



Grâce à votre smartphone – et avec la bonne appli –, vous pouvez connaître la cote d'un vin, sa date d'apogée...

Bien revendre sa cave

Que vous ayez besoin de liquidités ou envie de renouveler votre stock de bouteilles, mettre en vente son vin ne s'improvise pas. Enquête : Georges Rostopchin

Revendre sa cave n'est jamais le fruit du hasard. Héritage, séparation, changement de vie professionnelle... Les raisons sont nombreuses et variées. Mais « le plus souvent, c'est le signe que le vendeur a besoin de place ou d'argent », souligne Laurie Matheson, experte en vins à la maison de vente aux enchères Artcurial. D'autres ont simplement envie de nouveautés. « Au fil du temps, les goûts évoluent, constate Angélique de Lencquesaing, directrice générale déléguée d'Idealwine, un site de vente spécialisé. Un amateur

qui a acheté beaucoup de bordeaux peut vouloir se tourner vers d'autres régions. » Que faire alors ?

Si vous n'êtes pas suffisamment averti, il faut commencer par obtenir une estimation avant de mettre toutes vos bouteilles à l'encan. Attention, « il n'existe ni cours de marché ni cote officielle des vins », prévient Frédéric Debiais, directeur des achats des caves Legrand Filles et Fils à Paris. Seules l'expérience et une connaissance solide des marchés permettent de calibrer une évaluation le plus finement possible. Pour cela, il faut recourir à un professionnel (voir page

suivante). Pour vous faire une première idée, consultez les publications annuelles spécialisées, tels le *Guide des vins*, de Michel Bettane et Thierry Desseaux (Flammarion), ou *Le Guide des meilleurs vins de France*, de Philippe Maurange (La Revue du vin de France). Ensuite, quelques règles doivent être respectées.

1 FAIRE LE TRI PARMIS LES VINS

Votre choix sera fonction de votre consommation personnelle. Néanmoins, conservez les bouteilles de qualité correcte, buvables dans l'année. Ces vins ne gagnent quasiment pas de valeur avec le temps et ont donc peu de chances d'intéresser les acheteurs professionnels. Pensez ►►►

►►► aussi à garder quelques très bons crus, à déguster seul ou avec vos proches. En règle générale, mieux vaut se faire conseiller pour être certain d'effectuer le bon tri. « Il est préférable de revendre les millésimes prêts à boire et qui n'ont pas de longues perspectives de garde, comme les 2003 », avance Angélique de Lencquesaing. Une certitude, cependant : un vin de qualité trouvera toujours un repreneur. « Les grands millésimes, notamment, ne perdent jamais de valeur », confirme Laurie Matheson.

2 FIXER LE BON TIMING

Là encore, le bon moment pour vendre dépend de vos motivations et de vos besoins. Seule la qualité des bouteilles compte, la demande ne répondant à aucune saisonnalité. « Il n'existe pas de période idéale pour vendre un vin,

constate Angélique de Lencquesaing. *En fin d'année, les volumes sont très importants, car tout le monde suppose que c'est la meilleure période. En réalité, les amateurs sont à l'affût toute l'année, même en janvier et en août, des mois que l'on pourrait penser creux.* »

Pour sélectionner les crus propres à intéresser les acheteurs, il faut identifier ceux qui entreront bientôt dans leur maturité ou seront à leur apogée. Il existe des applis de gestion de cave qui peuvent vous y aider. Au cours du temps, en effet, un vin évolue selon différentes étapes. Ses arômes changent, deviennent plus complexes et c'est lors de la phase de maturité puis de l'apogée qu'ils sont meilleurs. Ils sont alors très recherchés aux enchères. Soyez vigilant, cependant, sur le stockage ; si les conditions sont mauvaises, elles en diminueront la valeur. La bonne option si vous ne pouvez pas les garantir ? Louer un espace dédié. Ouverte à Paris depuis 2014, la

cave du Cercle by Vintage & Cie, par exemple, propose des conditions optimales de stockage et de vieillissement. « La location s'effectue par casiers de 15 à 100 bouteilles », précise Louis Duquesne, fondateur du lieu. Coût de la prestation : de 0,28 à 0,64 euro par bouteille et par mois. De quoi bichonner vos meilleurs millésimes, en attendant de pouvoir recourir à une option de vente afin de les céder à leur apogée. « A terme, nous allons développer des services d'alerte pour ceux qui veulent vendre leur vin au meilleur moment », indique Louis Duquesne.

