

Baghera/wines

drink

time to B wine #18

tête à tête

cela fait dix ans...



dès sa naissance, Baghera avait déjà tout d'une grande maison de ventes. S'ensuivit une enfance rêvée, une croissance galopante, fulgurante même, menée avec panache au rythme d'exceptionnelles rencontres et d'impressionnants records. Derrière ce succès, une équipe. Et au centre, un père fondateur en la personne de Michael Ganne. La question aujourd'hui est la suivante: Qui se cache derrière ce maestro des enchères de vins ?

À 10 ans, il y a 10 ans, dans 10 ans. Chaque décennie porte en elle une tranche de vie.

Né dans le Médoc dans les années 1970. Enfant à Cayenne dans les années 1980. Étudiant à l'Université d'Auckland en Nouvelle Zélande dans les années 1990. Diplômé en Master of Wine Management par l'Office International de la Vigne et du Vin puis nommé comme Responsable des ventes pour l'Europe continentale au Département des vins chez Christie's dans les années 2000.

Les années 2010 sont, quant à elles, les années de l'entreprenariat avec la création en 2015 de Baghera Wines Auction à Genève.

2015-2025: 10 ans, un kairós à célébrer, un marqueur temporel fort: le premier « grand » anniversaire et l'âge où l'on s'affirme à travers les expériences et les émotions.

Virginie Maison: Cher Michael, pourrais-tu partager un souvenir fort de tes 10 ans ?

Michael Ganne: À 10 ans, j'habitais en Guyane. J'ai beaucoup de souvenirs marquants de cette période, mais celui qui reste le plus fort — ou peut-être le plus impressionnant, surtout la nuit — est sans doute le bruit de la jungle. C'est un univers sonore permanent, presque hypnotique: des cris, des mouvements, des présences invisibles... Si l'on prend le temps d'écouter, on réalise que la jungle ne dort jamais. Enfant, cela pouvait être à la fois fascinant et légèrement effrayant, mais c'est une expérience qui marque profondément.

Tu as visité plus de vingt-quatre pays. Tu es allé à la rencontre des hommes qui font vibrer la filière du vin. Un mot sur tes années d'études ?

Parmi toutes ces belles rencontres, je retiens surtout la volonté constante de ces femmes et de ces hommes de faire de leur mieux, et de continuer à y croire malgré les difficultés propres à chaque pays. Les problématiques ont bien sûr évolué depuis 25 ans, mais chaque terroir porte son histoire, et chaque millésime en est une forme de témoignage.

Ces années m'ont aussi permis de désacraliser le vin, d'en enlever le snobisme parfois inutile, pour mieux en saisir l'essence: le respect du produit, du travail humain et du temps. C'est ce chemin qui m'a amené à développer une véritable passion pour les vins, et en particulier pour la compréhension des millésimes, des plus anciens jusqu'à aujourd'hui.

Comment s'est passée ta première fois à la tribune et au marteau ?

Ma première expérience à la tribune s'est déroulée à Londres, dans la salle de vente mythique de Christie's. Une entrée en matière "à l'ancienne", sans entraînement: mon directeur international m'avait donné quelques conseils la veille au soir, avant de me dire simplement — « *Vas-y, si tu es fait pour ça, on le saura très vite.* »

À l'époque, nous travaillions encore avec le livre du commissaire-priseur sur des feuilles volantes... que j'ai réussi à faire tomber en pleine salle

dès les premières minutes. Un moment de stress, forcément — mais avec le recul, plutôt amusant. Malgré cela, j'ai immédiatement adoré l'expérience: l'énergie de la salle, le rythme, cette tension presque électrique... C'est là que j'ai compris que j'étais à ma place.

Opérons un bond dans le temps. Il y a 10 ans. Baghera vient de naître. En quoi ta création te ressemble ? Qu'as-tu voulu impérativement transmettre à Baghera ?

Il y a dix ans, la première question que nous nous sommes posée était simple: comment remettre le vin au cœur de notre métier, et comment valoriser au mieux le travail, souvent ardu, des vigneron.

Baghera est née à quatre, avec notamment Olivia, notre directrice artistique, qui dessine depuis plus de dix ans notre univers et notre identité. Dès le départ, nous avons voulu construire une maison à notre image: exigeante, sensible, et profondément respectueuse du vin et de ceux qui le font.

Notre rôle est d'apporter notre expertise et notre connaissance du marché pour créer un lien entre vendeurs et acheteurs. J'aime dire que nous sommes un peu comme des architectes: nous devons comprendre le produit, imaginer une structure, et mettre en valeur à la fois une cave et l'histoire de l'homme qui l'a constituée — tout en faisant rêver ceux qui viendront enchérir.

Les enchères existent depuis plus de 2 500 ans, avec des traces remontant à Babylone. Le modèle moderne, lui, s'est structuré au XVII^e siècle, notamment à Londres, qui en a posé les fondations telles que nous les connaissons aujourd'hui. Et pourtant, malgré cette longue histoire, l'essentiel n'a pas changé: tenir le marteau reste un exercice profondément humain.

Chez Baghera, nous avons simplement voulu y ajouter davantage de proximité, d'émotion et de relation — pour que chaque vente soit à la fois une rencontre et une histoire.

Des anecdotes sur les débuts ?

Je me souviens d'un rendez-vous à Genève, dans notre entrepôt, avec deux clients (dont un ami) autour de deux bouteilles que nous devions déguster rapidement.

En théorie, la dégustation ne devait pas s'éterniser: nous avions impérativement, le soir même, à préparer et mettre sous pli notre tout premier "time to B wine".

Évidemment, les choses ne se sont pas passées comme prévu... La dégustation s'est prolongée, les discussions aussi, et nous avons finalement terminé tous ensemble dans la cuisine du bureau, à faire la mise sous pli en dégustant des vins.

C'est un souvenir très simple, mais qui résume bien les débuts de Baghera: beaucoup d'énergie, un peu d'improvisation, et surtout le plaisir sincère de partager un moment autour du vin.

Tu as su rapidement te faire un nom dans le métier. Un secret à nous révéler ?

Sans hésiter, l'écoute. Chercher en permanence à comprendre le ressenti de l'autre — qu'il soit producteur, vendeur ou acheteur. Ce sont des valeurs simples, mais que l'on peut vite perdre lorsque le cadre de travail devient trop rigide ou trop formaté. C'était d'ailleurs l'une des raisons profondes de la création de Baghera: retrouver une approche plus humaine, plus fine, plus attentive.

Dans notre métier, il ne s'agit pas seulement de vendre du vin, mais de comprendre des histoires, des attentes, parfois des émotions — et de réussir à les faire se rencontrer.

On te sait défenseur de grands crus, animé par le partage et la passion du vin. Une « rock star » des enchères qui se donne sur scène et fait de chaque vente un spectacle. Qu'en dis-tu Michael ?

« *Le plaisir dans le travail met la perfection dans l'ouvrage.* » — Aristote.

Je ne crois pas vraiment à l'idée de « rock star » dans notre métier. En revanche, je crois profondément à la passion. Nous avons la chance d'évoluer dans un univers peuplé de personnes passionnées et passionnantes, chacune apportant sa sensibilité et son énergie.

