

# Faut-il spéculer sur le vin ?

**ECONOMIE/** Aujourd'hui, avec la crise, de plus en plus de Monégasques et de résidents n'hésitent pas à investir dans le vin. Simple phénomène de mode ou vrai bon plan ? Enquête.

« Des clients déçus par les placements bancaires décident d'investir dans le vin. » C'est ce que déclarent les professionnels qui se sont lancés dans le marché du vin pour spéculer. Et certains vont même plus loin. En citant des articles de presse qui affirment que le vin est un excellent placement. Extraits : « D'ici 10 ans, un grand millésime de ces premiers crus classés (bordelais) coûtera plus de 10 000 \$ la caisse... au minimum. C'est simple : la quantité produite de ces grands vins est limitée, et la demande deviendra au moins 10 fois plus grande », pour Robert Parker, cité par *Food and Wine Magazine*, en septembre 2004. Alors qu'en décembre 2001, *The Sunday Times* rappelait déjà qu'une « caisse de Château Margaux 1990 qui coûtait 400 livres sterling en 1991 a atteint un prix de 3 300 livres sterling aux enchères, soit une rentabilité de 725 % ». »

## Vertige

Des chiffres qui donnent le vertige. Et surtout, qui ont donné de l'appétit à pas mal d'investisseurs, notamment en principauté. « Ce phénomène ne m'étonne pas. A Monaco, on spéculer sur tout ce qui bouge. Pourquoi pas sur le vin ? », ironise un expert monégasque. Même constat côté français

où depuis quelques années, une multitude d'entreprises ont décidé de se lancer pour « accompagner » les investisseurs potentiels. Cavedepargne.com, Cavissima, La Bergère, R&S Corp., Patriwine...

Car difficile d'y aller seul, surtout si on est presque étranger au monde du vin : « Si on n'y connaît rien, il vaut mieux faire appel à des experts de l'investissement pour les particuliers, recommande Anthony Calci, conseiller en gestion de patrimoine indépendant chez Calci Patrimoine. Car ces experts vous aident non seulement à choisir des bouteilles, mais aussi à les conserver, puisqu'ils mettent à disposition des caves. Et même à les revendre pour vous lorsque les prix auront augmenté. »

Créé en janvier 2010 par le Lyonnais Thierry Goddet, Cavissima est en

**« J'ai des clients à Monaco. Ce sont des clients qui nous ont contacté pour faire de l'investissement. Et je suis en train de leur proposer une cave pour un montant de 50 000 euros »**

© Photo Patrimoine Grands Crus - Antonin Roy



plein développement. Après avoir signé un premier exercice avec un chiffre d'affaires de 43 000 euros, cette jeune entreprise a atteint 200 000 euros en 2011. Cette année, Goddet vise un chiffre d'affaires de 1,2 million. Et comme le concept de cave à vin virtuelle proposé par Cavissima séduit, de nouveaux investisseurs se sont présentés. Ce qui a permis de lever 250 000 euros.

## Bocuse

Assisté de John Euvrard, ancien sommelier de Paul Bocuse et meilleur ouvrier de France 2007, Thierry Goddet propose une série de formules différentes pour construire sa cave. Soit le client choisit lui-même ses vins. Soit il laisse Cavissima et John Euvrard acheter chaque mois une nouvelle caisse pour lui. A noter que les vins achetés ne sont pas stockés chez le client, mais quelque part en Bourgogne, dans un lieu tenu secret pour d'évidentes raisons de sécurité. « On peut investir à partir de 1 000 euros. Mais il faut 5 000 ou 10 000 euros pour commencer à



© Photo Patrimoine Grands Crus - Antoine Roy

construire une cave intéressante. Nous, on organise trois choses : la vente de vin, la conservation et la revente. Nos clients ne paient aucun droit d'entrée. Si les vins achetés et conservés chez nous ont pris de la valeur, à la revente, qu'on gère aussi, on facture une commission de 15 % sur la plus-value », explique Goddet. Avant d'ajouter : « J'ai des clients à Monaco. Ce sont des clients qui nous ont contacté pour faire de l'investissement.

