Fine wines, iDealwine: aste e vendita diretta online in oltre 60 Paesi, crescita del 136% in 5 anni

scritto da Emanuele Fiorio | 13 Luglio 2023



iDealwine è stata fondata nel 2000 da Cyrille Jomand, Angélique de Lencquesaing e Lionel Cuenca, tre grandi appassionati di vino con alle spalle un'esperienza lavorativa comune presso la Borsa di Parigi (Euronext).
Con **sedi a Parigi, Bordeaux, Hong Kong e Singapore**, iDealwine è diventata in pochi anni la piattaforma online di riferimento per le **aste di vini pregiati** e la valutazione dei Grand Cru. Per completare l'offerta di vini rari venduti all'asta, iDealwine propone anche un'ampia selezione disponibile per l'**acquisto diretto**.

Per approfondire caratteristiche, obiettivi, andamenti e

prospettive del mercato secondario dei fine wines abbiamo intervistato **Angélique de Lencquesaing, Direttrice generale e cofondatrice di iDealwine.**

Qual è l'identità di iDealwine e quali sono le principali peculiarità che differenziano il vostro servizio dai competitors?

Ci distinguiamo per la possibilità di offrire agli appassionati di fine wines **due diverse tipologie di acquisto: le aste online e l'enoteca online con vendita diretta.** I clienti possono accedere ad un catalogo di oltre 900 produttori ed a una vasta gamma di vini che viene costantemente aggiornata: **rarità, vecchie annate, grandi icone, spirits e astri nascenti del mondo del vino.**

I nostri servizi non si limitano alle aste o all'enoteca online, per andare incontro alle esigenze di ogni consumatore offriamo anche:

- Fine Spirits Auction: una piattaforma online specializzata nelle aste di fine spirits, creata in collaborazione con La Maison du Whisky;
- iDealwine Primeurs: un nuovo sito per la vendita en primeur dei Grand Cru;
- La Cantina di stoccaggio iDealwine: una soluzione di stoccaggio smart, semplice, economica, digitale e innovativa, destinata ai privati e ai professionisti del settore;
- Consulting e accompagnamento per creare la propria cantina o per l'acquisto di vini destinati a regali aziendali e grandi eventi.

Ma non solo, forniamo agli amanti del vino numerosi **strumenti di analisi e di informazione**:

- L'indice iDealwine®: uno strumento essenziale per poter

scoprire e monitorare il valore dei vini nel corso del tempo. Attualmente gli utenti possono consultare gratuitamente sul sito il valore di oltre 80.000 vini

- Report mensili regione per regione
- Il Barometro iDealwine: un report annuale sulle principali tendenze del mercato dei vini pregiati. I dati, stilati sulla base di circa 200.000 bottiglie messe all'asta ogni anno, consentono a iDealwine di identificare le tendenze del mercato quasi in tempo reale. Una guida che permette di individuare i vini più ricercati, i record per regione e le tendenze del mercato dei fine wines.
- Il Blog iDealwine: attualità e novità riguardanti il mondo del vino. Il nostro blog è disponibile in francese e inglese e oggi è letto da oltre 1 milione di persone.

Pur essendo leader globale nelle aste online di vini pregiati, iDealwine propone anche una piattaforma online specializzata nelle aste di fine spirits. Ci vuoi parlare di questo servizio?

Fine Spirits Auction è nata nel 2020 in partnership con La Maison du Whisky. Vedevamo che i collezionisti andavano sempre di più verso questi prodotti ed abbiamo deciso di unire il nostro savoir-faire alla profonda conoscenza del mercato spirits di La Maison du Whisky, questo connubio è stato un successo. In questi due anni, **FSA è cresciuta del 58% in termini di volumi e dell'82% in termini di valore** (4457 lotti venduti lo scorso anno, rispetto ai 2218 del 2021, per un totale 2.9m€).