À la tribune, il y a bien sûr une forme de rythme, de tension, presque une mise en scène... mais cela reste avant tout un moment de partage. Si chaque vente devient un spectacle, c'est uniquement parce qu'elle est portée par l'authenticité, le plaisir et l'engagement de tous ceux qui y participent.

En 10 ans, la maison de ventes a connu des moments spectaculaires, des acalmies, des imprévus. Quels sont pour toi les moments clés de l'histoire de Baghera ?

Les premières années ont été celles de la construction de la pensée Baghera... définir notre approche, notre exigence, notre manière de travailler.

Puis, en 2018, il y a eu un moment charnière: la vente Henri Jayet. Elle nous a projetés dans l'arène des grandes maisons et nous a ouvert à des projets d'une toute autre envergure.

Les années Covid resteront, je pense pour beaucoup d'entre nous, une période totalement hors du temps — presque irréelle à l'échelle mondiale. Elles ont aussi été un moment de réflexion et d'adaptation. Je garde d'ailleurs en mémoire une phrase très suisse, qui résonne encore aujourd'hui avec justesse: « *Il faut agir aussi vite que possible, mais aussi lentement que nécessaire.* »

Quel est ton plus beau souvenir ?

La vente *The Heritage* d'Henri Jayet, en 2018, fait inévitablement partie de mes plus beaux souvenirs. Bien sûr, il y a le résultat... un record mondial, toujours inégalé mais ce n'est pas ce qui m'a le plus marqué. Ce que je retiens avant tout, c'est le travail exceptionnel de toute l'équipe Baghera, pendant plus de six mois, pour donner vie à ce projet. C'était une aventure humaine intense, faite d'exigence, de passion et de précision. Puis, à un moment, tout s'est aligné. Le résultat n'a finalement été que le reflet de cet engagement collectif... et de la passion des acheteurs pour ces grands vins.

Quels sont les moments « Baghériens » qui t'ont procuré le plus d'émotions ?

Si je devais retenir un moment particulièrement marquant, ce serait sans doute le lot de 12 bouteilles de *La Romanée* 1865 de Bouchard. Je me souviens très bien de cet instant: je demande au client au téléphone à quel niveau il souhaite démarrer les enchères... et il me répond simplement: « *CHF 1 million.* » C'est extrêmement rare, dans le monde du vin, de se retrouver face à des lots de cette envergure. Et pourtant, l'histoire ne s'arrête pas là: les enchères se sont envolées pour finalement dépasser les 2 millions.

Le lendemain, je le rappelle, encore un peu porté par l'adrénaline de la vente. Il me lance alors, avec un sourire que l'on devinait au téléphone: « *Alors, quel effet ça fait de commencer un lot de vin à CHF 1 million ?* » Puis il ajoute

qu'il gardera une bouteille pour que nous puissions la déguster ensemble. Et, quelques temps plus tard... nous l'avons ouverte. C'est sans doute cela, les plus beaux moments: quand l'exceptionnel se prolonge simplement autour d'un verre.

Si tu pouvais remonter le temps, que changerais-tu ?

Je ne suis pas quelqu'un qui porte beaucoup de regrets. Je suis naturellement tourné vers ce que j'aimerais construire. Finalement, je ne changerais rien...

Quelle est la personnalité que tu as rencontrée ces 10 dernières années qui t'a le plus marqué ?

Beaucoup des personnalités qui m'ont marqué ne sont pas forcément publiques. Ce sont avant tout nos vendeurs et nos acheteurs: des passionnés, souvent discrets, chacun avec une histoire de vie, des anecdotes, une relation très personnelle au vin.

J'ai également la chance de rencontrer de nombreux vigneron, qui sont à chaque fois une source d'apprentissage, de partage et de passion — toujours accompagnés d'une grande générosité et d'un sourire.

Au fond, chacun d'eux occupe une place particulière dans notre vie professionnelle... et souvent aussi, avec le temps, dans notre vie personnelle.

Baghera a 10 ans. 2015 est-il déjà un « millésime d'évolution » pour une entreprise et son fondateur ?

Nous sommes en évolution permanente. Notre métier nous oblige à rester à l'écoute, à nous adapter, et à composer avec un marché profondément international. Baghera s'est construit ainsi, dans ce mouvement constant, en cherchant toujours à affiner sa vision et son exigence.

Si Baghera était un vin de 10 ans d'âge, quelle serait ta note de dégustation ?

Un vin encore dans sa jeunesse, avec une belle énergie, déjà structuré mais surtout doté d'un très long potentiel de garde...

À 10 ans, on se souvient et surtout on rêve! Quels sont tes rêves Michael pour les 10 prochaines années ?

Continuer à prendre du plaisir, avant tout. Poursuivre la construction de Baghera autour de belles ventes et créer un véritable écosystème dans lequel le vin reste au cœur de nos vies. Un vin vécu avec mesure — sans excès, ni de consommation ni d'ego — mais toujours avec le respect et la passion que les hommes lui consacrent depuis Dionysos... Comme le vin, nous ne sommes que de passage. Les hommes passent, les terroirs demeurent. §

dix ans ensemble esprit(s) d'équipe



francesco

Il y a dix ans, nous nous sommes lancés dans une aventure audacieuse : redéfinir l'expérience des ventes aux enchères. Loin d'être une simple maison de ventes parmi tant d'autres, nous avons été les premiers à organiser des ventes entièrement consacrées à la Bourgogne, à proposer des ventes de vins de Bourgogne provenant directement des domaines, et à créer des expériences culinaires inoubliables en collaboration avec Troisgros***. Notre vision s'est élargie pour mettre en lumière les joyaux cachés du Jura, puis s'est épanouie dans des bars à vins naturels, pour ensuite célébrer les bodegas les plus exceptionnelles d'Espagne. Pionniers des ventes-événements en direct depuis l'Asie (Singapour, Malaisie, Thaïlande), nous séduisons les collectionneurs les plus exigeants avec des enchères exceptionnelles et établissons de nouvelles normes mondiales : Henri Mayer à Genève, René Engel à Vosne, Bouchard à Genève, Château Ducru-Beaucaillou à Saint-Julien, Saint-Sébastien... Chez Baghera/wines, nous ne vendons pas du vin : nous sculptons des souvenirs. Après une décennie à redéfinir l'excellence, l'aventure continue. Elle ne fait que commencer. À la santé des prochaines découvertes ! §



gary

Baghera/wines a marqué pour moi le début d'une aventure exigeante et profondément enrichissante. Sommelier dans des restaurants étoilés à l'origine, Michael me nomme responsable de la Boutique qui venait d'ouvrir ses portes. Nous construisons une boutique pensée comme un lieu de rencontre et de partage, où chaque client peut trouver des flacons d'une maturité parfaite, issus des meilleurs terroirs et des plus grands vigneron du vignoble mondial. Chaque échange nourrit notre passion commune et j'ai appris à écouter, à conseiller et à transmettre cette émotion unique que procure le vin. Par la suite, j'ai repris la gestion de notre club privé, un espace plus confidentiel et privilégié où se tissent des liens durables avec nos membres passionnés. Enfin, nos dégustations ont permis de donner vie à notre vision : créer des moments suspendus autour d'un vin, d'un domaine, d'un millésime, d'une rencontre et de faire de ces instants de partage et de convivialité, un plaisir intemporel qui reste gravé dans nos mémoires. Si je devais résumer ces six années chez Baghera en une phrase : la passion du vin et du partage au service de l'exigence. §

