

## Des bouteilles pour la soif de spéculation

Claire Planchard , 01men., le 18/05/2007 à 15h30

La flambée des prix des grands crus réveille les appétits spéculatifs des passionnés de bonnes bouteilles. Conseils pour transformer votre cave en placement fructueux... avec modération !

Une bouteille de château-lafite 1982 achetée 323 euros en 2003 et revendue 1 100 euros en 2007. La célèbre maison de vente aux enchères Sotheby's n'avait encore jamais vu ça ! Depuis le mythique millésime de l'an 2000, le marché spéculatif du vin s'affole, renforcé par l'arrivée de nouveaux investisseurs chinois ou russes, prêts à dépenser des millions.

La vente de la cave de la Mairie de Paris, en novembre 2006, est encore dans toutes les mémoires. « 80 % de la vente a été faite par trois personnes, dont deux Chinois, à des niveaux de prix qui n'avaient rien à voir avec nos cotations ! », se souvient Angélique de Lencquesaing, associée fondateur d'iDealwine.

Face aux spéculateurs de la City londonienne et aux grands collectionneurs fortunés, les particuliers peuvent-ils encore tirer leur épingle du jeu ? A condition de ne pas avoir des ambitions débordantes, répondent les experts.

### Spéculer avec modération

« Un investissement spéculatif commence à devenir intéressant à partir de 10 000 à 15 000 euros, mais, à moins d'être très chanceux ou très bien conseillés, le retour sur investissement ne sera pas forcément très élevé », prévient le spécialiste Jean-Emmanuel Simond. Le vin attire en effet de plus en plus d'investisseurs soucieux de diversifier leur patrimoine... et les élus sont de moins en moins nombreux !

« Aujourd'hui, toute la spéculation se concentre sur un petit nombre de références : de plus en plus de monde se bagarre pour des vins qui deviennent de plus en plus rares et qui atteignent des sommes parfois extravagantes, analyse Jean-Emmanuel Simond. Si on veut spéculer, le problème aujourd'hui ce n'est plus d'avoir l'argent ou d'avoir la cave pour stocker, mais d'avoir les bonnes connexions pour accéder à ces grands vins ! ». Certains grands crus, comme les Bourgogne, sont en effet devenus intouchables pour les non-initiés.

### Un cercle très select

« Avec une production microscopique de 6 000 bouteilles de romanée-conti chaque année, il faut parfois attendre dix ans pour pouvoir espérer acheter une seule bouteille ! », explique Angélique de Lencquesaing. Et la méfiance vis-à-vis des spéculateurs est immense : « Certains producteurs de Meursault numérotent même leurs bouteilles et les rachètent sur e-Bay pour mener leur propre enquête. Les acheteurs qui tentent ainsi de spéculer sont mis sur liste noire », explique Thierry Welschinger, cogérant de Mes accords mets vins.

Même les cavistes prennent leurs précautions : seuls les meilleurs clients de longue date obtiennent au compte-gouttes quelques bouteilles de ces crus d'exception. « Nous nous méfions des clients erratiques qui achètent seulement quand il y a un millésime important », confie Emeric Sauty de Chalon, président de la société de distribution de vins haut de gamme 1855.

### Le plaisir avant tout

« Dans ces conditions, on ne peut réellement spéculer aujourd'hui que si l'on est joueurs et que l'on veut tout mettre en oeuvre pour arriver à accéder à ces vins », conclut Jean-Emmanuel Simond. Son conseil pour les débutants : investir dans le vin pour le plaisir avant tout !

Et pour gagner de l'argent, emprunter des chemins de traverse et savoir modérer ses ardeurs ! Pour faire des plus-values, l'important reste de miser sur les bonnes bouteilles, de bien les conserver et de savoir les revendre au bon moment.

En matière de spéculation, les vins de Bordeaux sont rois, mais il n'est pas toujours facile de se repérer parmi les appellations et millésimes. Astuces de spécialistes pour une cave gagnante.

« *Si j'avais de l'argent à placer dans un tel investissement spéculatif, je n'achèterais que quelques marques de bordeaux à fort potentiel dans tous les millésimes et c'est tout* », confie Emeric Sauty de Chalon, président de la société de distribution de vins haut de gamme 1855. Comme lui, tous les spécialistes misent sur ce type de stratégie très bordelaise.