Et je suis en train de leur proposer une cave pour un montant de 50 000 euros. »

### « Prestigieux »

Ralph Saad, associé gérant de R&S Corp., une entreprise lancée en 2009, avoue avoir lui aussi des clients à Monaco : « Notamment des clients originaires du Moyen Orient qui voient dans le vin un véritable produit financier. Et nous avons également des

passionnés de vin qui investissent pour allier plaisir et rendement. » Mais selon Saad, en principauté, les clients n'investiraient pas forcément plus d'argent dans le vin qu'ailleurs : « En moyenne, les clients investissent 150 000 à 200 000 euros par le biais de notre société. »

Mais pas question de chercher à faire un coup sur 1 an : il faut accepter de jouer le jeu : « Nous préconisons un horizon d'investissement moyen et long terme, de 5 à 10 ans », souligne Ralph Saad. Même, si, selon le gérant de R&S Corp., les perspectives sont plus que prometteuses : « Le vin le plus prestigieux au monde, le Lafite Rothschild ne produit que 150 000 bouteilles par an pour une forte demande de nouveaux millionnaires qui émergent tous les jours. Ce qui implique un effet de rareté sur l'ensemble des millésimes. » Résultat, les prix s'envolent : « Alors qu'un Lafite Rothschild 1982 valait l'équivalent d'une trentaine d'euros en 1982, aujourd'hui son prix culmine aisément au dessus de la barre des 5 000 euros la bouteille. Autre exemple : un Lafite Rothschild 1996 acheté



© Photo Cavissima



© Photo Cavissima

EQUILBRÉE/« L'idée, c'est de créer une cave équilibrée. Avec des vins en fonds de portefeuille qui vont prendre de la valeur sur 10 ans. » Thierry Goddet. Fondateur et président de Cavissima.

50 euros en 1996 se revend aujourd'hui 1 500 euros la bouteille. Enfin, le millésime 2008 de Lafite Rothschild qui valait 200 euros à sa sortie, vaut actuellement 1 000 euros la bouteille », ajoute Saad.

« Bourse »

Bien sûr, même enthousiasme du côté de La Bergère, une autre entreprise qui propose aussi une gestion de cave personnalisée. « A l'origine, on exerce le métier de négociants, raconte le responsable des ventes, Léopold Cordier. Ce qui nous a permis de constater que les prix des vins augmentent régulièrement. Du coup, les gens achetaient du vin pour le conserver chez eux. Ce qui n'était pas forcément la meilleure solution de stockage et d'investissement. Voilà pourquoi on a créé une solution clé en main en 2010. » Si le ticket d'entrée est fixé à 10 000 euros, certains clients n'hésiteraient pas à mettre 100 000 euros

RUSH

> Le vin, « véritable produit de luxe »

C'est à un véritable rush que se sont livrés quelques grandes fortunes françaises dans les années 2000 pour miser sur le vin. Ce qui n'a pas échappé au patron de Cavissima, Thierry Godet : « Les grandes maisons, comme Château Cheval-Blanc, appartiennent à Bernard Arnault et à Albert Frère depuis 1998. » Cette prestigieuse propriété de Saint-Emilion aurait été l'objet d'une transaction estimée à 155 millions d'euros. « Alors que Château Latour appartient à François Pinault. Et que Château Montrose a été racheté par Martin Bouygues en 2006. Ce qui montre bien que le vin est un véritable produit de luxe qui prend de la valeur dans le temps. » Car les vignes produisent peu de très grand vin. Exemple : en moyenne, 55 % des 35 à 40 hectolitres de vin produit chaque année par ces 37 hectares de vignes obtiennent l'étiquette Cheval-Blanc. \_R.B.



STABILISATION/« 2012 est sous le signe d'une stabilisation des prix, avec une reprise probable courant septembre. Et un rendement espéré autour de 6 à 8 % sur l'année 2012. » Ralph Saad. Associé-gérant de R&S Corp.

« et même plus », confie Cordier. Tout en expliquant que « pour avoir une vraie transparence sur les prix des vins, on fait appel à Liv-ex, qui est un peu la bourse du vin à Londres. Comme ça, nos clients ont des points de repères précis. » En fait, le Liv-ex est un indice qui a créé une sorte de « CAC 40 du vin » construit autour de 24 prestigieux châteaux. Mais plus généralement, son objectif est de refléter le marché des grands crus. « Chez nous, il n'y a aucun abonnement à payer ou de frais de gestion. On ne paie que le stockage des vins à Londres. Ce qui permet d'acheter le vin en hors taxes et d'économiser près de 20 % sur son investissement. » Prochaine étape : permettre à leurs clients de suivre l'évolution de leur portefeuille en se connectant sur le site internet de La Bergère. Avec une série d'informations disponibles à la demande : cours des vins en direct, graphiques, historique de l'évolution de ce marché...