pablo

Et voilà... Baghera célèbre aujourd'hui ses 10 ans. Arrivé en 2019, je n'étais pas là au tout début, et pourtant, j'ai le sentiment profond d'avoir toujours fait partie de cette aventure. Comme si j'avais été, moi aussi, autour de cette table en 2015, au moment où tout a commencé. Car Baghera, ce n'est pas seulement une maison, c'est une histoire humaine. Une histoire dans laquelle, peu à peu, on trouve naturellement sa place. Un lieu où l'on se sent accueilli, écouté, et surtout impliqué. Ici, les projets ne sont pas simplement des missions : ils deviennent une part de nous, ils nous accompagnent, ils grandissent avec nous... presque comme des enfants. Mon premier "bébé" a été le développement des collaborations avec les restaurants. Une aventure brève, mais à laquelle je reste profondément attaché. Puis sont nées les ventes "wine o'clock" – un projet que j'ai fait mien dès le premier jour, que j'ai vu évoluer, grandir, s'affirmer, année après année, avec beaucoup de passion et d'engagement. Aujourd'hui, une nouvelle page s'écrit. Celle d'un Baghera qui continue de grandir et de se projeter vers l'avenir. Et je suis fier de pouvoir contribuer, à ma manière, à cette évolution. J'espère sincèrement continuer à faire partie de cette belle histoire encore longtemps. Longue vie à Baghera ! §



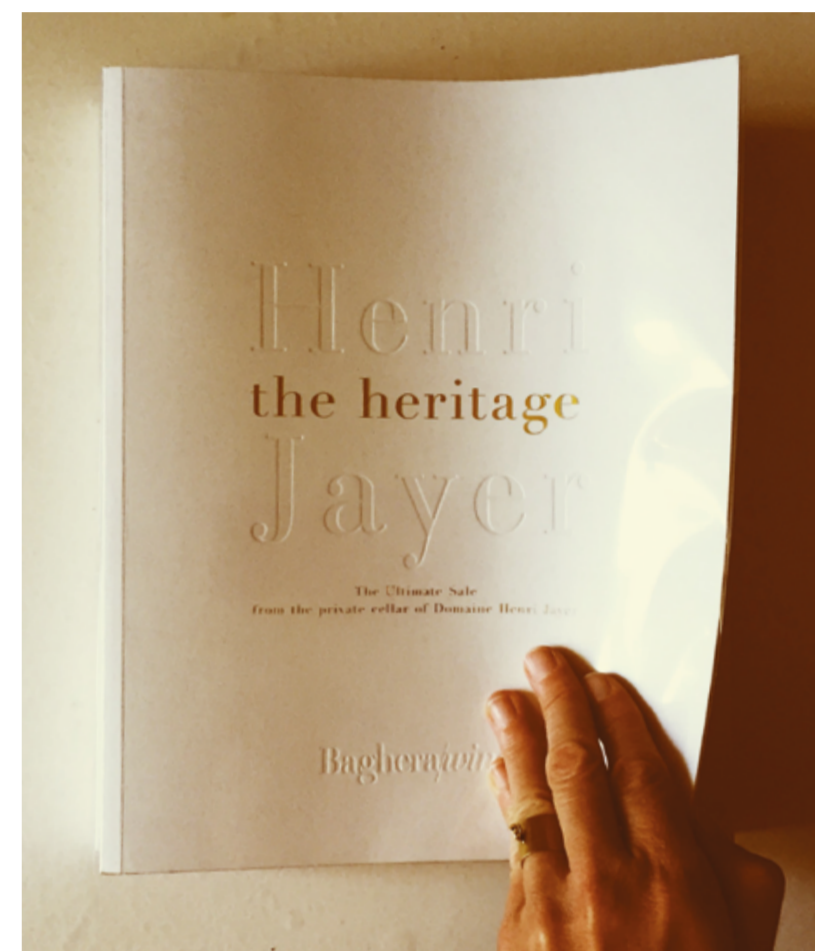
olivia

Lorsque Michael m'a "embarquée" dans cette folle expédition, il y a dix ans, je ne connaissais rien au vin, buvais à peine ; mais j'ai vite appris qu'une bouteille de Bourgogne n'avait pas la même tête qu'une bouteille de Bordeaux... Ma méconnaissance originelle du monde du vin a finalement peut-être posé les contours de ce qui fait la richesse de nos échanges – Michael et les spécialistes me parlent de vin, et moi je scrute, je sonde, j'interroge. Depuis, j'ai appris (un peu...), j'ai regardé (beaucoup) et je continue d'écouter. Les propositions graphiques qui naissent de nos débats puisent aussi leurs origines dans "ma" parcelle – mon expérience du théâtre et une famille d'artistes – et la substance qui donne corps à l'identité de Baghera en est le reflet. Chaque catalogue que nous produisons ensemble est le fruit de notre désir de renouveler le regard et de rendre hommage à Dionisos, dieu commun aux festoeries du vin et à l'extase du spectacle théâtral. De notre compagnonnage singulier, ce que je retiens c'est ce périple quotidien ensemble – nous marchons, au rythme des ventes, des rencontres et des visions. "En eaux inexplorées, rives insoupçonnées..." (Un Conte d'Hiver, Shakespeare). En avant ! §



2015—2025

cartes postales





“prélude” au petit matin...

Le monde du vin est, avant tout, une histoire de rencontres et d'amitié. Voilà plus de vingt ans que je connais ce collectionneur — grand amateur de belles bouteilles et passionné exigeant. Lorsque je lui ai parlé de notre vente anniversaire des 10 ans, le 10 mai, sa réaction a été immédiate: « *Et si j'ajoutais quelques flacons de ma collection ?* »

C'est ainsi qu'est née l'idée d'une vente supplémentaire, organisée le matin même, en prélude à la vente dédiée aux provenances directes du domaine.

Nous avons dû faire des choix, au cœur d'une cave aux conditions de conservation irréprochables, pour ne retenir que des vins dont tout collectionneur rêve, un jour, de les voir dans sa propre cave: des millésimes mythiques — 1811, 1838, 1857, 1858 — jusqu'à des années très récentes comme 2022, et des formats allant de la bouteille aux

grands contenants les plus spectaculaires: 12 litres, 15 litres, et même 18 litres. Un véritable rêve d'amateur.

La première section mettra à l'honneur un domaine que j'affectionne tout particulièrement: le Domaine Raveneau, avec 60 lots couvrant 15 millésimes. Quand on connaît le potentiel de garde de ces vins, nos papilles s'en réjouissent déjà.

Nous poursuivrons ensuite avec l'incontournable Domaine de la Romanée-Conti, à travers 17 assortiments de 2006 à 2022. Cette sélection comprend 21 bouteilles de *Romanée-Conti*, plus de 100 bouteilles de *La Tâche*, ainsi qu'un rarissime 6 litres de *Richebourg* 1979.

La section dédiée aux grands Bordeaux fera elle aussi rêver: des plus grands châteaux, avec notamment une impériale de *Lafite Rothschild* 1996, un double-magnum de *Mouton Rothschild* 1995, un spectaculaire 18 litres de *Cheval*

Blanc 2005, des magnums de *Le Pin* 2019, sans oublier une caisse de *Pétrus* 1997 et un magnum de 2021.

