregiati e per la valutazione dei Grand Cru. A fondarla, Cyrille Jomand, Angélique de Lencquesaing e Lionel Cuenca (in foto di copertina), tre grandi appassionati di vino con alle spalle un'esperienza lavorativa comune presso la Borsa di Parigi (Euronext). Grazie alle loro conoscenze del mercato azionario, in poco tempo sono riusciti a creare una vera e propria "Borsa del vino online", che oggi vanta sedi a Parigi, Bordeaux, Hong Kong e Singapore. Per capire meglio come lavora iDealwine, i suoi servizi e quanto strategico sia come canale, quello del mercato secondario, per i professionisti del settore, aziende, oltre che enotecari e ristoratori, abbiamo intervistato la fondatrice del [portale](#), Angélique de Lencquesaing.

Quando si parla di iDealwine si pensa immediatamente alle aste online, ma quali sono le diverse modalità con cui operate?

Esistono due modalità per acquistare i vini su iDealwine: le aste online, di cui siamo diventati leader mondiali, oppure l'acquisto diretto nella sezione enoteca online, dove gli appassionati possono trovare una selezione costantemente rinnovata e arricchita.

Si compone, da un lato, delle etichette delle nostre 900 tenute partner e, dall'altro, da vini d'annata provenienti dall'acquisto di collezioni private.

Il nostro business model è unico: proponiamo un servizio che ci distingue da tutti gli altri attori del settore. Non c'è, infatti, un distributore al mondo che abbia un'offerta di vini così ampia e che proponga tutti i servizi necessari per creare, conservare e gestire la propria cantina.

Oggi, iDealwine riunisce una comunità di 650mila appassionati, con bottiglie che sono spedite in più di 60 Paesi e contenuti del sito disponibili in francese e inglese, ma presto anche in italiano e tedesco.



Quali sono oggi i vostri servizi?

Oltre a piattaforma per la vendita di vino e la prima casa d'aste in Francia nel settore vini e distillati, con una quota di mercato del 33%, iDealwine oggi è anche Fine Spirits Auction, una piattaforma online creata in collaborazione con la La Maison du Whisky e specializzata nelle aste di fine spirits, iDealwine Primeurs, un nuovo sito per la vendita en primeur dei Grand Cru, e La Cantina iDeale, una soluzione di stoccaggio smart, semplice, economica, digitale e innovativa, destinata ai privati e ai professionisti del settore.

Ma c'è di più. A iniziare da L'indice iDealwine, uno strumento essenziale per poter scoprire e monitorare il valore delle etichette nel corso del tempo e dove attualmente gli utenti possono consultare gratuitamente sul sito il valore di oltre 80mila vini.

E poi, i report mensili, regione per regione, e il Barometro iDealwine, [analisi](#) annuale sulle principali tendenze del mercato dei vini pregiati. I dati, stilati sulla base di oltre 200mila bottiglie messe all'asta ogni anno, ci consentono di identificare le tendenze del mercato quasi in tempo reale. Per una guida che permette di identificare i vini più ricercati, i record per regione e i trend del mercato dei fine wine.

Come si è chiuso il 2022 di iDealwine?

Abbiamo chiuso il 2022 con un fatturato di 52 milioni di euro, suddivisi tra i circa 38 milioni di euro dalle aste e i 14 degli acquisti diretti, registrando un aumento complessivo del 30% rispetto al 2021, con un effetto sul valore di gran lunga superiore rispetto ai volumi venduti.

Questo è legato al fatto che nel primo semestre il prezzo di alcuni vini è letteralmente esploso all'asta. Nella seconda parte dell'anno, invece, certi prezzi si sono stabilizzati, altri hanno subito un ribasso che ha consentito di ridimensionare le quotazioni di alcuni vini, senza però allinearsi a quelle dei 12 mesi precedenti.

C'è stato un momento di tregua legato all'inflazione, all'aumento del costo delle materie prime e, in generale, il contesto geopolitico internazionale ha fatto in modo che gli acquisti in termini di vino si stabilizzassero senza però incidere in maniera considerevole sul mercato, che si è dimostrato dinamico fino alla fine dell'anno.

E gli spirits che performance hanno fatto registrare?

Nel 2022, sulla piattaforma Fine Spirits Auction sono state organizzate in tutto sette vendite all'asta dedicate ai distillati e liquori di prestigio, con volumi di vendita che hanno registrato un aumento del 82% in termini di valore e per un fatturato totale di all'incirca 3 milioni di euro. In termini di volume, invece, la crescita ha registrato un aumento del 58%, con 4457 lotti venduti lo scorso anno, rispetto ai 2218 del 2021.