Internet

Le fondateur de Patriwine, Franck Noguès, affirme avoir eu l'idée de spéculer sur le vin il y a 20 ans : « Mais il y a 20 ans, je n'avais pas d'argent. Et les banquiers ne m'ont pas suivi dans cette opération. » Au départ, le déclic s'est produit suite à une simple observation : « L'idée m'est venue en voyant la valeur des caisses de grands vins de Bordeaux augmenter plus vite que tous les autres actifs, immobilier et or inclus. Voilà pourquoi j'ai pensé qu'il fallait créer une classe d'actifs que je puisse intégrer dans le portefeuille de mes clients. Au même titre qu'ils ont de l'immobilier, de l'assurance vie, pourquoi pas du vin ? » Chez Patriwine, tout est géré depuis le site internet de cette entreprise, avec là encore, un ticket d'entrée à 10 000 euros. Chaque client a un code qui lui permet d'accéder au site internet et à sa cave où ses vins sont classés par appellation. Quant aux bouteilles, elles sont stoc-

« Le millésime 2008 de Lafite Rothschild qui valait 200 euros à sa sortie, vaut actuellement 1 000 euros la bouteille »





© Photo Patrimoine Grands Crus - Antonin Roy

**RENTABILITÉ/** « Le vin présente des niveaux de risque plus faible que l'or, le pétrole ou le CAC 40. Avec des niveaux de rentabilité parmi les plus élevés. » A gauche, Mikael Pierron (ici avec Aurélien Grevet). Fondateur et associé de Patrimoine Grands Crus.

kées chez Grand Cru Storage à Bordeaux, un géant qui gère aujourd'hui un peu plus de 40 millions de stocks. « La conservation des vins est facturée 18 euros par caisse et par an, plus 0,40 % de la valeur de la cave au 1<sup>er</sup> janvier au titre de l'assurance. Il n'y a pas de frais de gestion », explique Noguès qui est associé avec un négociant bordelais qui fait ce métier depuis plus de 20 ans. Ce qui permet à Patriwine d'accéder à des bouteilles impossibles à acheter pour un particulier.

### Rare

Avec des clients dans le monde entier, Patriwine vient de décrocher un énorme contrat avec un client parisien : « Il nous a passé commandé d'une cave de 1 million d'euros. Pour construire cette cave, on a pris les 7 châteaux bordelais les plus recherchés au monde. A savoir Lafite Rothschild, Mouton Rothschild, Château Latour, Château Margaux et Château Haut-Brion. Et on a rajouté Petrus et Château Ausone. Ensuite, on a fait une verticale de 2000 à 2010 inclus. Ce qui représente 11 caisses par château. Soit 77 caisses. » Un cas pour le moment assez rare mais qui pourrait devenir plus cou-

rant dans les temps à venir. Notamment avec la montée en puissance des pays émergents, comme la Chine par exemple. « La logique de ce client est simple : il estime qu'il y a plus de 50 000 personnes dans le monde qui ont des patrimoines supérieurs à 100 millions de dollars. Et un jour l'un d'eux voudra cette composition de cave. Surtout que trouver du Petrus sur 11 années, je peux vous dire que ça a été un véritable exploit ! Donc le jour où un milliardaire voudra cette cave, peu importe s'il la paie 2 ou 3 millions d'euros. Il la voudra », estime Franck Noguès qui ne travaille que par caisse de 12 avec une « origine

**« L'avantage pour les étrangers, comme les Monégasques, c'est que si on détient moins de 25 % du capital pendant les 5 dernières années, on bénéficie d'une exonération totale de taxe sur la plus-value »**

Château. » Avec quelques règles simples à respecter. Exemple : « Une caisse ouverte perd 20 % de sa valeur parce qu'on perd la traçabilité. Même chose pour les ventes aux enchères ou les sites internet qui font de la vente à la bouteille : ils prennent 20 % », indique le patron de Patriwine.

### Fonds

Mais il existe d'autres moyens pour investir dans le vin. Comme miser sur un fonds d'investissement spécialisé. L'un des plus connu est luxembourgeois : Nobles Crus, un fonds créé en 2007. En revanche, pour les investisseurs, le ticket d'entrée est plus cher : 125 000 euros pour obtenir le nombre de parts désiré. Nobles Crus possède donc sa cave, quelque part à Genève (Suisse), composée bien sûr de très grands millésimes. En France, Patrimoine Grands Crus s'est lancé selon la même logique. Mais pour proposer un ticket d'entrée à seulement 20 000 euros, il a fallu être imaginatif. « L'idée de PGC, c'est d'être une réplique d'un fonds d'investissement, sans en être un. Voilà pourquoi on a décidé de créer une société en commandite par actions (SCA). Du coup, on n'est pas soumis à la réglementation de l'Autorité des marchés financiers (AMF), qui impose un ticket d'entrée minimum à 250 000 euros en France », explique le fondateur et associé de Patrimoine Grands Crus, Mikael Pierron. Avant d'ajouter : « Dans le droit français, le vin n'est pas considéré comme un actif financier. Donc impossible de miser sur une structure classique de fonds d'investissement, comme un organisme de placement collectif en valeurs mobilières (OPCVM). Alors qu'aux îles Caïman, à Londres, au Luxembourg, ou en Asie c'est possible. »