Pour conclure la sélection des vins tranquilles, le roi *Yquem* sera à l'honneur avec une impressionnante verticale allant de 2008 jusqu'à... 1857. Ceux qui ont déjà eu la chance de déguster de vieux *Yquem* connaissent leur capacité unique à s'épanouir avec le temps. Et la palette de couleurs, parfaitement normale pour ces vins, est déjà, en soi, un plaisir pour les yeux.



Et parce qu'une grande dégustation mérite toujours une touche de fête, quelques bulles magnifiques viendront réveiller le palais avec un *Cristal*. Enfin, nous terminerons sur deux très rares *Malaga* de 1838, ainsi qu'un cognac *Fine Champagne de l'Empereur* de 1811.

Alors... êtes-vous prêts pour une dégustation inoubliable ? Bonne chance avec vos enchères !

Michael Ganne

vente “prélude” en vedette

la magie des chiffres...

		
61 lots	36 lots	93 lots
Domaine Raveneau	Domaine de la Romanée-Conti	Château d'Yquem
		
48 grands formats	18 litres Cheval Blanc 2005	21 bouteilles de Romanée-Conti
		
1 impériale Lafite Rothschild 1996	1 double-magnum Mouton Rothschild 1995	1857 Château d'Yquem
		
1811 Cognac Réserve de l'Empereur	1838 Tinto Dulce Malaga	1979 DRC Richebourg



Les Bordeaux font rêver: des plus grands châteaux, avec notamment une impériale de Lafite Rothschild 1996, un double-magnum de Mouton

Rothschild 1995, un spectaculaire 18 litres de Cheval Blanc 2005, des magnums de Le Pin, sans oublier un magnum de Pétrus 2021...

heartbeat

la vente de l'après-midi



Baghera a grandi au contact des domaines et châteaux, s'appliquant à faire le lien entre les collectionneurs et les grands faiseurs de vins, ces hommes et ces femmes qui créent les flacons qui nous passionnent.

Ces liens forts avec les origines sont au cœur de notre dynamique, de notre identité même. Dix ans d'enchères, dix ans d'histoires partagées.

Pour célébrer ces dix belles dernières années ensemble, nous sommes très heureux de proposer la vente "Heartbeat" qui, à deux (très belles) exceptions près, sera entièrement composée de vins provenant directement des châteaux et domaines.

Cette vente vient remercier ceux qui œuvrent chaque jour pour nous offrir les grands vins que nous chérissons, et offrir à nos chers clients la possibilité d'acquérir des vins directement issus des propriétés.

Un hommage aux vigneronnes, couronné d'une action solidaire.

Nous avons depuis un certain temps pour projet d'organiser avec l'association «12 de Cœur» une vente caritative au profit des «Restos du Cœur» et de la fondation "Reload".

Or, les donateurs étant tous de grands vigneronnes issus de toutes les régions viticoles françaises, nous nous sommes naturellement retrouvés en présence de vins en provenance directe des propriétés.

L'action à mener était toute trouvée : intégrer les vins de l'association «12 de Cœur» à la vente de nos 10 ans dédiée aux vigneronnes.

Tous les vins en provenance des donateurs de l'association seront mentionnés au catalogue de la vente "Heartbeat" et seront vendus au profit des plus démunis.

Créée en 2014 par Pierre-Henry Gagey, Aubert de Villaine, Jean-Pierre Perrin, Jean-François Moueix, Jean-Claude Rouzaud, Sylvain Pitiot et Michel Boss, l'association «12 de Cœur» est aujourd'hui pilotée par Jean Moueix, Saskia de Rothschild, Marc Perrin, Vitalie Taïtinger, Perrine Fenal, Thibault Gagey et Michel Boss à la présidence.

Ces grands noms de la filière des grands vins ont pour triple objectif de venir en aide aux plus défavorisés, de créer un projet fédérateur pour les vigneronnes français et de présenter les vins français comme indissociables de la société française.

Des ambitions auxquelles nous adhérons pleinement.

La vente "Heartbeat" a donc pour volonté de remercier les vigneronnes sans lesquels Baghera n'existerait pas, et, par la même occasion, de contribuer à l'action solidaire menée par certains d'entre eux.

Le dimanche 10 mai sera un jour de fête, d'hommage, de partage et d'émotions autour de ce qui nous lie tous chers lecteurs : l'amour du vin.

Nous ferons tout notre possible pour valoriser le travail de ceux qui subliment nos terroirs et créent les grands vins.

Virginie Maison : Cher Pablo, Spécialiste en vins et issu d'une famille possédant l'un des plus prestigieux vignobles espagnols, tu es sans aucun doute le « Baghérien » le mieux placé d'entre tous pour nous parler de la relation privilégiée qu'entretient Baghera avec les châteaux et les domaines. Que peux-tu nous en dire ?

Pablo Alvarez : En effet, c'est précisément ce lien étroit avec les domaines qui m'a conduit à Baghera. Pratiquement depuis sa création, Baghera a toujours été aux côtés des producteurs, les accompagnant dans la transmission de leur histoire et de leurs vins. Nous nous sentons pleinement partie prenante de ce parcours que les vins accomplissent, depuis leur naissance au domaine jusqu'à leur rencontre avec des amateurs aux quatre coins du monde. Aujourd'hui, cette relation ne se limite plus aux ventes aux enchères : elle s'étend du personnel au professionnel, notamment à travers notre boutique à Genève, et plus récemment encore, en partageant des moments privilégiés autour de grandes tables, aux côtés de passionnés et de producteurs d'exception, dans des restaurants du monde entier.

Pablo, ta passion est de découvrir des vins, ton métier est d'en vendre et ton histoire te relie au terroir. Tu connais tout du cycle du vin et de son marché. Dis-nous pourquoi la provenance des vins est-elle si importante pour un amateur ?

Lorsque nous parlons de vin, nous parlons d'un produit vivant qu'il faut préserver. De la même



manière que les viticulteurs prennent soin de la vigne pour obtenir des raisins de la plus haute qualité, et que les œnologues traitent ensuite ce précieux jus avec la plus grande attention, il est essentiel de conserver ces vins dans des conditions optimales pour garantir leur bon vieillissement. Pour les amateurs de vins matures, cela est fondamental. C'est pourquoi l'équipe de Baghera accorde une importance particulière aux conditions de stockage, permettant aux bouteilles d'évoluer lentement et harmonieusement. Une humidité adaptée ainsi que des températures basses et stables, sans variations brusques, sont essentielles.

En tant que commissaire-priseur de Baghera/wines Auction France, je mesure à quel point la provenance d'une bouteille peut enflammer les enchères. Nous l'avons d'ailleurs constaté lors des ventes que j'ai dirigées sur le sol français, au sein même des propriétés, au Château Ducru-Beaucaillou à Saint-Julien en 2024 ou encore au Domaine François Gaunoux à Meursault en 2025. La magie de vendre des vins « qui n'ont pas bougé » dira-t-on. Comment expliques-tu les palpitations de tout amateur de vins qui va pouvoir acquérir aux enchères une bouteille issue directement d'un château ou d'un domaine d'exception ?

