

Vent de déprime sur les primeurs

Après des années de spéculation, le marché des bordeaux « à venir » donne des signes de réajustement. Heureusement, le millésime 2008 s'annonce bien.



BORDEAUX S'AGITE. Bordeaux se fait peur. En ce début de mois d'avril, le spectacle ne se joue pas au stade de football Chaban-Desmas lors d'un match décisif des Girondins, mais dans le vignoble pour la semaine des primeurs, le grand moment de l'année. Tous ceux qui comptent à Bordeaux reçoivent tous ceux qui comptent sur le marché mondial du vin pour faire découvrir le millésime 2008. Négociants, œnologues-conseils, envoyés des fonds spécialisés, acheteurs de la grande distribution, responsables Internet, etc., se déplacent de châteaux en propriétés soigneusement sélectionnées. Au total, plusieurs centaines de grands et très grands vins sont mis à la question.

Mais, en cette deuxième année de la « grande crise », ce sont les financiers qui se torturent les sangs. Dans les châteaux faut-il vendre, peu ou pas, et à quel prix ? Mêmes questions dans le négoce, pour l'achat, cette fois. Au centre du débat, la bulle spéculative gonflée au fil des années, qui a fait du 2007 vendu l'année dernière à la même époque un millésime cher, que tout le monde décrit comme « porté par la place ». Ce qui signifie que les négociants comme les propriétaires ont des stocks sur les bras, alors que le successeur arrive.

Or les signes de réajustement du marché ne manquent pas. Dans les salles de vente, les mises à prix des experts ont pris un sérieux coup de froid (il est vrai que le niveau des estimations ne préjuge pas du résultat de la vente). Ainsi, à Arterial, entre la vente de juin 2008 et celle de fin mars 2009, les cotes de départ ont sérieusement chuté. Exemple : la mise à prix d'un petrus 1994 est passée de 550-600 euros à 420-430. On est loin de primeurs, certes, mais au cœur d'un marché en déprime.

Des négociants sous-capitalisés tentent de réaliser des stocks, des importateurs anglo-saxons bousculés par l'effondrement de la livre sterling cherchent à reporter, des restaurateurs se font de la trésorerie en allégeant leurs caves, des fonds asiatiques notamment, décident d'assumer leurs pertes. De l'aveu d'un professionnel, on trouve beaucoup de choses aujourd'hui à des prix raisonnables. Alors les primeurs ne sont pas une priorité.

« On n'a pas beaucoup entendu parler anglais ou américain », soupire d'ailleurs la propriétaire d'un château. N'empêche, La Conseillante, qui organisait cette année la dégustation des grands crus de Pomerol, a reçu un millier de visiteurs, et, selon des statistiques difficiles à établir, puisque le marché des primeurs est un marché libre et non formalisé, la fréquentation des dégustations n'aurait baissé que de quelques pour-cent. Heureusement pour la place bordelaise, elles ont surpris favorablement les professionnels, surtout les vins de la rive droite. « Les premiers signes indiquent que le millésime est meilleur que prévu », ont estimé dès le 31 mars les fines papilles blogueuses de la revue américaine *Decanter*. « Mieux que 2004 et peut-être mieux que 2006. Voilà de quoi réchauffer les cœurs dans les châteaux. Ajoutez à cela la rumeur RP, qui a émergé au milieu de la « grande semaine » : Robert Parker, le faiseur de légendes... et de prix, aurait apprécié le 2008, il s'approprierait à publier de belles notes. Rumeur plaisante et rassurante élevée en barrique, tôt relayée de chais en caves, qu'importe, voilà qui a remonté le moral du Médoc à Saint-Emilion, à deux mois de l'ouverture à Bordeaux, le 21 juin, du plus grand salon vinicole du monde, Vinexpo.

