

## n°2. Laissez-vous séduire par le vin !

**S**i le vin est cet aliment spirituel, ce langage universel, ce marqueur social pour certains, c'est parce qu'il procure de belles émotions. Dès lors, il n'est pas surprenant qu'il génère des désirs d'investissement. Il existe alors plusieurs façons de s'y prendre, selon les aspirations de chacun.

**Se constituer une cave personnelle**, avec ou sans l'aide d'un professionnel, est un moyen sûr de se faire plaisir et de réaliser potentiellement des plus-values. Au moment de sortir de l'investissement, les choses peuvent cependant se compliquer. S'il existe des spécialistes versés dans le rachat de fonds de caves ou de caisses, voire de flacons très rares, il n'est pas simple pour un particulier de se défaire de tout ou partie d'un stock. La loi de l'offre et la demande, les transactions effectives, la cote des vins et les doutes concernant la conservation des vins ne favorisent pas un niveau de demande correct.

**Acquérir une part d'un Groupement Foncier Viticole (GFV)** consiste à acheter des parts immobilières dans un domaine viticole qui reste géré par un

vigneron expérimenté. L'investisseur se voit en retour attribuer un nombre de bouteilles correspondant à sa quote-part dans l'affaire. Ce vecteur est privilégié pour son aspect "investissement direct" et valeur immobilière.

**Devenir propriétaire d'un domaine viticole** par l'entremise de spécialistes de l'intermédiation dans ce domaine. L'acquéreur devient ainsi indépendant, gérant du domaine et responsable de sa bonne marche.

**Acheter des parts dans un fonds d'investissement dédié au vin.** Dans un effort de diversification d'un portefeuille de placement et de décorrélation des classes d'actifs, le fonds de placement "grands crus" apparaît comme une piste intéressante. Une longue phase de hausse de plus de trente ans avec des rendements annuels supérieurs à 12% a transformé cette piste en argument pour tous ceux qui se sont engouffrés dans la création et de la gestion de ces fonds. Le ticket d'entrée se situe entre EUR 10'000 et EUR 30'000. Il peut grimper jusqu'à EUR 125'000 pour un fonds comme "feu" Nobles Crus. Ces placements demeurent réservés aux investisseurs avertis. Le gestionnaire du fonds gère l'acquisition, la revente et assure la liquidité des parts. Le domicile de la plupart de ces fonds se situe en zone dite "offshore". Les stocks quant à eux, reposent généralement aux Ports Francs de Genève. Une certaine opacité règne sur la méthode de valorisation des stocks. Par ailleurs, les frais sont conséquents (exemple: 4% de frais d'entrée et 3,5% de gestion annuelle, plus une commission sur la



**Stéphane Meier et Catherine Cornu**

performance). Spécifions enfin que, de manière générale ces fonds ne distribuent pas de dividende et ne font l'objet, dans la plupart des pays, d'aucune imposition.

Chaque fonds dédié au vin possède ses propres spécificités, mais les bases demeurent les mêmes : les investissements portent uniquement sur les grands crus renommés -Bordeaux, Bourgogne, Champagne - avec quelques incursions toscanes, ou bien outre-Atlantique. Le conditionnement du vin se limite en caisses de 6 ou de 12 bouteilles afin de les rendre "plus négociables". Effectivement, le vin est un actif "liquide", mais pas tant que cela quand il s'agit de revendre des caisses dans un marché qui s'effondre. On se heurte à l'aspect non "mobilier, négociable et interchangeable" des bouteilles de grands crus en regard des actions, des obligations ou même des tonnes métriques de maïs dans le marché des commodities.

**Le risque réside dans la manière dont seront valorisés les stocks,** comme nous l'avons mentionné plus avant. Partant, la part du portefeuille en fin d'année. Des plus-values latentes, mais non réalisées, peuvent être mises en avant comme le ●●●

***L'investissement est tentant et peut tenir sa place dans un portefeuille moyennant quelques précautions nécessaires.***

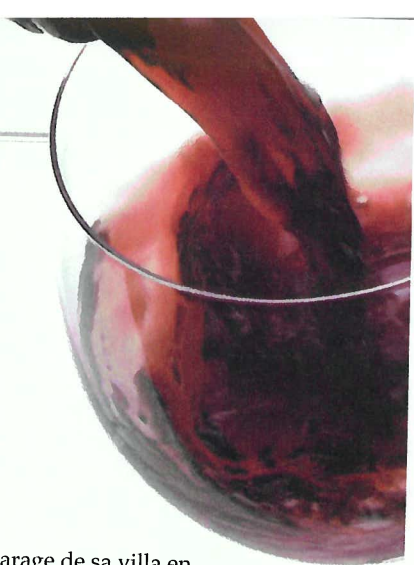
●●● faisait le fonds Nobles Crus. Ce dernier se basait, pour valoriser son stock, sur les prix "exceptionnels" atteints par exemple lors de grandes ventes aux enchères et non sur les indices de marché. Ce cas de figure est comparable à celui du propriétaire d'un bien inestimable, comme une splendide villa ou un magnifique tableau évalué à plusieurs millions. Tant que l'acheteur ne s'est pas signalé, vous n'êtes riche que d'une estimation. Pour contrer les quelques déconvenues rencontrées dans la manière de valoriser les stocks, des indices ont trouvé leur utilité sur ce marché particulier: le Live-ex Fine Wine 100 (établi par la plateforme d'échange Live-ex, sise à Londres) ou encore le Wine Dex (proposé par Idealwine) qui offrent un benchmark sur lequel étalonner la performance des fonds.