L'aspect clé est précisément celui évoqué : le fait que les bouteilles n'aient jamais quitté les caves est ce qui rend ces ventes si spéciales. Tant au Château Ducru-Beaucaillou qu'au Domaine François Gaunoux, nous avons eu la chance de déguster et de proposer des bouteilles restées des

décennies dans les caves depuis leur mise en bouteille — une expérience tout simplement incroyable. Non seulement nous mettons en relation des acheteurs du monde entier avec les producteurs eux-mêmes, mais cela crée également un lien unique, presque intime, lorsque l'acheteur vient chercher ses vins directement au domaine et rencontre ceux qui les ont élaborés. Comme je l'ai mentionné, chez Baghera, nous nous considérons avant tout comme un relais au service des domaines dans la transmission de leur savoir-faire.

Tu es Directeur Genève, en lien avec les bureaux de Baghera implantés ailleurs dans le monde et en contact avec une clientèle internationale. Cette provenance ex-domaines est-elle aussi importante pour tous les acheteurs ?

Je considère que la provenance est toujours essentielle. La sérénité qu'apporte le fait de savoir que les bouteilles ont été parfaitement conservées tout au long de leur stockage incite les clients à accepter des prix plus élevés. L'incertitude que l'on peut parfois ressentir lors d'une vente aux enchères disparaît ici totalement, remplacée par une véritable confiance. Et cela vaut pour tous les acheteurs.

Quel est ton top 10 des lots de la vente Heartbeat ?

Je citerais les vins suivants : une bouteille de *La Tâche 1971*, un magnum de *Richebourg Méo-Camuzet 1970*, un jéroboam de *Chevalier-Montrachet* Domaine Leflaive *2015*, un magnum de *Clos de Bèze 2000* de Bruno Clair, un magnum de *Salon 2007*, un magnum

de *Clos Saint-Hune 2009*, un 6 litres de *Vega Sicilia Único 2007*, un 3 litres de Pinot Noir *Les Saintes Claires 2002* du Domaine Albert Mann, un 15 litres de *Bodegas Toro Albala 1955* et un 3 litres de *Sassicaia 1995*.

Baghera réserve deux lots qui font exception dans la mesure où les vins ont déjà trouvés preneurs une première fois lors de précédentes ventes mythiques dirigées par notre divine panthère du cortège dionysiaque. De précieux souvenirs donc... Peux-tu nous en dire plus ?

Fidèle à notre histoire, cette vente inclut en effet deux lots issus de clients ayant acquis ces bouteilles lors de nos précédentes ventes et les ayant conservées dans nos entrepôts sans qu'elles ne soient déplacées. Deux ventes ont particulièrement marqué l'histoire de Baghera, dont la plus emblématique reste "*Henri Jayer The Heritage*", qui demeure un record historique depuis le 17 juin 2018. Et comment ne pas évoquer cette vente exceptionnelle organisée pendant la période du COVID, au sein du Club 1865 by Baghera/wines, "*La Romanée Memories 1862-2005*", une expérience inoubliable au cours de laquelle nous avons proposé des bouteilles de La Romanée de l'époque Bouchard Père & Fils. Cette vente réunira des bouteilles issues de ces moments clés de l'histoire de Baghera.

Merci Pablo pour cet entretien qui vient surtout souligner la place prépondérante des viticulteurs, vigneronnes, faiseurs de vins, domaines et châteaux : ceux qui nous abreuvent de grands vins... et d'émotions. À tous, un sincère et profond merci!



La vente "Heartbeat" a pour volonté de remercier les vignerons sans lesquels Baghera n'existerait pas, et, par la même occasion, de contribuer à l'action solidaire menée par certains d'entre eux.

Le dimanche 10 mai sera un jour de fête, d'hommage, de partage et d'émotions autour de ce qui nous lie tous chers lecteurs : l'amour du vin.

domaines & châteaux

les acteurs

de la vente “heartbeat”

- Alvaro Palacios
- Bodegas Toro Albalá
- Bodegas Vega Sicilia
- Champagne Agrappart
- Champagne Billecart-Salmon
- Champagne Dom Pérignon
- Champagne Krug
- Champagne Louis Roederer
- Champagne Philipponnat
- Champagne Salon
- Champagne Taittinger
- Château Angélys
- Château de Beaucastel
- Château de Fragues
- Château de Meursault
- Château de Pibarnon
- Château Gazin
- Château Guiraud
- Château Haut-Bailly
- Château Léoville-Barton
- Château Lynch-Bages
- Château Margaux
- Château Montrose
- Château Mouton-Rothschild
- Château Pétrus
- Château Pontet-Canet
- Château Smith Haut Lafitte
- Château Thivin
- Château Tortanoy
- Domaine Alain Graillot
- Domaine Belargus
- Domaine Bonneau du Martray
- Domaine Bruno Clair
- Domaine Chanson
- Domaine Comte Georges de Vogué
- Domaine Comte Senard
- Domaine des Comtes Lafon
- Domaine des Lambrays
- Domaine des Perdrix
- Domaine Dujac
- Domaine E. Guigal
- Domaine Faiveley
- Domaine François Gaunoux
- Domaine Georges Mugneret-Gibourg
- Domaine Georges Vernay
- Domaine Henri Boillot
- Domaine Henri Gouges
- Domaine Henri Marionnet
- Domaine Huet
- Domaine Jean Grivot
- Domaine Jean Hugel
- Domaine Jean-Louis Chave
- Domaine Jean-Marc Roulot
- Domaine Joseph Drouhin
- Domaine Louis Jadot
- Domaine Louis Latour
- Domaine Marcel Deiss
- Domaine Méo-Camuzet
- Domaine Montille
- Domaine Oddero
- Domaine de Chevalier
- Domaine de la Romanée-Conti
- Domaine de la Taille aux Loups
- Domaine de la Vougeraie
- Domaine de Montille
- Domaine de Trévallon
- Domaine du Clos des Fées
- Domaine Georges Vernay
- Domaine Henri-Gouges
- Domaine Jean-Marie Fourier
- Domaine Leflaive
- Domaine Marcel Deiss
- Domaine Marquis d'Angerville
- Domaine Tissot
- Domaine Thibault Liger-Belair
- Domaine Trimbach
- Domaine Vincent Dauvissat
- Domaine Weinbach
- Domaine Zind Humbrecht
- Maison Joseph-Drouhin
- Nicolas Joly Coulée de Serrant
- Sassicaia Tenuta San Guido
- Tenuta Guado al Tasso
- Tenuta Tignanello
- Villa Beaulieu
- et d'autres encore...



Comment célébrer dix années d'histoire autrement qu'en réunissant ce qui en fait l'essence même : le vin, le temps... et les hommes ?

Le samedi 9 mai, à la tombée du jour, Baghera investit l'Auberge du Lion d'Or. Une lumière douce se pose sur les pierres anciennes, les portes s'ouvrent, les premiers verres se remplissent. Le lieu respire. Il a vécu, il accueille, il transmet.

Ici, tout semble à sa place. Sous l'impulsion de Ricardo Alves et la précision du chef Léo Besnard, la maison vibre d'une énergie singulière — entre mémoire et mouvement. Un décor, oui. Mais surtout une atmosphère.

