

# Baghera *wines*

dossier de presse

— JUIN 2018 —

*“Il est certain que la culture du vin a grandement contribué  
au bien-être de l’humanité et continuera à le faire encore  
dans les années à venir...”*

Henri Jayet

# dossier de presse

— juin 2018 —

# sommaire

1

— Baghera/wines —

*Bureau d'experts dédié aux vins d'exception*

pages 4 — 9

2

— les réalisations —

pages 10 — 13

3

— la vente Henri Jayet —

*“The Heritage”*

pages 14 — 19

# Baghera/wines

## Un bureau d'experts dédié aux vins d'exception

*Baghera/wines, leader suisse des ventes aux enchères de vins rares*

Créé en 2015 par trois passionnés, Baghera/wines est un cabinet d'expertise exclusivement dédié aux plus grands vins. Le cabinet propose des ventes aux enchères de vins fins, en salle ou en ligne, aussi pointues qu'exceptionnelles.

L'ambition de Baghera/wines est d'offrir une approche contemporaine des ventes aux enchères en remplaçant plaisir, convivialité et partage au cœur de ces instants rares.

Quatre valeurs guident les experts de Baghera/wines dans la mise en œuvre de leurs ventes aux enchères: excellence, conseil sur-mesure, proximité et disponibilité.

Basée à Genève, la jeune maison bénéficie d'une proximité enviable avec les Ports-Francis, garantissant une sécurité parfaite et des conditions de stockage optimum pour les vins entreposés, ainsi qu'une logistique aisée.

Baghera/wines dispose également d'un pôle d'experts basé en Asie, à Hong-Kong, lien indispensable vers les plus grands acheteurs et collectionneurs du monde. 82,76 % des résultats de Baghera/wines sont en effet réalisés à l'international.

Avec un peu plus de CHF 15 millions de chiffre d'affaires depuis sa création en 2015, Baghera/wines s'est rapidement imposé comme le leader des ventes aux enchères de vins d'exception en Suisse devant nombre de maisons historiques.

### *Une équipe passionnée et expérimentée au service des plus grands vins*

Baghera/wines est fondé par Michael Ganne, ex-Directeur des Ventes de Vin en Europe Continentale chez Christie's où Michael est formé dans la plus pure tradition des ventes internationales.



Michael a tenu le marteau dans de nombreuses ventes à Londres et Genève, réalisant records et succès tout au long de sa jeune carrière. Inspiré, enthousiaste et généreux, il met son sens de la salle au service de ses vendeurs et des collectionneurs.

En créant Baghera/wines, il réunit autour de lui une équipe passionnée et expérimentée. Michael Ganne, Julie Carpentier et Flavien Jaquillard représentent à eux trois plus de 30 années d'expérience acquise dans le secteur des ventes aux enchères de vins internationales.

Ces spécialistes aguerris des évaluations de caves autant que des authentications de bouteilles mettent leur connaissance approfondie du marché au service de leurs clients amateurs, collectionneurs ou professionnels, qu'ils soient vendeurs ou acheteurs.

Pour chaque bouteille qui passe entre leurs mains, les experts de Baghera/wines garantissent la traçabilité et l'authenticité, ainsi que des conditions optimales en matière de sécurité, de transport et de stockage.

# l'équipe



Michael Ganne

*Executive Director*

---

Michael Ganne, originaire du Médoc, décide tout naturellement d'orienter sa carrière dans le vin. Mais cet infatigable curieux ne s'arrête pas aux grands crus bordelais.

Titulaire du Master of Wine Management de l'Office International de la Vigne et du Vin, il visite plus de vingt-quatre pays et va à la rencontre des hommes qui font vibrer la filière.

Fervent défenseur des flacons qu'il déniche, il est à l'origine de plusieurs records du monde : la bouteille la plus chère de Bordeaux, Cheval Blanc 1947, ou de Bourgogne, Romanée Conti 1945. Il passera dix ans à la tête des ventes pour l'Europe Continentale chez Christie's.

Insatiable chercheur de nouveaux horizons, il prend la direction de Baghera/wines en 2015.