### « Etrangers »

Ensuite, pas d'abonnement à payer. Seulement des frais d'entrée de 3 % et des frais de gestion annuel de 2 % des montants gérés. Et à la sortie, des frais de « performance » de 15 à 20 % de la



**HONG-KONG/** « Le marché chinois, qui est le plus gros marché pour le vin, enregistre toujours de la demande. Ce qui devrait durer encore quelques années. Pour coller au plus près des marchés, on a donc un bureau à Londres et un autre à Hong-Kong. » Léopold Cordier. Responsable des ventes à La Bergère.

plus-value enregistrée, selon l'année de sortie. En revanche, les clients ne paient aucun frais de stockage. Quant aux fameuses bouteilles, elles sont stockées aux Crayères des Montquartiers, à Issy-les-Moulineaux (Hauts-de-Seine). « Ce sont des kilomètres de souterrains sous cette ville. On peut y stocker l'équivalent de 20 à 30 millions d'euros », raconte Pierron.

Le profil des investisseurs chez Patrimoine Grands Crus ? Plutôt des étrangers. Pour une raison simple : « L'avantage pour les étrangers, comme les Monégasques par exemple, c'est que si on détient moins de 25 % du capital pendant les 5 dernières années, on bénéficie d'une exonération totale de taxe sur la plus-value. Or, comme on oblige statutairement nos investisseurs à s'engager au moins 5 ans, nos partenaires étrangers sont exonérés à 100 % sur la taxe sur la plus-value », souligne le fondateur de Patrimoine Grands Crus.

Toujours à l'affût, Pierron estime qu'il y a toujours de belles opportunités à saisir. Exemple : « On a eu la chance de pouvoir acheter pour 3 000 euros hors taxe une bouteille exceptionnelle : un *Jayer Cros Parantoux 1999*. Aujourd'hui, cette bouteille est valorisée au *Liv-ex*



**LUXE/** « Comme on est dans le luxe, une personne qui veut une caisse de *Petrus 1966* parce que c'est sa date de naissance, l'achètera. Peu importe le prix. » Franck Noguès. Fondateur de Patriwine.

entre 4 500 et 4 900 euros hors taxe. Or, ce *Jayer* a été vendu 12 000 dollars aux enchères à Hong-Kong. Donc il y a une véritable dichotomie entre l'offre et la demande. Et il y a de bons coups à faire. »

#### « Diversification »

Reste à savoir si le vin est un business comme un autre ? Une certitude, pas question de tout miser sur une cave, même très prestigieuse. « Le vin n'est pas un outil de constitution de patrimoine. C'est un outil de diversification de patrimoine. Si à 28 ans, vous n'êtes pas propriétaire et que vous n'avez pas d'investissements financiers ou immobiliers, je ne conseille pas d'investir dans le vin », reconnaît d'ailleurs Pierron. Et puis, il faut aussi savoir résister à la tentation. Pas question de boire ces précieuses bouteilles. « Le plus difficile

**« Si on n'est pas connaisseur, on peut facilement se laisser endormir par des gens qui vont vous présenter les choses comme étant merveilleuses »**



**PROCHE/** « On comprend cet investissement parce qu'on s'en sent proche. Certains investisseurs sont dans un placement « plaisir », dans lequel ils croient. Mais il faut toujours assumer le risque car rien n'est jamais gagné d'avance. » Anthony Calci. Conseiller en gestion de patrimoine indépendant chez Calci Patrimoine.

c'est de dissocier le plaisir de l'investissement. Au départ, ma stratégie, c'était d'acheter 2 caisses de vin. Pour en boire une. Et revendre la deuxième caisse pour payer la première », raconte Franck Noguès. De toute façon, impossible de s'enflammer : le vin n'est pas un produit dans lequel on peut puiser sans fin. « Le vin ne remplacera jamais les placements comme l'immobilier. Parce que les hectares de grands vignobles ne sont pas extensibles à l'infini », confirme Anthony Calci. Et puis, attention aux promesses trop optimistes. Car comme tout placement, il y a des risques. « Si on n'est pas connaisseur, on peut facilement se laisser endormir par des gens qui vont vous présenter les choses comme étant merveilleuses », souligne un sommelier de la principauté.

