

ciens : i plaisir



plusieurs cartes à jouer. Il leur faut toutefois être très sélectifs et se méfier des bulles spéculatives qui se forment ici ou là et qui pourraient éclater dès que le vent tournera...

Culture. Les œuvres d'art réservent le meilleur comme le pire, selon l'évolution de la cote de l'artiste. Ci-dessus : une pièce de Damien Hirst.

In vino veritas ?

Les grands crus ont la cote. Depuis quelques années, les cours des nectars les plus prestigieux s'envolent, notamment sous la pression des acheteurs asiatiques. En cinq ans, l'indice Liv-ex Fine Wine 50, qui retrace l'évolution du prix des dix derniers millésimes de cinq premiers crus de Bordeaux (1), s'est apprécié de 27,5 % et en huit ans de 250 %. Et, depuis le début de 2013, c'est à dire en trois mois, il a gagné 6,41 %, reléguant la plupart des placements financiers au rang de hochets. Mais gare aux mirages : « Le marché s'est aussi retourné sur certains vins », explique Angélique de Lencquesaing, directrice et cofondatrice d'IdealWine, une plate-forme d'achat et de vente de vins sur Internet. « Le Lafite et son second vin, par exemple, avaient beaucoup monté et des faux sont apparus sur le marché asiatique, faisant s'écrouler les prix. A l'arrivée, seuls quelques vins très ciblés ont vraiment vu leurs prix exploser. » Ces vins font systématiquement partie des appellations les plus prestigieuses.

Pour cette spécialiste, un investisseur qui envisage de faire du profit grâce au vin doit se concentrer sur des cibles réduites : « Dans les grands crus de Bordeaux, il existe une centaine d'appellations susceptibles de devenir très cotées, si les étrangers les découvrent et les achètent. En Bourgogne, les domaines les plus prestigieux valent déjà très cher et il vaut mieux acheter des vins jeunes capables d'offrir au fil du temps un potentiel de plus-value en raison de leur rareté. Dans la vallée du Rhône, certaines appellations de qualité plaisent déjà beaucoup aux Américains et commencent à séduire les Asiatiques, ce qui peut laisser espérer une valorisation dans les années à venir », explique-t-elle.

Pour éviter les erreurs d'investissement, Angélique de Lencquesaing recommande « de se concentrer sur les vins ayant obtenu les meilleures notes de dégustation dans le guide Parker, qui fait encore autorité sur le marché international, même si son influence risque de diminuer après le retrait de Robert Parker, qui a vendu à un groupe ». Il suffit en effet que ce guide attribue un jour une note de 100 % pour qu'un vin fasse son entrée dans la catégorie des crus mythiques et voie son prix bondir. Les amateurs éclairés se réfèrent aussi au guide de Jacques Dupont (notre collaborateur). Angélique de Lencquesaing recommande encore d'« acheter son vin soi-même à la fois au temps et que l'on y prend du plaisir, car c'est le meilleur moyen de faire de belles affaires ». En revanche, l'achat en primeur n'a guère sa préférence, « car les producteurs ont augmenté leurs prix face à la demande et certains vins valent désormais moins cher lorsqu'ils sont mis en bouteille que le prix demandé en primeur ». Dans tous les cas, les bouteilles – ■■■■

« En Bourgogne, les domaines les plus prestigieux valent déjà très cher et il vaut mieux acheter des vins jeunes capables d'offrir au fil du temps un potentiel de plus-value en raison de leur rareté. »
Angélique de Lencquesaing, directrice d'IdealWine.

Service. Moyennant un ticket d'entrée de 10 000 à 50 000 €, les caves dites « clés en main » se chargent d'acquiescer de grands vins pour votre compte.



■■■■ et leurs étiquettes – doivent être conservées dans les meilleures conditions pour être ensuite négociables aux meilleurs prix.

Pas le temps ni l'envie de vous y lancer tout seul ? Dans ce cas, il existe de plus en plus d'offres intermédiaires. Vous pouvez par exemple vous tourner vers des caves « clés en main » auprès de sociétés comme Cavissima.fr, La Bergère Vintners, Patriwine ou R&S Corp. Avec des tickets d'entrée allant de 10 000 à 50 000 euros, ils se chargeront d'acquiescer de grands vins pour votre compte et les conserveront dans des entrepôts adaptés jusqu'à ce que vous décidiez de les revendre... ou de les boire dans certains cas. Ce sont des services que vous paierez sous forme de frais d'entrée, de gestion, de stockage ou de rachat, et vous n'aurez généralement pas de droit de regard sur le vin acheté pour votre compte. Et vous devrez vous fier au gérant pour son évaluation, ce qui laisse sceptiques les spécialistes, car les sources d'évaluation sont nombreuses et variables.

Autre possibilité : investir dans un fonds d'investissement collectif (OPCVM), tels Nobles Crus ou Uzès Grands Crus, qui achètent et revendent des bouteilles de grands vins et font profiter leurs porteurs des plus-values lorsqu'elles sont au rendez-vous. Il faut toutefois être alors très vigilant, car, là encore, le résultat dépend aussi en grande partie des évaluations retenues pour le prix des bouteilles en stock. « Surtout, vous ne verrez jamais votre vin et ne pourrez pas le boire », prévient Angélique de Lencquesaing. Le ticket d'entrée est aussi élevé : 30 000 euros pour Uzès Grand Cru, 125 000 euros pour Nobles Crus, plus les frais.