## Julie Carpentier

*Deputy Director*

---

Julie Carpentier a ses racines dans la Loire. C'est peut-être cet ancrage régional qui lui donne l'envie de franchir le pas et de travailler au plus près de la vigne et dans les chais. À moins que ce ne soit la rencontre de son époux, vigneron aguerri...

Mais avant cela, Julie étudie l'art et l'archéologie à l'École du Louvre et rejoint Christie's au département des vins où elle se dédie particulièrement à l'expertise des vins et des spiritueux.

Diplômée du WSET (Wine and Spirit Education Trust), elle a une sensibilité marquée pour les cépages autochtones et plus généralement un goût prononcé pour le rare et l'original. Aussi, lorsque Michael lui propose de rejoindre Baghera/wines, elle n'hésite pas une seconde et entre comme Directrice Adjointe au sein de l'équipe.



## Flavien Jaquillard

*Chief Financial Officer*

---

Flavien Jaquillard, gastronome Lyonnais, est attiré par les bonnes choses depuis toujours. L'amour de la cuisine, du vin et des chiffres ont été déterminants dans son parcours.

Fort d'un Master de Gestion & Management, il se dirige vers les départements financiers des plus prestigieux hôtels de France. Afin de parfaire ses compétences en finance, il intègre plusieurs multinationales leader sur leurs marchés. Plus tard, il découvre la gestion opérationnelle d'un domaine viticole et se recentre sur ses objectifs : l'excellence et la gastronomie.

Flavien a contribué à toutes les ventes en salle de Baghera/wines et lorsque Michael et Julie l'abordent pour intégrer l'équipe, cette collaboration se présente comme une évidente continuité de son parcours entamé chez Christie's dans l'univers des enchères, du vin de luxe et de l'excellence.

# les réalisations

*Baghera/wines conduit des ventes en salle ainsi que des ventes en ligne, les “wine o’clocks”.*

## ventes en salle

---

Tout est mis en œuvre pour que chaque vente aux enchères en salle soit un événement unique et exceptionnel. Chaque bouteille inscrite au catalogue fait l’objet d’un examen rigoureux et est estimée au plus juste.

Pour chaque vente, un catalogue papier d’exception, véritable écrin inspiré et prestigieux, est créé.

### 1. Vente “Burgundies, Whiskies”

Le 6 décembre 2015, Michael Ganne boucle la vente inaugurale de Baghera/wines – “Burgundies, Whiskies” – avec des résultats excédant les CHF 3 millions.

Il réussit à mobiliser les collectionneurs du monde entier qui plébiscitent la sélection audacieuse de grands crus bourguignons et de grands whiskies japonais.

### 2. Vente “Master Cellar”

Le 22 mai 2016, la maison genevoise conclut “Master Cellar”, sa deuxième vente en salle comprenant notamment 1400 flacons du Domaine de la Romanée-Conti et plus de 3000 bouteilles des plus grands crus de Bordeaux, sur un total avoisinant les CHF 6,2 millions (équivalent à 5,57 millions d’euros).

En doublant le score de sa vente inaugurale de décembre 2015, Baghera/wines s’impose, dès sa deuxième vente, comme le leader suisse des ventes aux enchères de vins d’exception.



1 — “Burgundies, Whiskies”



2 — “Master cellar”

# les réalisations

## ventes en ligne

Les “*wine o’clocks*” sont des ventes aux enchères à thème ponctuelles et régulières qui se déroulent exclusivement en ligne sur une plateforme dédiée, [www.bagherawines.auction](http://www.bagherawines.auction).

Le principe: des ventes aux enchères ludiques lors desquelles le prix des lots baisse dans un temps limité. Les internautes ont la possibilité d’acheter des grands vins, partout dans le monde, au juste prix et d’un simple clic.

Depuis leur lancement en mars 2016, dix-sept “*wine o’clocks*” ont été organisées pour un chiffre d’affaires de CHF 4’501’031 de vins, soit 3,8 millions d’euros.

La recette du succès de ces ventes en ligne innovantes? Une sélection très qualitative de grands vins, une présentation soignée en collections thématiques disponibles sur *e-catalogues*, une plateforme d’enchères simple d’utilisation et sécurisée.