« Nous payons les excès d'une logique financière, car certains vins étaient devenus uniquement des produits de placement. »

Patrick Bernard, fondateur et PDG de Millésima

« On peut donner tous les avis que l'on veut sur les vins, tempère Angélique de Lencquesaing, du site spécialisé iDealwine. Tant qu'ils n'ont pas les prix, les acheteurs ne bougent pas. » D'où la partie de poker menteur à laquelle on assiste ces jours-ci, sur le prix de « sortie » des primeurs 2008. D'usage, il est élaboré lentement en cave, entre œnologues, propriétaires et courtiers, ces discrets inter-

médiaires avec le négoce. Cette année, surprise : la semaine à peine achevée, Hubert de Boliard, propriétaire du prestigieux saint-émilion l'angélus, annonce une baisse de 40 % de son 2008 par rapport au 2007, soit 70 euros hors taxes la bouteille. Ce qui le place au prix du 2004 et près de trois fois sous le prix de sortie du mythique 2005 ! Un signe, un indice de l'évolution générale des tarifs. Bien sûr, mais personne ne veut imaginer une quelconque répercussion automatique : « Le prix est le résultat d'un consensus entre offre et demande, en fonction d'un contexte économique, explique Georges Haushalter, président de l'Union des maisons de bordeaux et patron de la Compagnie médocaine des grands crus. L'approche se fait avec chaque propriétaire, on n'applique pas un barème. »

MAIS IL EST VRAI QUE LES PROPRIÉTIÉS qui investissent massivement pour financer leur stratégie de montée en gamme ont besoin de trésorerie, donc de vendre, alors que, bientôt, on trouvera les « livrables » dans les foires aux vins, à des niveaux proches de leurs prix de sortie. Dès lors, pourquoi acheter en primeurs ? « Nous payons les excès d'une logique financière, car certains vins étaient devenus uniquement des produits de placement, ce qui nous a conduit à une crise systémique », estime Patrick Bernard, le patron du négociant Millésima. A chacun de s'adapter aux nouvelles lois du marché. Certaines propriétés baisseront les prix, dans une large fourchette, de -10 à -50 % ; d'autres, plus confiantes, moins pressées, vendront peu de ce millésime déjà faible en volume. Le 20 mars, le propriétaire hollandais de Château Giscours, Eric Albada Jelgersma, a frappé les esprits en annonçant du « 13 à la douzaine » pour son 2007, comme les ostréiculteurs d'Arcachon. Ceux qui ont acheté en primeurs l'an dernier une caisse de ce grand cru de Margaux recevront une bouteille en bonus. « Nous ne revenons pas sur nos prix, mais il fallait fluidifier le marché, explique Alexander Van Beek, le directeur général de Giscours. Nous adressons un message de solidarité à ceux qui vendent nos vins. » Cela permet aussi de commencer à négocier le prix de sortie du 2008 sur des bases... apaisées. Et de pérenniser des primeurs « que nul ne tient vraiment à voir disparaître. » **Christian David**

Même la grande année 2005 n'est pas une garantie

| Vin appellation | Prix de sortie primeurs | Cote iDealwine 31-3-09 | Evolution |
|-------------------------------------|-------------------------|------------------------|-----------|
| Pétrus Pomerol | 538 | 2 180 | +305 % |
| Domaine de Chevalier Pessac-Léognan | 44 | 62 | +41 % |
| Cheval Blanc Saint-Emilion | 620 | 700 | +13 % |
| Ducru-Beaucaillou Saint-Julien | 148 | 148 | 0 % |
| Angélus Saint-Emilion | 210 | 195 | -7 % |
| Cos d'Estournel Saint-Estèphe | 164 | 128 | -22 % |

Source : iDealwine

La vente en primeurs est une spécificité bordelaise qui repose sur la logique du « gagnant-gagnant ». L'acheteur s'engage sur l'achat de bouteilles qui ne lui seront livrées que deux ans plus tard. Outre la certitude de se procurer les grands crus qu'il désire, ce qui n'est pas évident à Bordeaux, l'amateur bénéficie en échange de réductions sur les vins « à venir », de l'ordre de 25 à 40 %, puisqu'il assure une forme de trésorerie aux propriétés. Bon vin, bon investissement, voilà pour la théorie. En pratique, le jeu s'est bien compliqué au fil des années. Outre les déceptions gustatives qui peuvent se manifester après les deux ans d'élevage des vins, sur des millésimes « complexes », le marché a découvert la spéculation et a été bousculé par l'irruption de la grande distribution sur le créneau du vin haut de gamme et par l'« effet foire aux vins ». Conséquence : l'acheteur en primeurs ne gagne plus à tous les coups, comme le montrent les études de la société spécialisée iDealwine sur l'année 2005 – une grande année pourtant : si la cote de certaines bouteilles a pu jusqu'à tripler, d'autres ont perdu presque la moitié de leur valeur.