Rien de tel qu'un grand bordeaux

Si vous n'êtes pas un grand connaisseur, laissez de côté les vins étrangers pour miser sur les valeurs sûres de la viticulture française. « *On conseille avant tout l'achat plaisir dans le bordeaux et les premiers grands crus classés (Mouton-Rothschild, Lafite, Latour...) puis dans les "super seconds" pour sécuriser son investissement* », explique Frédéric Guyot du Repaire, responsable du département Vins de France de la maison de vente aux enchères Sotheby's.

« *Le bordeaux reste le placement le plus sûr car il est le plus facile à revendre au bout de quelques années*, confirme aussi Angélique de Lencquesaing, associée fondateur d'iDealwine. « *Le bourgogne, en revanche, est plus difficile à atteindre sur des prix satisfaisants pour un placement : la production étant microscopique, la liste de clients est très fermée et il faut parfois attendre dix ans pour pouvoir acheter !* »

Avec leurs prix records, les grands crus bourguignons seront donc en général des placements à plus long terme. Pas étonnant dans ces conditions que les bordeaux dominent 80 à 90 % les ventes aux enchères et 35 à 50 % les ventes chez le caviste 1855 ! Le prix d'achat moyen y atteint 35 euros, « *ce qui n'est pas rien !* », souligne Emeric Sauty de Chalon.

Mais pour un investissement spéculatif, mieux vaut viser le haut de gamme. Pourquoi ne pas investir dans « la rive gauche » avec un premier cru classé du Médoc à 450 euros la bouteille ?

La grand-messe des critiques est dite

Côté primeurs, la ruée 2007 vient de commencer et va s'emballer dans les semaines à venir. En matière de prix, ce sont les notations des critiques, celles de l'américain Robert Parker en tête, qui font la pluie et le beau temps chaque année au printemps.

Emeric Sauty de Chalon observe toutefois une plus grande régularité depuis quelques années : « *Les variations de prix entre un millésime mythique et les autres sont aujourd'hui beaucoup plus faibles car les producteurs ont fait d'énormes sacrifices en termes d'effort de qualité, 2005 était exceptionnel mais 2006 s'annonce aussi délicieux.* »

La prudence s'impose tout de même. « *Il faut bien recouper toutes les critiques en les pondérant pour ne retenir que les vins qui, dans une année assez classique comme 2006, seront les plus aptes à passer le temps et à se valoriser* », souligne Angélique de Lencquesaing, qui ne retient chaque année qu'une cinquantaine de références.

Prendre conseil est donc indispensable, tout en gardant un oeil sur les grandes dates anniversaires susceptibles d'attirer les collectionneurs sentimentaux ! Si ces appellations et les millésimes mythiques vous fascinent, c'est peut être dans les salles de ventes que vous trouverez votre bonheur.

Des enchères pour toutes les bourses ?

*« Participer aux ventes aux enchères peut être un bon moyen d'accéder à ces crus d'exception à des prix intéressants par rapport aux cavistes traditionnels, car les vins sont réputés d'occasion quand ils ont circulé dans plusieurs caves, explique Angélique de Lencquesaing. Il y a aussi un effet de gamme qui permet de diversifier sa cave sur plusieurs millésimes contrairement aux foires aux vins où l'on aura généralement le choix entre un ou deux millésimes, seulement. »*

Son conseil : acheter d'urgence du 2001, exemple type de ces « millésimes récents qui ont injustement souffert de leur proximité avec l'exceptionnel millésime 2000 » et « qui offrent ainsi un excellent rapport qualité/prix ».

*« Un cos-d'estournel 2001 est coté aujourd'hui environ 55 euros, soit près de deux fois moins que le millésime 2000 alors que sa qualité n'est pas deux fois moindre ! », souligne-t-elle. Avec une très bonne durée de garde en perspective, de tels crus sont de très bons investissements sur une durée de cinq à dix ans...*

Di-ver-si-fier !

Autre astuce : s'intéresser aux autres millésimes d'un vin exceptionnellement bien noté cette année. « Les très bonnes critiques en 2005 ont tiré vers le haut le millésime 2003 et jusqu'à deux à trois ans plus tôt », confirme Emeric Sauty de Chalon. Cette stratégie vous permettra aussi de diversifier avantageusement votre cave et de donner des gages d'un « investissement judicieux à vos futurs acheteurs », souligne Jean-Emmanuel Simond. Chez IdealWine, plus de la moitié des clients possèdent ainsi plus de 200 bouteilles !