Proponete anche soluzioni di stoccaggio, destinate sia ai privati che ai professionisti del settore. In cosa consistono e quali sono i vantaggi?

Il servizio di stoccaggio è nato lo scorso anno su richiesta dei nostri clienti ed è una **possibilità offerta sia ai privati che alle aziende. I vini sono stoccati in condizioni ideali**, a

temperatura controllata tra i 12 e i 14°C, una umidità costante del 70%, al riparo da luce e vibrazioni. Tutto viene monitorato, i vini sono fotografati e sottoposti a perizie e si possono stoccare sia vini acquistati da iDealwine che vini provenienti da altri *wine merchants*. Una volta che il cliente ci affida i propri vini, può facilmente **monitorare e gestire il proprio stock tramite il suo account iDealwine.**

Nel mercato secondario dei fine wines è fondamentale identificare i vini più ricercati e monitorare precisamente le tendenze del mercato. In questo senso il "Barometro iDealwine" è una soluzione eccezionale. Ci puoi dare un quadro di questo strumento e dei principali risultati e tendenze relative al 2022?

Per quanto riguarda le cifre abbiamo fatto 47 vendite all'asta di cui 9 collezioni private, circa 200mila bottiglie in totale per un ammontare di 38,3 milioni di euro con un **aumento del 40% rispetto al 2021**. Lo scorso anno si è caratterizzato per un aumento record dei prezzi per alcune referenze, con un prezzo medio di 194€ (aumento del valore del 39% rispetto al 2021).

Ci sono state **due fasi principali nel 2022: nel primo semestre abbiamo registrato crescite incredibili** di alcune referenze (Leroy, Auvenay, Rousseau, Roumier, Bizot, Lachaux, Rayas e Grange des Pères), mentre il **secondo semestre è stato caratterizzato da un rallentamento**, un ribasso dovuto al frangente economico sfavorevole a livello internazionale.

La **Borgogna è la prima regione in termini di valore** e la seconda in termini di volume, dopo Bordeaux. I vini borgognoni occupano **31 posti nella top 50** dei vini più cari e scambiati. Il prezzo medio a bottiglia ha raggiunto 384€ (59% sul 2021). C'è stato anche un forte aumento dei prezzi per la regione **Champagne**: la terra dalle rinomate bollicine è la 2ª regione con il prezzo medio per bottiglia più alto, 259 euro (+42%).

iDealwine rappresenta un osservatorio privilegiato sull'andamento del mercato dei fine wines. In base al vostro ampio bacino di dati storici e ai vostri aggiornamenti costanti quali sono le tendenze che determineranno il mercato secondario nel triennio 2023/2025?

È difficile fare previsioni ma una delle tendenze evidenti è la **fine dell'"era Robert Parker"**. La tendenza verso vini corposi, con un tannino ben presente e che hanno subito un'estrazione/macerazione prolungata non ha più lo stesso riscontro. In questo momento i consumatori sono propensi ad acquistare **vini più leggeri, meno tannici, più di facile beva, meno pesanti, meno corposi, più conviviali pronti al consumo** senza dover attendere decenni per poterli apprezzare appieno. Si tratta comunque di vini capaci di esprimere longevità ma possono essere consumati dopo qualche anno.

Un'altra tendenza riguarda la ricerca dei consumatori verso **altre regioni e zone produttive rispetto a quelle classiche, ad esempio Loira, Alsazia, Jura, Corsica, vini italiani** (piemontesi soprattutto) e di altri Paesi del mondo.

L'ultima tendenza è sicuramente la ricerca verso **vini prodotti in modo sostenibile.** Bisogna chiedersi se l'appassionato è alla ricerca di queste referenze perché si tratta di un grande produttore e dunque lo acquista, oppure va alla ricerca di questi grandi produttori perché lavorano secondo i principi dell'agricoltura sostenibile. Per noi si tratta un po' di entrambe le cose: gli appassionati continuano ad acquistare le grandi icone perché sanno di poter contare sulla qualità dei loro vini, ma allo stesso tempo vanno sempre più alla ricerca di tenute che producono i loro vini nel rispetto dell'ambiente. Per il consumatore oggi questo fattore è estremamente importante, lo dimostrano le nostre aste ma anche la parte enoteca online.