Dernièrement, certains ont pu s'émerveiller de la baisse des prix des grands crus bordelais et, de là, flairer la bonne affaire. Or, si les prix ont baissé, c'est qu'en plus de la crise, les derniers millésimes ont été de qualité moyenne dans le Bordelais. Par ailleurs, les entrepôts de certains grands châteaux regorgent de bouteilles vinifiées pour être consommables plus rapidement, quitte à sacrifier au diktat du consommateur du XXI<sup>e</sup> siècle «qui

veut tout, tout de suite»! Hélas, comme souvent, on ne peut être et avoir été. Ce qui est plaisant immédiatement, sans l'austérité et l'astringence des tannins et de la trame acide, garants du vieillissement, ne se bonifiera probablement pas aussi bien qu'espéré. Il n'y aurait donc pas de mauvais millésimes, mais seulement des opportunités d'achat. Vraisemblablement, il existe une autre vérité. Les baisses de prix des derniers millésimes bordelais sont l'effet direct d'une baisse de qualité et d'un essoufflement des commandes venues d'Asie. L'opinion publique se rend enfin compte de la surcote démesurée dont ont bénéficié les grands crus depuis les trois glorieuses 1988, 1989, 1990, les 2000 et 2005 et les très médiatisées 2009 et 2010.

Contrairement à ce que l'on essaie de nous faire croire concernant la rareté des grands crus bordelais, les châteaux produisent en masse. Ils ont par ailleurs une large propension à raréfier la proportion de leur 1<sup>er</sup> vin par rapport à leur 2<sup>e</sup> vin. Opération très intéressante financièrement puisqu'il y a en général un coefficient allant de 3 à 5 entre le prix du 1<sup>er</sup> et du 2<sup>e</sup> vin. Le prix du 2<sup>e</sup> vin augmente dès lors d'une manière significative.

Ces productions importantes sont gérées principalement par d'avisés businessmen, de grands groupes ou des multinationales du luxe. Ils ont su appliquer parfaitement les rouages élémentaires de la loi de l'offre et de la demande. Ils ont créé le manque sur le marché, construisant par exemple de coûteux entrepôts pour constituer des stocks et raréfier leurs produits. Cette stratégie a porté ses fruits et les prix se sont envolés. Maintenant, les mêmes businessmen ajustent leurs méthodes en créant des fonds



d'investissement permettant à ceux qui le désirent de s'approprier les nobles valeurs associées au vin. Ils en profitent surtout pour écouler leurs stocks de bouteilles, libérer de la place dans leurs entrepôts et réaliser au passage de juteux bénéfices. Les principaux domaines médocains représentatifs produisent environ 100'000 bouteilles par an de leur 1er vin, alors que Aubert de Villaine ne vinifie que 3000 à 6000 bouteilles, selon les millésimes, de sa Romanée Conti et que Philippe Guigal, quant à lui, commercialise 15'000 bouteilles de Mouline, de Landonne et de Turque réunies.

**L'aspect fondamental qu'il ne faut pas perdre de vue quand on parle de vin, c'est l'aspect émotionnel.** En parler comme d'une valeur ou d'un actif traditionnel ne prend pas en compte cet élément déterminant. Le caractère périssable doit également être mis en avant. Le vin demeure un produit viticole et agricole, dont la nature finit toujours par se déprécier. Sans l'intervention de l'homme, la transformation naturelle du vin fait de lui du vinaigre. Contrairement aux diamants, il n'est pas éternel, aussi mythique fût-il! Bien évidemment, la dépréciation peut intervenir immédiatement, dès la mise en bouteille. Un défaut, dont le goût de bouchon est le plus commun, ou une mauvaise conservation du produit peut pareillement réduire sa valeur qualitative - et marchande - à néant.

Enfin s'ajoute à ces risques de défauts celui de la contrefaçon, incarnée avec un certain panache par Rudy Kurniawan. Cet "Asiatique" à l'indéfinitive nationalité avait écoulé dans des ventes aux enchères des milliers de bouteilles de valeur inestimable qui en réalité étaient "assemblées

maison" dans le garage de sa villa en banlieue de Los Angeles. Il a écopé d'une peine de prison de dix ans en 2014. La contrefaçon emprunte aujourd'hui bien d'autres visages qui se professionnalisent au rythme des bénéfices substantiels pouvant en être retirés. La vérité se divulgue d'autant moins qu'elle peut porter préjudice à toute la profession et semer le doute dans l'esprit des consommateurs en altérant la réputation de merveilleux artisans.

Pour les épicuriens passionnés mus par l'émotion ressentie à chaque gorgée que nous sommes, et pour qui toute bonne dégustation est une dégustation à l'aveugle, aucun doute, c'est Aubert de Villaine, copropriétaire du Domaine de la Romanée Conti qui a raison «*le bon vin est fait pour être bu*»! L'alpha et le bêta de cet investissement devraient tendre à une seule performance: celle de s'exécuter en bonne compagnie, le reste n'est que volatilité. ■

*Passionnés de vin, Catherine Cornu et Stéphane Meier sont les fondateurs et les animateurs de VINvitation, société de services qui conceptualise, organise et réalise des événements privés et professionnels axés autour de la dégustation et des accords mets et vins. En parallèle, ils travaillent tous les deux dans le secteur de la finance.*