

LE GOÛT DU MONDE • VINS & AUTRES PLAISIRS LIQUIDES

Jusqu'à 22 912 euros la bouteille de vin : les ventes aux enchères peuvent atteindre des sommets

Surtout sur Internet, ces mises à l'encan totalisent en France 110 millions d'euros de chiffre d'affaires. Les amateurs ne cherchent pas toujours des flacons anciens.

Par Jérôme Gautheret

Publié aujourd'hui à 18h00 - Lecture 6 min.



EMMANUEL PIERROT POUR « LE MONDE »

S'il ne fallait retenir qu'une vente aux enchères de vin, sur les dix dernières années, sans doute serait-ce celle-ci. Le 17 juin 2018, dans le cadre splendide du domaine de Châteauvieux (Suisse), un grand hôtel niché au milieu des vignes, sur les hauteurs de Genève, les 1 064 bouteilles constituant la réserve personnelle du grand vigneron bourguignon Henri Jayer (1922-2006), légende de la côte de Nuits, ont été dispersées.

Un « artiste » à l'aura incomparable, des « œuvres » en quantité limitée et, surtout, la certitude qu'un tel événement ne se reproduirait jamais : tout était réuni pour donner une vente mémorable. Les estimations basses tablaient sur un total de 7 à 8 millions de francs suisses (de 7,5 à 8,5 millions d'euros environ), quand la maison de ventes aux enchères Baghera Wines rêvait à haute voix d'atteindre ou de dépasser les 15 millions. Les plus optimistes étaient loin du compte. [Le produit des enchères a atteint le total astronomique de 34 millions de francs suisses](#). Le seul lot constitué de 15 magnums du mythique « Cros Parantoux », un vosne-romanée premier cru, est parti à 1,16 million de francs suisses. En à peine une demi-journée, le trésor d'Henri Jayer s'est évanoui chez des collectionneurs.

Installé depuis 2015 à Genève, non loin du port franc qui renferme, au côté d'un million d'œuvres d'art, des millions de bouteilles de grands crus dans une parfaite discrétion, Michael Ganne, fondateur de Baghera après dix années chez Christie's, s'en souvient comme si c'était hier. « Vous savez, on pense toujours que de tels prix sont causés par les spéculations d'investisseurs qui font n'importe quoi, mais, ce que je vois bien souvent, ce sont des clients qui s'offrent un plaisir d'enfants, des passionnés qui ont les yeux qui brillent », confie-t-il.

Tant pis pour la dramaturgie

Henri Jayer est mort et, si son ombre continue de planer sur la côte de Nuits, où son intransigeance et son rejet de la chimie ont fait école auprès de générations de viticulteurs, personne n'a véritablement pris sa suite. Certes, des ventes exceptionnelles continuent à jalonner le petit monde des enchères, par exemple celle de 2021, toujours orchestrée par Baghera Wines, de 2 000 bouteilles de romanée, la plus petite AOC de Bourgogne (moins de 1 hectare), provenant des caves de la maison Bouchard Père et Fils, pour près de 9 millions d'euros.

Mais de tels moments sont rarissimes. En 2023, le marché des ventes aux enchères de vin, tous canaux confondus, représentait en France un volume d'affaires de 110 millions d'euros, en léger repli (-2,7 %) après les exubérances de 2022, très liées à la fin de la crise sanitaire née de la pandémie de Covid-19. Le leader iDealwine représente à lui seul un tiers environ du marché national, et annonce un prix moyen de 152 euros la bouteille. Mais ici, comme toujours, les moyennes ne disent pas grand-chose. En 2015, les prix unitaires ont ainsi varié de 1 à 22 912 euros (pour un romanée-conti 2015).

Newsletter

« Le goût du Monde »

Voyage, mode, gastronomie, design : le meilleur de l'art de vivre, dans votre boîte e-mail

S'inscrire

Et, comme les ventes de vins et spiritueux ont ceci de particulier qu'elles ont lieu sans la présence des bouteilles – trop délicates pour être transportées –, les ventes « physiques » sont rares. Ainsi le gros du marché des enchères de vins fins se déroule-t-il en ligne. Tant pis pour la dramaturgie.