Les bouteilles arrivent, une à une. Elles ont attendu. Longtemps. Parfois des décennies. Leflaive, Méo-Camuzet, Comte Liger-Belair, Gaunoux, Zind-Humbrecht, Beaucastel, Lopez de Heredia,

Yquem... Des noms qui murmurent déjà à l'oreille des amateurs avertis. Certaines, issues du millésime 1990, portent en elles une promesse intacte.

Puis vient la table. Les assiettes se succèdent comme des plans soigneusement composés : homard rôti, bar délicat, tourte de gibier, côte de veau suisse. Les vins répondent, les textures s'entrelacent, les silences deviennent éloquentes. Le temps ralentit. Les regards se croisent. Les conversations s'étirent.

Ce n'est plus seulement un dîner. C'est un moment suspendu.

Le lendemain, le décor reste, mais le rythme change. Le dimanche 10 mai, à partir de 10h, puis à 13h, le marteau prendra le relais pour ses ventes “Kipling”. Les émotions de la veille laisseront place à la tension des enchères. Les mêmes vins, désormais, changeront de mains.

Et peut-être, déjà, commenceront-ils une nouvelle histoire...
Michael Ganne



aux enchères, nous parlerons d'art pour un tableau et d'objet de collection pour une bouteille de vin. Dans les deux cas, l'acheteur recherchera la même chose : ressentir et vibrer ! L'art et le vin sont liés par cette même quête des émotions, et la magie est que celles associées à l'un nourrissent ou induisent celles associées à l'autre. Si bien qu'un amateur d'art est bien souvent un amateur de vin et inversement.

Acheter du vin ou de l'art c'est avant tout s'offrir des émotions et se connecter à son imaginaire et à sa mémoire. Et le jeu des enchères ne vient qu'amplifier le phénomène... Le désir, l'incertitude, le suspense, le doute, l'envie, le suspense à nouveau, la lutte, la surenchère, les palpitations. L'histoire d'amour avec l'objet du désir a déjà commencé, avant même que le marteau ne décide de la suite.

Puis c'est le temps du vivre ensemble. Accrocher son tableau et le contempler, le regarder du coin de l'œil ou plonger dedans. Ouvrir sa bouteille, la partager ou la conserver précieusement dans sa cave. Les émotions se vivent ou se font attendre.

Pour les 10 ans de Baghera, offrons-nous dans cet article de la joie et de la lumière à travers l'association d'une œuvre monumentale d'Edvard Munch et d'une resplendissante verticale d'Yquem. Notre invité d'honneur : le Soleil !

Avant de commencer cette lecture synesthétique et de retrouver le roi des astres en peinture et dans nos verres, sachez que si l'immense tableau de Munch n'est pas destiné à passer aux enchères, les bouteilles d'Yquem le sont toutes ! Rendez-vous dimanche 10 mai pour enchérir, frémir, vibrer, enchérir encore, et remporter le Soleil !

art

Longtemps le Soleil fut Dieu. Symbolisé par un disque durant l'Égypte pharaonique, il est considéré comme le grand créateur. C'est la régularité de ses cycles, journaliers ou saisonniers, qui fait revivre éternellement la nature et l'homme, la crainte ultime étant que le soleil cesse de se lever un matin... Durant la Grèce antique et chez les Romains, Apollon, Dieu du Soleil, traverse chaque jour le ciel sur un char tiré par des chevaux de feu pour apporter la lumière au monde. Il est adoré et fait l'objet de nombreuses représentations en sculpture comme en peinture.

Puis, le Dieu de la Bible éclipsa le soleil à l'avènement de la Chrétienté et c'est la lumière de Dieu qui inondera d'or les tableaux des églises. Ce n'est qu'à partir de la Renaissance que les thèmes mythologiques réapparaîtront en art et que nous retrouverons Apollon en gloire sur son quadriga céleste et flamboyant. Au XVII^e siècle, le soleil retrouve sa toute-puissance et Louis XIV, monarque de droit divin, ne manquera pas de régner en « Roi Soleil » et d'embrasser toute la symbolique de l'attribut pour asseoir son pouvoir. En dehors de ces peintures d'histoire, l'astre apparaît comme un élément du tableau dans les peintures de paysage, genre artistique à part entière admis dès le XVI^e siècle et qui ne cessera de se développer en peinture, progressant de genre mineur à ses débuts à genre majeur chez les Impressionnistes au XIX^e siècle.

Notre *Solen* brille en 1911.

Durant les années 1830, les Romantiques comme Caspar David Friedrich ont investi l'astre d'une dimension spirituelle et méditative héritée des paysages du siècle d'or néerlandais, et les tableaux vibrants de lumière des Impressionnistes ont fait du Soleil un ingrédient majeur du tableau dès les années 1870. Autant d'avancées picturales qui ouvrent la voie au Symbolisme, un mouvement empreint de spiritualité au tournant du XX^e siècle, et à l'Expressionnisme qui remet en cause l'aspect naturaliste dans la peinture en forçant l'intensité des couleurs dans les années 1910. L'artiste expressionniste Ernst Ludwig Kirchner dira « *accepter toutes les couleurs qui, directement ou indirectement, traduisent l'impulsion créatrice pure* ». C'est dans ce contexte d'Avant-Garde du début du XX^e siècle que *Solen* éclate.

Entre Symbolisme fin-de-siècle et Expressionnisme, Edvard Munch déploie le Soleil sur une œuvre monumentale de 489 x 786 cm en toile de fond de l'Auditorium Aula de l'Université d'Oslo. Sujet central et sublime, inscrit au milieu d'un cycle de onze tableaux, le Soleil inonde la toile de lumière, métaphore de la vérité universelle. L'auteur du *Cri*, reporte ici l'intensité habituelle de sa peinture mais dans une toute autre direction. L'œuvre est éblouissante. Le Soleil en majesté a hérité des différentes théories sur la couleur explorées par les artistes de la fin du XIX^e et du début du XX^e siècles



et frôle l'abstraction par un jeu de rayons colorés qui nous transcendent. Le spectateur est saisi par la grâce.

En 1911, l'artiste sort d'une sombre période et *Solen* va le réconcilier avec la vie. Avec ce chef-d'œuvre, Edvard Munch transforme ses émotions par la création. *Solen* ou l'énergie de la vie, la force régénérative. Edvard Munch dira que « *tout est mouvement et lumière, Dieu est en nous et nous sommes en Dieu, Dieu est tout. Tout est en nous. Il y a en nous des univers entiers.* » Munch réussit à insuffler au tableau une force contemplative exceptionnelle et à élever la peinture à un niveau quasi philosophique. La composition symétrique, la frontalité totale et la simplification des formes accentuent la force de l'astre solaire dominant. Ses rayons multicolores s'étendent à l'infini et éclairent les rochers, l'océan, le monde.

Pour les 10 ans de Baghera, ouvrons grand les yeux sur ce Soleil éclatant et profitons du fabuleux feu d'artifice offert par Edvard Munch !

vin

Face à ce magistral spectacle solaire, le vin ne peut qu'être exceptionnel. Un vin de lumière, un miracle de la nature. Face à *Solen* : Yquem. Le plus grand des Sauternes. Un vin mythique. « *Un soleil en bouteille* » !