Les experts de Baghera/wines ont pu constater que les usages des collectionneurs de vins prestigieux ont réellement changé: Internet est devenu un canal de vente de grands vins incontournable et plébiscité par les collectionneurs. Le concept novateur des “*wine o’clocks*” a su répondre à leurs attentes d’accessibilité, de facilité, de rapidité tout en proposant les vins les plus recherchés.

### record mondial de ventes de vins sur Internet

Le 6 juin 2017, lors de sa 13<sup>ème</sup> “*wine o’clock*” intitulée “*Immaculate DRC*”, Baghera/wines vend un jéroboam de Romanée-Conti 1999 pour CHF 82’800 (soit environ € 76’300). Ce flacon devient ainsi la bouteille la plus chère au monde adjudgée sur Internet.

Record inégalé depuis !



### treasures from burgundy



# la vente Henri Mayer

## La vente “ Domaine Henri Mayer | The Heritage ”

Le dimanche 17 juin 2018 se tiendra à Genève la vente “*Henri Mayer, The Heritage – The ultimate sale from the private cellar of Domaine Henri Mayer*” au cours de laquelle 1064 bouteilles et magnums du Domaine Henri Mayer seront proposés aux enchères.

Ces bouteilles, réputées les plus chères et recherchées au monde, sont les tout derniers flacons conservés au Domaine par Henri Mayer, le “*Maître*” incontesté du pinot noir, considéré par les experts comme l’un des meilleurs vignerons de tous les temps.

Le catalogue de cette vente exceptionnelle fait la part belle aux 8 climats emblématiques du travail de Henri Mayer, dont le célèbre Cros-Parantoux, la parcelle mythique du “*Dieu des Bourgognes*”.

Les prix des 215 lots qui seront soumis au marteau s’échelonnent de CHF 3'200 pour une bouteille de Nuits-Saint-Georges 1997 (lots 6 & 7) à CHF 280'000 pour une verticale de 15 magnums de 1978 à 2001 (lot 160), pour un ensemble estimé entre CHF 6,7 et 13 millions, soit entre 6 et 11 millions d’euros.



Le catalogue de la vente, en tirage limité.



Lot 214 – Un magnum de Richebourg 1987

## chiffres et données clé

---

1 064 flacons  
855 bouteilles et 209 magnums  
Millésimes de 1970 à 2001

—  
8 climats répartis en 215 lots:

- Lots 1 à 7: Nuits-Saint-Georges
- Lots 8 à 26: Nuits-Saint-Georges “Les Meurgers”
- Lots 27 à 52: Vosne-Romanée
- Lots 53 à 72: Vosne-Romanée “Beaumonts”
- Lots 73 à 87: Vosne-Romanée “Les Brulées”
- Lots 88 à 164: Vosne-Romanée “Cros-Parantoux”
- Lots 165 à 205: Échézeaux
- Lots 206 à 215: Richebourg

—  
La vente “*Henri Jayer, The Heritage – The ultimate sale from the private cellar of Domaine Henri Jayer*” aura lieu le dimanche 17 juin à partir de 14h au Domaine de Châteauevieux.

—  
Chemin de Châteauevieux, 16 Peney-Dessus  
1242 Satigny, Genève  
[www.chateauevieux.ch](http://www.chateauevieux.ch)

*Pour en savoir plus sur la vente...*  
[www.bagherawines-henrijayer.com](http://www.bagherawines-henrijayer.com)



Lot 160 – Vosne-Romanée Cros-Parantoux, Verticale de 1978 à 2001, 15 magnums.



[www.bagherawines.com](http://www.bagherawines.com)



[instagram/bagherawines](https://www.instagram.com/bagherawines)



[facebook/bagherawines](https://www.facebook.com/bagherawines)



[linkedin/bagera-wines-auction-&-trading-sa](https://www.linkedin.com/company/bagera-wines-auction-&-trading-sa)



[twitter/BagheraWines](https://twitter.com/BagheraWines)

---

## contact presse

Émilie Drouin-Brehon

[edrouin@bagherawines.com](mailto:edrouin@bagherawines.com)

+41 79 687 17 44

---

*crédits*



Baghera/wines Auction&Trading SA - Genève  
office@bagherawines.com | +41 22 910 46 30  
[www.bagherawines.com](http://www.bagherawines.com)