*« Constituer sa cave progressivement, diversifier les millésimes et faire tourner sa cave pour dégager des disponibilités en vendant ou en buvant les bouteilles à leur apogée pour en racheter d'autres, sont ainsi les trois règles d'or d'Angélique de Lencquesaing. Il ne faut pas investir 5 000 euros sur un bordeaux de la même année, car si les bouteilles ne sont pas vendues dans dix à quinze ans, elles seront toutes à boire et tout de suite. Pour moi, il est dommage de conserver sa cave à 100 % dans un objectif de placement sans ouvrir une bouteille de temps en temps ! »* Le vin n'est pas un lingot d'or qui peut dormir au fond d'un tiroir ! Optimiser la conservation et suivre de près l'évolution de vos bouteilles sera décisif pour rentabiliser votre investissement.

Le vin n'est pas un lingot d'or qui peut dormir au fond d'un tiroir ! Optimiser la conservation et suivre de près l'évolution de vos bouteilles sera décisif pour rentabiliser votre investissement.

*« Si un client veut spéculer sur le vin, je commence par lui demander s'il a la possibilité de stocker physiquement ses bouteilles et dans quelles conditions. »* Pour le spécialiste Jean-Emmanuel Simond, une bonne cave est le prérequis pour tout investissement spéculatif. A l'heure du réchauffement climatique, pas question de laisser vos bouteilles sur le coin de votre bureau ! 13 ° toute l'année, c'est la règle.

Et les acheteurs potentiels ne manqueront pas de venir examiner votre cave avant de vous proposer un prix ! Si vous ne disposez pas vous-même d'une telle installation, des organismes proposent de stocker votre vin. Mais votre investissement en sera sérieusement alourdi (*Lire notre article sur [les règles de conservation du vin](#)*).

Préservez vos étiquettes

Si vous souhaitez réaliser un investissement spéculatif, optez plutôt pour une cave humide qui réduira les risques d'évaporation à long terme, pensez aussi à envelopper vos bouteilles d'un film plastique pour protéger les étiquettes : « si [les étiquettes] sont en lambeaux, vos bouteilles perdront de leur valeur, notamment aux yeux de la clientèle asiatique », précise la directrice iDealwine.

Évitez également les vibrations que peuvent causer, par exemple, la proximité d'une ligne de métro et la chaleur dégagée en sous-sol par le système de chauffage d'un immeuble ! Mais surtout n'oubliez pas d'assurer vos bouteilles au même titre que vos bijoux. Se faire voler une caisse de bouteilles à 300 euros peut être assez difficile à avaler... Surtout quand vous avez patiemment attendu que vos vins arrivent à maturité !

Apogée pour plus-value au sommet

Car savoir spéculer sur le vin c'est avant tout identifier le meilleur moment pour les revendre. Pour cela, il faut d'abord bien connaître ses bouteilles. Le temps nécessaire pour atteindre l'apogée variera fortement d'un millésime à l'autre. Or « *le cours d'un vin suit précisément celui de son apogée* », souligne Angélique de Lancquesaing.

Pour faire un bilan et une estimation de votre cave (étiquettes, niveau des vins, cotations), vous pouvez vous adresser à un spécialiste. Cela facilitera vos négociations avec les cavistes et négociants intéressés par le rachat de caves particulières.

Côté ventes aux enchères, une autre méthode s'impose : « *Il faut suivre les ventes et être très attentifs aux cours pour savoir quand vendre et quand acheter* », note Frédéric Guyot du Repaire. Sotheby's conseille aujourd'hui de vendre en raison des cours historiquement élevés des grands crus. Mais attention aux déceptions : les ventes aux enchères restent un milieu assez opaque, dominé par des restaurateurs et assez difficile à percer pour les particuliers.

« *Ces derniers sont aussi souvent déçus par leurs ventes car il y a un fort écart avec le prix affiché par des cavistes traditionnels comme nous* », remarque Emeric Sauty de Chalon. Au prix de vente initial il faut en effet retirer la TVA, puis la commission - environ 10 % à la vente et 15 % à l'achat - et, enfin, ne pas oublier « *qu'il doit y avoir un discount pour que ça se vende aux enchères !* ».

Les plus téméraires pourront tenter leur chance sur le marché londonien ! Sotheby's propose même de rapatrier vos caves dans la capitale britannique... Les prix y atteignent de tels sommets qu'un billet Eurostar peut en valoir la peine !