Le merveilleux d'Yquem repose avant tout sur un équilibre fragile entre nature imprévisible, patience humaine et exigence extrême, un alignement de facteurs que très peu de vins au monde peuvent revendiquer.

Originaire du XIII^e siècle, le domaine ne produit d'abord que des vins blancs secs ou légèrement doux, sans attrait particulier. C'est au XVIII^e siècle que le domaine, dirigé par Françoise Joséphine de Sauvage d'Yquem, perfectionne la récolte tardive et la sélection des raisins touchés par le champignon Botrytis cinerea, la pourriture noble, la grâce. Car il est là le miracle de la nature : tout, absolument tout, doit s'aligner de façon très rare pour produire ce vin. Contrairement à une pourriture classique, la pourriture noble concentre les sucres et les arômes du raisin. Mais elle ne se développe que dans des conditions très précises : des brumes matinales (venues de Giron et de la Garonne) suivies d'un temps sec et ensoleillé dans la journée. Trop d'humidité ? Les raisins pourrissent mal. Trop de soleil ?

Le champignon ne se développe pas. La grandeur du vin repose également sur une sélection des raisins d'une extrême rigueur durant les vendanges.

Certaines années, si les conditions ne sont pas réunies, le château préfère ne pas produire. Tout ou rien. L'excellence aura le dernier mot.

Enfin, le terroir du Sauternes joue un rôle clé : sols, climat, microclimat local... tout contribue à créer ce style unique, impossible à reproduire ailleurs avec la même régularité.

La Vigne et le Vin...

Cette parfaite union de la Terre et du Soleil via la Vigne se vérifie en bouche et quiconque a bu du Château d'Yquem une fois dans sa vie s'en souvient à jamais. Le mystère de la nature lui confère une dimension divine. Yquem est un vin spirituel. Si *Solen* est l'expression picturale d'un état d'âme lumineux, Yquem a le pouvoir de transmettre cet état d'âme à celui qui le boit. Par sa couleur d'abord. Une verticale d'Yquem porte en elle toutes les nuances des rayons solaires du tableau. De l'or à l'ambre. Sublime. Car elle est aussi là, la magie : dans le temps qui passe. Yquem accueille le temps, l'embrasse, évolue avec, vieillit avec. Et vieillit bien. Très bien... Alexandre Dumas aurait dit « *On boit de l'Yquem comme on boit de l'or.* » Ce vin est une promesse de félicité qui ne tarit pas avec le temps.

Château d'Yquem 1911. Il a l'âge de *Solen*. 115 ans et encore vivant. De sa robe ambrée, il tire un nez d'une complexité rare, méditative : abricot confit, notes miellées, épiciées, touche fumée. Votre mémoire viendra y retrouver le meilleur, l'exquis et souvent d'ailleurs l'indicible. Le légendaire millésime 1911 offre encore aujourd'hui une profondeur et une harmonie absolument uniques.

Pour les 10 ans de Baghera, retrouvons dimanche 10 mai Yquem 1911 sous le feu des enchères. Mieux ! Une vertigineuse verticale du roi des Sauternes, de 1857 à 2008. Un moment exceptionnel pour tous les amateurs et collectionneurs qui vibrent d'émotions intenses et profondes au contact des grands vins.

Je terminerai cet article avec une parole qui vous concernent chers lecteurs, une parole de Goethe : « *Les collectionneurs sont des gens heureux* ».

Virginie Maison

rendez-vous dégustons !

jeux d'esprit jouons ?

Sine Qua Non

Vendredi 24 avril 2026
12h15



Menu en 3 plats élaboré par
le chef du Beau-Rivage Mathieu Croze

vins

—
Aperta Assemblage 2018
Distenta Grenache 2019
Distenta Syrah 2019
Grenache Distenta II 2020
Grenache Femelle 2013
Syrah Distenta II 2020
The Hated Hunter Syrah 2017

Club 1865 by Baghera/wines
Rue Adhémar-Fabri 2, 1201 Genève
ticket — 320 CHF
10 places disponibles

Romanée-Conti

Jeudi 7 mai 2026
12h15



Menu en 4 plats élaboré par
le chef du Beau-Rivage Mathieu Croze

vins

—
Grands-Echézeaux 2018
Grands-Echézeaux 2015
Romanée-Saint-Vivant 2021
Romanée-Saint-Vivant 2018
Richebourg 2021
La Tâche 2021
Romanée-Conti 2021

Club 1865 by Baghera/wines
Rue Adhémar-Fabri 2, 1201 Genève
ticket — 3400 CHF
10 places disponibles

François Raveneau

Vendredi 8 mai 2026
12h15



Menu en 3 plats élaboré par
le chef du Beau-Rivage Mathieu Croze

vins

—
Chablis Village 2014
Chablis 1^{er} Cru Montée de Tonnerre 2022
Chablis 1^{er} Cru Montée de Tonnerre 2020
Chablis 1^{er} Cru Butteaux 2008
Chablis 1^{er} Cru Butteaux 2005
Chablis Grand Cru Valmur 2018
Chablis Grand Cru Valmur 2005
Chablis Grand Cru Blanchot 2004
Chablis Grand Cru Clos 2007

Club 1865 by Baghera/wines
Rue Adhémar-Fabri 2, 1201 Genève
ticket — 560 CHF
10 places disponibles

Gaja

Jeudi 28 mai 2026
19h



Menu en 4 plats élaboré par
le chef du Beau-Rivage Mathieu Croze
en présence de Monsieur Giovanni Gaja

vins

—
Gaja & Rey 2023
Gaja & Rey 2020
Barbaresco 2022
Barbaresco 2004
Sori Tildin 2021
Sori Tildin 2016
Sperss 2021
Sperss 1997

Club 1865 by Baghera/wines
Rue Adhémar-Fabri 2, 1201 Genève
ticket — 480 CHF
20 places disponibles

Alain Gallety

Vendredi 26 juin 2026
12h15



Menu en 3 plats élaboré par
le chef du Beau-Rivage Mathieu Croze

vins

—
Côtes-du-Vivarais La Ligure 2012
Côtes-du-Vivarais La Ligure 2011
Côtes-du-Vivarais La Syrare 2013
Côtes-du-Vivarais La Syrare 2011
Côtes-du-Vivarais La Syrare 2003
Côtes-du-Vivarais La Syrare 1999

Club 1865 by Baghera/wines
Rue Adhémar-Fabri 2, 1201 Genève
ticket — 190 CHF
10 places disponibles

Summer Lunch

Vendredi 3 juillet 2026
12h15



Lunch convivial
autour de spécialités ibériques

vins

—
BYOB (Bring Your Own Bottle)
Une sélection de vin sera également préparée par Baghera

Club 1865 by Baghera/wines
Rue Adhémar-Fabri 2, 1201 Genève
ticket — 250 CHF
10 places disponibles