#### Marge

Mais selon les experts interrogés par *L'Obs'* les perspectives sur le marché du vin seraient bonnes. Si le rendement ne frôle plus les 40 % comme en 2009 et 2010 qui étaient des années exceptionnelles, la plupart évoquent une croissance à deux chiffres, autour de 10-15 %. Mais ce qui rend tout le monde très opti-

3 QUESTIONS À...

## Noël Bajor

**SOMMELIER DU LOUIS-XV**  
DEPUIS 1996, RÉAGIT À LA  
SPÉCULATION SUR LE VIN

### Spéculer sur le vin, c'est nouveau ?

La spéculation a toujours plus ou moins existé. Mais ce phénomène ne concerne qu'une dizaine d'appellations : les Romanée-Conti, les Petrus, les Montrachet... Le principal souci, c'est déjà d'arriver à acheter ce type de bouteilles. Ensuite, pour bien spéculer, il faut bien sûr les acheter à un très bon prix. Or, plus il y a d'intermédiaires et plus les prix sont élevés.

### On peut gagner beaucoup d'argent ?

Comme tout le monde veut les mêmes vins, je doute du rendement. Surtout que la parcelle de Montrachet ou de Romanée-Conti ne s'est pas agrandie... De plus, il faut savoir que le vin est une matière vivante qui évolue au fil du temps. En fait, une bouteille de vin a une durée de vie limitée. Et c'est un produit très fragile. Du coup, difficile d'investir sans connaître le vin. Parce qu'il faut aussi savoir bien l'acheter, connaître les bons millésimes et savoir le conserver dans de bonnes conditions.

### Vous spéculez, vous aussi ?

Si je constitue une cave, c'est pour me faire plaisir, en la consommant et en la partageant. Je suis un passionné de vins. Ça fait longtemps que je me dis qu'il faut que j'investisse. Mais je n'y arrive pas. Parce que moi, les bonnes bouteilles, je les bois !

\_PROPOS RECUEILLIS PAR RAPHAËL BRUN



VIGNERONS/« Je ne suis pas sûr que les vignerons aiment vraiment ce genre d'achat spéculatif. Car ce sont des gens passionnés par leur profession. Et ils n'apprécient pas que l'on parle uniquement de leurs produits en termes de prix. Du coup, ils sont contents lorsque leurs bouteilles sont bues chez nous, dans un restaurant. » Noël Bajor. Sommelier du Louis XV.

miste, c'est la montée en puissance de pays émergents, comme le Brésil, la Chine ou l'Inde où de nouveaux riches sont en train d'apparaître. « En ce moment, il y a une grosse tendance acheteuse. En Chine, il y a 20 millions de personnes qui deviennent cadres. Or, ces gens-là boiront bien une bouteille de Bordeaux dans leur vie ! De plus, l'Inde et le Brésil n'ont pas encore commencé à consommer. La Russie commence juste. Et ils adorent le Pétrus ! Donc le marché du vin a encore une belle marge de progression », jure Franck Noguès. C'est la rareté des bouteilles de très haut niveau qui devrait permettre aux prix de s'envoler. « A part Petrus qui est à 30 000 — 40 000 bouteilles par an, quand on voit que Rotschild, Romanée-Conti c'est seulement 3 000 bouteilles

par an, forcément, dès que tous les pays émergents vont vraiment s'intéresser au vin, les prix vont exploser ! Donc on sait que nos Romanée-Conti auront doublé en valeur dans 1 an », estime Mikael Pierron. Et puis, il y a aussi le produit en lui-même. Parce que le vin, ça rassure : « L'avantage du vin, c'est que les gens comprennent ce produit. Alors que sur des produits financiers ou immobiliers, c'est plus complexe. Ça parle moins aux gens », juge Mikael Pierron.

Et quand on sait que plus le prix des bouteilles est élevé et plus l'intérêt des clients étrangers augmente, on se dit que Monaco et ses 123 nationalités est plus que jamais une cible pour ce marché en plein envol. En espérant que le crash ne soit pas au bout de la piste. \_RAPHAËL BRUN

**« Romanée-Conti c'est seulement 3 000 bouteilles par an. Forcément, dès que tous les pays émergents vont vraiment s'intéresser au vin, les prix vont exploser ! »**