Lire aussi | [La vente des Hospices de Beaune sous la contrainte d'un millésime peu abondant](#)

Il y a une exception de taille : la vente des vins du domaine des Hospices de Beaune qui, chaque troisième dimanche de novembre, rassemble des cohortes de professionnels et de curieux venus du monde entier. Longtemps cette vente de charité unique au monde (sa première édition remonte à 1859) est restée artisanale, les grandes maisons de négoce beaunoises donnant le « la » au point de souvent fixer les prix, mais avec l'arrivée de nouveaux acteurs comme Christie's (de 2005 à 2020) et Sotheby's, celle-ci a changé de dimension, tout en se mondialisant, générant ainsi des revenus considérables. [Le record à battre est celui de 2022 avec 29 millions d'euros](#). Ce fut seulement 14 millions en 2024, en raison de très faibles volumes de vins en vente, après une année calamiteuse.

Amateurs de vieux millésimes

« L'organisation de cette vente représente la moitié de notre activité vin de l'année, explique Célian Ravel d'Estienne, directeur France de Sotheby's dans le domaine des alcools. L'événement a pris une telle ampleur qu'il nous faut éduquer les nouveaux clients potentiels, leur expliquer comment acheter... C'est un travail global, qui dure toute une année. » Pour le profane, le dispositif de la vente de Beaune peut déconcerter. On n'achète pas des bouteilles mais des pièces (soit des tonneaux de 228 litres). Et le vin vendu n'est pas encore prêt à boire : il poursuit son élevage dans les caves d'une maison de négoce, avant d'être mis en bouteilles puis livré à l'acheteur.

L'enthousiasme pour ces ventes d'exception s'explique, comme leur nom l'indique, par leur rareté. Mais le succès de celles qui se déroulent tous les jours, lui, tient à un autre phénomène : elles sont en effet un passage obligé pour un public bien particulier, celui des amateurs de vieux millésimes, qui peuvent, par ce moyen, mettre la main sur des bouteilles souvent introuvables à la propriété ou ailleurs.

C'est lié à une tendance bien repérée depuis une vingtaine d'années : les producteurs ont modifié leur façon d'élever les vins, visant désormais la fraîcheur de millésimes prêts à boire dans leur prime jeunesse. Ce faisant, ils suivent l'évolution des goûts des consommateurs, mais sont disposés à attendre des années avant de déboucher une bouteille. Ils disent aussi répondre aux attentes des marchés émergents – avérées ou supposées.

Lire aussi | [Les Hospices de Beaune se convertissent au bio dans l'adversité](#)

« Il y a un demi-siècle, un amateur ou collectionneur qui constituait sa cave attendait longtemps avant de boire les bouteilles. Et, comme il mourait plus jeune, il achetait en réalité des vins bus par ses enfants. Ça, aujourd'hui, c'est fini », résume Aymeric de Clouet, expert en vins et spiritueux. Résultat : par le simple jeu de l'offre et de la demande, il n'est pas rare que des grands bordeaux des années 1980 ou 1990, « enfin » prêts à boire mais ne correspondant plus au goût du jour, partent à des prix plus bas que les bouteilles du début des années 2010, pourtant loin encore de leur apogée...

Le cœur de métier de Sotheby's concerne justement les vins anciens, et non les millésimes récents. Et, parfois, la maison de ventes trouve d'autres providentiels acheteurs : « Il arrive assez souvent que des domaines viennent racheter leurs vieux millésimes chez nous quand ils n'en ont plus... », confie Célian Ravel d'Estienne.

Etat du bouchon

Reste un problème crucial, qui rebute nombre d'acheteurs potentiels : l'incertitude concernant les conditions de conservation des vins vieux. Comment s'assurer qu'un grand bordeaux des années 1980, acheté cher, est encore buvable ? Le risque zéro n'existe pas. Pour limiter les risques, le mieux est d'acheter des bouteilles qui n'ont jamais quitté la cave de leur producteur, et non celles qui auraient pu passer de client en client avant d'aboutir dans une vente aux enchères. Un vin n'est jamais meilleur que quand il n'a pas voyagé. Du reste, de nombreux domaines prestigieux ont ouvert une vinothèque, réunissant leurs vieux millésimes, certains étant à vendre et d'autres non.