Connaissances expertes

1. Citez 3 grands crus classés de Saint-Émilion dans la classification de 2022.
2. Quel est le pourcentage de Merlot dans le Pétrus du millésime 1990 ?
3. Dans quel clos se trouve la parcelle "La Tâche" du Domaine de la Romanée-Conti ?
4. Qui a repris le domaine Henri Jayer ?
5. Quel est le millésime le plus controversé du Château d'Yquem au xx^e siècle ?
6. Citez un grand vin de la Côte-Rôtie produit en "coteau" et non en "côte".
7. Quel est le cépage minoritaire autorisé dans l'appellation Hermitage ?
8. Qui a introduit la biodynamie au Domaine Leroy ?
9. Quel est le nom du sol argilo-calcaire typique de Chablis ?
10. Citez un grand vin de Cornas vieilli en dolium.
11. Quel est le nom du clone de Pinot Noir le plus planté en Bourgogne ?
12. Dans quelle année le Château Margaux a-t-il été classé Premier Grand Cru ?
13. Qui est le propriétaire actuel du Château Latour ?
14. Quel est le nom du célèbre lieu-dit du Domaine Leflaive ?
15. Citez un grand vin de Bandol issu de vieilles vignes de Mourvèdre.
16. Quel est le nom du cépage blanc emblématique du Jura ?
17. Qui a créé la cuvée "La Mouline" chez Guigal ?
18. Quel est le nom du sol volcanique typique du Puy-de-Dôme ?
19. Citez un grand vin de Cahors issu de Malbec centenaire.
20. Quel est le nom du célèbre clos du Domaine Armand Rousseau ?

Culture experte

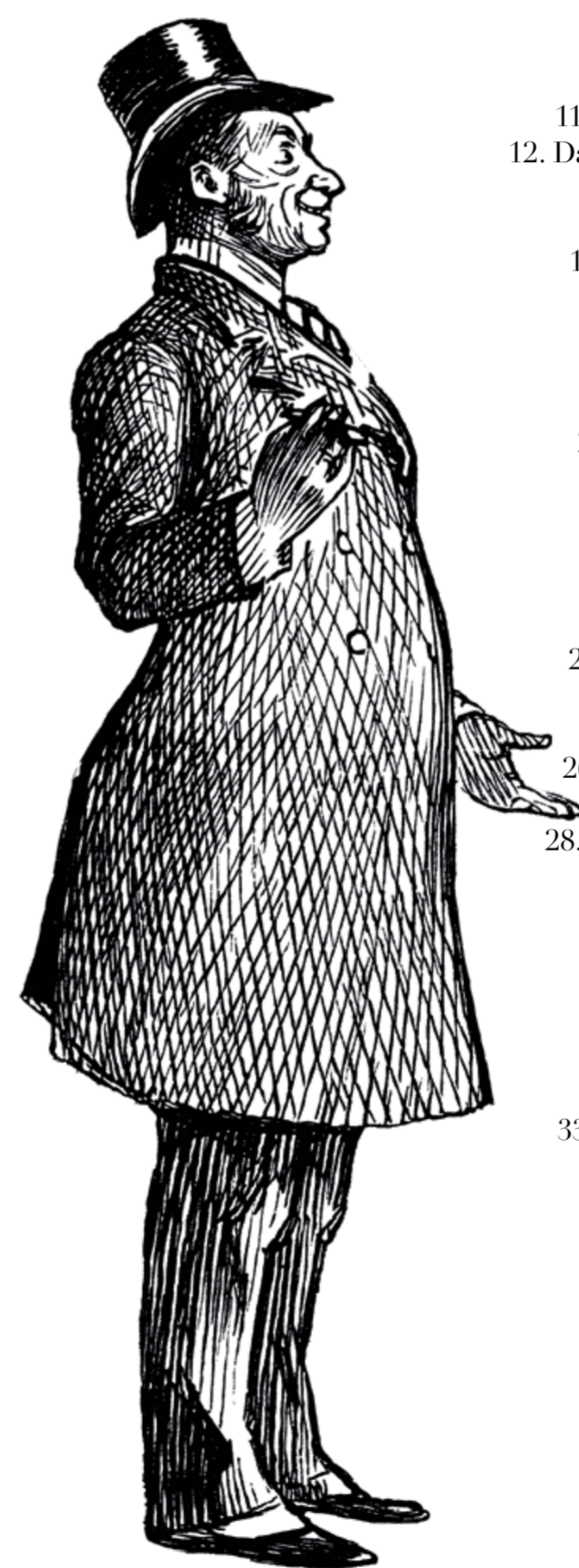
21. Expliquez l'origine du nom "Romanée-Conti".
22. Pourquoi le Château d'Yquem a-t-il été vendu en 1996 ?
23. Quel est le lien entre le Domaine Leroy et le Domaine d'Auvenay ?
24. Pourquoi le Château Grillet est-il une appellation à part ?
25. Citez un vin mythique produit par Didier Dagueneau.
26. Quel est le rôle de la "pièce" dans l'élevage des vins de Bourgogne ?
27. Pourquoi le Château Rayas est-il si rare ?
28. Expliquez la différence entre un vin "nature" et un vin biodynamique.
29. Citez un grand vin produit par Jean-Louis Chave.
30. Pourquoi le Château Musar est-il emblématique du Liban ?

Défis experts

31. Décrivez les arômes tertiaires d'un Bordeaux de 1982.
32. Comparez un Chablis Grand Cru et un Meursault Premier Cru.
33. Expliquez l'influence du terroir sur un Riesling Grand Cru alsacien.
34. Inventez un assemblage pour un vin de garde de 20 ans.
35. Décrivez la technique de vinification du vin jaune du Jura.
36. Citez 3 grands vins issus de vignes franches de pied.
37. Expliquez l'importance du soufre dans l'élevage des vins blancs.
38. Comparez un Barolo et un Barbaresco.
39. Décrivez un millésime exceptionnel pour le Château Rayas.
40. Expliquez la notion de "vin de garde" pour un Pomerol.

Et aussi

"Dernière dégustation" : décrivez un vin qui vous a marqué.
"Toasts" : portez un toast à un vigneron légendaire.



• nos ventes • anniversaire

10.05.2026 | matin

“prelude”

vente en-ligne retransmise en direct

kipling #15

Une matinée qui commence fort et en beauté avec une première vente d'exception rendue possible grâce à la passion et la patience d'un amoureux du vin, un collectionneur, un gardien du temps. Un ami de Baghera aussi. Apothéose d'une amitié de 20 ans, “Prelude” vient célébrer le partage et l'amour des grands vins. Entre autres grands noms, Raveneau, Romanée-Conti, Yquem se partageront le catalogue, d'éblouissantes verticales feront leur apparition et des formats inattendus viendront ponctuer cette belle histoire. Un premier acte qui donnera le ton de cette mémorable journée d'anniversaire !

10.05.2026 | après-midi

“heartbeat”

vente en-ligne retransmise en direct

kipling #16

Une après-midi dédiée aux Domaines et Châteaux avec des vins en provenance directe des propriétés. Un temps d'hommage et de remerciement aux femmes et aux hommes qui créent en accord avec les terroirs les vins qui nous passionnent. Vous retrouverez des joyaux de Bordeaux, de Bourgogne et d'ailleurs. Tous conservés dans les meilleures conditions possibles, au cœur de leur berceau. Ajoutez à vos enchères une bonne action – le montant des enchères d'une partie des vins revenant à l'association 12 de Cœur – et la fête sera totale !



instagram

Baghera/wines

rue adhémar-fabri, 2 – 1201 Genève, Suisse
tel + 41 22 910 46 30 – office@bagherawines.com
www.bagherawines.com



site web