In base ai dati delle vostre aste nel 2022 i fine wines italiani (in particolare Piemonte e Toscana) stanno registrando crescite eccezionali: +32% in volume e +53% in valore. Quali sono i risultati più evidenti ed i fattori che li hanno determinati?

I fine wines italiani sono stati i protagonisti del 2022 ed **hanno rappresentato il 61% dei vini non francesi presenti nel catalogo delle vendite**, nel 2021 erano il 39%.

Anche in questo caso la **premiumisation è forte**, l'Italia è l'ottava "regione vinicola", dopo le 7 regioni francesi. Le etichette dei produttori più celebri sono le più ricercate, nella top 20 dei lotti più cari 19 posizioni su venti sono occupate da Piemonte e Toscana, il Veneto occupa una sola posizione.

L'**aumento di valore dei lotti** più cari aggiudicati nel 2022 è un'evidenza, il loro prezzo medio è pari a 809 euro, ossia sette volte il prezzo medio del resto dei vini italiani aggiudicati all'asta nel 2022. I vini piemontesi sono i più ricercati, il 51% delle bottiglie italiane proviene da questa regione.

Nella top 20 delle bottiglie più costose del Piemonte solo 2 etichette sono annate recenti, le altre sono tutte vecchie annate. L'etichetta piemontese più cara aggiudicata su iDealwine appartiene a **Bruno Giacosa: un Barbaresco DOCG Santo Stefano di Neive 1964** (ribattezzato Albesani Santo Stefano a partire dall'annata 2008), è stato battuto all'asta per **1.854 euro**.

Tutte le altre posizioni per il Piemonte sono state occupate dal Barolo, per questa denominazione il prezzo medio per bottiglia è di circa 132€.

Il biologico, la biodinamica, la lotta integrata e la vinificazione al naturale sono sempre di più al centro dell'attenzione degli amanti del vino, ed è importante

segnalare che questo fenomeno si conferma anche per i vini italiani. Oltre 1.000 lotti di vini provenienti dal Belpaese e aggiudicati nel 2022 sono stati prodotti secondo questi principi. A tal proposito, tra i lotti presenti nella TOP 20, merita di essere segnalato il Brunello di Montalcino Riserva Soldera di Case Basse (Gianfranco Soldera), aggiudicato per 1.165 euro nell'annata 2004.

Quali sono gli obiettivi e le strategie che iDealwine vorrebbe implementare nel prossimo futuro?

Continueremo a seguire la nostra filosofia di essere al servizio di produttori e consumatori. Per noi è molto **importante fornire servizi informativi** attraverso il blog ed i report per poter comunicare sia al neofita che al connoisseur, **ci rivolgiamo a tutti e vogliamo continuare su questa linea.**

Abbiamo implementato il sito ed oggi è disponibile anche in italiano e tedesco oltre che in inglese e francese.

La nostra ambizione non è quella di rivolgerci ad una elite ristretta, vogliamo raggiungere un ampio numero di persone ed un pubblico sempre più internazionale. Questa filosofia abbiamo deciso di applicarla anche agli spirits.

Un ultimo aspetto che vorremmo sviluppare è quello di **personalizzare i nostri servizi per il cliente finale, migliorando il nostro programma di fedeltà** che è un modo per ringraziare i clienti della loro fiducia.

In conclusione sono **3 gli assi principali:**

- continuare la nostra missione di essere al servizio dei produttori e dei consumatori;
- proseguire con la nostra strategia di internazionalizzazione;
- continuare con la personalizzazione dei nostri servizi e l'accompagnamento del cliente nei suoi acquisti e nella scoperta dell'universo del vino.