La vente orchestrée par Sotheby's, le 7 novembre à Londres, pour les domaines Clarence Dillon et réunissant un siècle de millésimes de la vénérable Mission Haut-Brion, dans le Bordelais, fut un grand succès parce que les bouteilles venaient directement du château : un produit total de plus de 2 millions d'euros, soit le double des estimations des commissaires-priseurs.

Lire aussi | [Robert de Luxembourg, le prince des grands châteaux bordelais](#)

Lorsque les vins proviennent de caves de particuliers, le travail des experts devient essentiel. Célian Ravel d'Estienne revendique « une approche très prudente, conscient qu'[ils] engag[ent] [leur] responsabilité » : dans le doute, mieux vaut renoncer à une bouteille prestigieuse que courir le risque de mécontenter un collectionneur. Aussi les maisons de vin accordent-elles une attention très soutenue à la traçabilité des bouteilles qui leur parviennent. « Parfois, on refuse tout simplement, si on a des doutes », conclut-il.

Mais comment s'assurer qu'une bouteille est en bon état sans l'ouvrir ? Contrairement à ce qu'on pourrait croire, les indices ne manquent pas. Ainsi, les experts d'une maison de ventes feront d'abord attention au niveau du jus dans la bouteille : s'il est bas, cela signifie qu'il y a un fort risque que le vin soit passé. Ensuite, on s'assure de l'état du bouchon, car la plupart des problèmes viennent de là, et de la couleur du vin, en l'éclairant par transparence. Et l'expert Aymeric de Clouet de conclure, rassurant : « Finalement, le vin n'est pas si fragile que ça. Et je n'ai jamais vu personne faire vieillir sciemment, pendant un demi-siècle, ses saint-estèphe et ses paullacs à côté d'un radiateur. »

Pourquoi les vins vieux font-ils peur ?

Et si c'était avant tout un problème culturel ? Si tant de vins vieux, achetés lors de ventes aux enchères, suscitent parfois une certaine déception, « parce que cette culture s'est perdue », l'expert en Aymeric de Clouet, « parce que cette culture s'est perdue ». L'expert en vins et spiritueux (il a ce titre près la cour d'appel de Paris depuis 2011) parle d'un grand malentendu et est intarissable sur les raisons. « Beaucoup de gens me disent "Je n'aime pas le goût des vins vieux", explique-t-il. Mais c'est souvent parce qu'ils n'ont jamais eu l'occasion d'en boire dans de bonnes conditions. Il y a un demi-siècle, lorsqu'on achetait du vin, on le faisait autant pour soi que pour la génération suivante. Du coup, certains gestes étaient transmis. Aujourd'hui, c'est moins le cas. »

L'expert concède que la première gorgée d'un vieux millésime peut être « un peu désagréable » à cause des esters (composés issus de la réaction entre les acides et l'alcool) qui se libèrent à l'ouverture. « Mais, avec l'aération, cela disparaît. Et, plus un vin est vieux, plus il risque de libérer d'esters. Donc il ne faut pas avoir peur, pour les très vieux vins, de les ouvrir la veille. »

Même si le rituel de l'ouverture d'une bouteille est exécuté à la perfection, le vieillissement des vins entraîne toutefois une modification des arômes qui peuvent dérouter. C'est un atout que de les connaître au moment de déguster. Ainsi les jeunes arômes d'abricot ou de pêche blanche du cépage blanc viognier évolueront vers des notes de noix. Et les nuances de fruits rouges des jeunes pinots noirs cèdent la place, au fil du temps, à des parfums de confiture ou de champignons.

Mais voilà, pour prendre la mesure de ces lentes et mystérieuses mutations, qui font la saveur des grands vins, il faut pouvoir s'informer, apprendre et déguster régulièrement. Tout le monde n'a pas forcément le temps – et les moyens – de le faire, et encore moins d'organiser d'amples verticales d'un même vin – une dégustation qui consiste à goûter une même cuvée sur des millésimes différents – pour en saisir les nuances et comparer.

Jérôme Gautheret