In generale, abbiamo assistito ad un fenomeno di aumento dei prezzi di aggiudicazione e di premiumizzazione dei lotti venduti, con due record degni di nota: una bottiglia di whisky Yamazaki 1979 (Single Cask N°RF1037) venduta per 36.240 euro, e una Magnum di Caroni 1994 (Guyana Stock) che è stato aggiudicato per 41.200 euro.

I Rum sono stati i protagonisti dello scorso anno: hanno riscontrato un ottimo successo all'asta, con all'incirca 1.000 bottiglie vendute per un totale di 474.000 euro. Si tratta di una bella progressione rispetto ai dati registrati nel 2021.

Quanto conta oggi l'Italia per iDealwine?

Il fatturato 2022 è stato di 1.600.000 euro, a fronte di un +22% rispetto al 2021. L'Italia rappresenta il sesto Paese in termini di giro d'affari e il terzo in Europa dopo la Francia e il Regno Unito.

Ma perché per un professionista trade, sia ristoratore o enotecario, è importante monitorare quello che si vende su iDealwine?

Il mondo delle aste è estremamente interessante, perché gli scambi che avvengono nel mercato secondario sono animati da veri appassionati di vino.

Sono i veri connaisseur a mostrarci il reale cammino da intraprendere, in che modo interessarsi al vino e a quali etichette appassionarsi.

Ci sono produttori di nicchia, inizialmente sconosciuti ai più, ma cosa succede poi? Due o tre persone si battono all'asta per averli e qualche anno dopo quello stesso [produttore](#) diventa un'icona. Vedi il caso di Clos Rougeard, i cui vini vengono aggiudicati tra i 200 e i 400 euro in base alla cuvée.

È interessante osservare ciò che succede nelle aste ed è proprio quello che cerchiamo di segnalare negli auction report mensili o in quello annuale. Per ogni analisi, regione per regione, cerchiamo sempre d'indicare quali sono state le etichette che hanno registrato le migliori performance, i nuovi record e quali sono i produttori emergenti da tenere d'occhio.

Soprattutto per i professionisti è importante osservare ciò che accade nel mercato secondario, perché quest'ultimo fornisce loro delle informazioni sulle tendenze e dunque sulle regioni più performanti, sui produttori e le etichette verso le quali i veri appassionati volgono il loro sguardo.



Perché le aste del vino e il cosiddetto mercato secondario saranno sempre più centrali in futuro anche per i professionisti del mondo Horeca?

Perché restare aggiornati sull'andamento dei prezzi di certe etichette permette di gestire al meglio quelle che sono state le proprie scommesse e vedere ricompensata la propria lungimiranza.

Un ristorante o un enotecario, monitorando il mercato secondario, può infatti comprendere quali vini conservare da parte da proporre a quei clienti che ne conoscono il reale prestigio e capaci di apprezzarli davvero. Ma anche, in caso, decidere di rivendere una parte di quanto acquistato, beneficiando dell'aumento di valore delle singole etichette. Attenzione, non parliamo di speculazione, ma della corretta ricompensa di qualcuno che è arrivato prima, sapendo anticipare un'eccezionalità con la giusta visione e il proprio palato.

Perché, invece, per un'azienda del vino è importante interagire con iDealwine e quali sono i benefici di una collaborazione?

Per diverse ragioni. Prima di tutto per il lavoro di comunicazione che offriamo alle aziende [partner](#) attraverso tutti i canali di cui disponiamo: operazioni commerciali, newsletter, articoli sul nostro blog, presenza nei saloni di settore, cene e masterclass con i nostri clienti – non solo in Francia, ma anche tra Europa, Asia e Stati Uniti – e tramite il lavoro redazionale che sta dietro la creazione delle schede tecniche, con il nostro database oggi tradotto in quattro lingue – francese, inglese, italiano e tedesco – e gestito da un'équipe di veri appassionati.

In secondo luogo, perché abbiamo la fortuna di poter interagire con il consumatore. Penso che il sogno di ogni produttore sia quello di raggiungere il cliente finale: noi abbiamo questa possibilità, perché non solo offriamo agli appassionati di tutto il mondo di poter acquistare e possedere i vini dei loro sogni, ma anche alle cantine d'incontrare i wine lover, perché organizziamo molto spesso cene, masterclass e altri eventi con i nostri utenti, in cui promuoviamo le aziende partner.

Perdipiù, oggi possediamo un target di clienti che tutti i produttori desidererebbero avere, composto anche da amanti del vino piuttosto giovani, nello specifico i Millennial e la Gen Z, figli del mondo digitale e che rappresentano i grandi collezionisti di domani

[Read article online](#)