3 ÊTRE ACCOMPAGNÉ D'UN EXPERT

Les acheteurs ne manquent jamais. La question est de savoir ce que vous voulez vendre et dans quelle quantité. Pour qui a seulement quelques bouteilles à céder, et plutôt de qualité

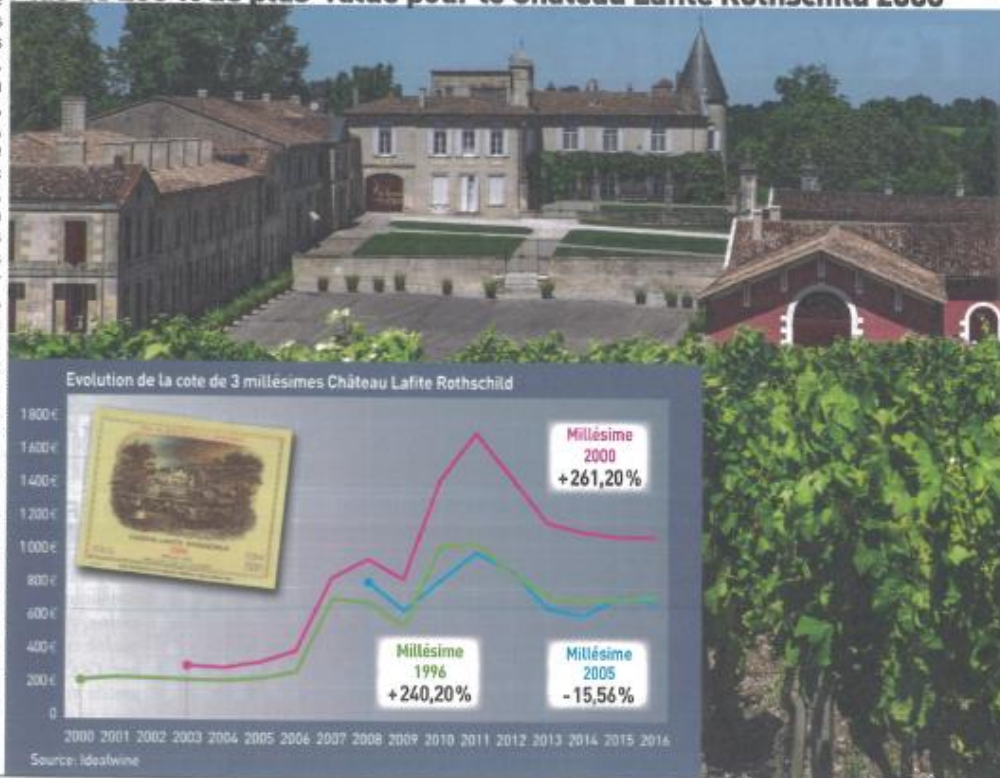
Parker / Château Lafite Rothschild

Plus de 260 % de plus-value pour le Château Lafite Rothschild 2000

Les grands crus de Bordeaux sont très recherchés dans les ventes aux enchères.

Dont le Château Lafite Rothschild, appellation pauillac, qui fait figure de référence absolue : un vin très spéculatif, notamment en raison de l'engouement des amateurs asiatiques pour ce premier grand cru classé. A tel point que la cote a flambé jusqu'en 2010-2011. C'est surtout vrai pour les millésimes 1996 et 2000 qui continuent à bien se tenir.

En revanche, le millésime 2005, pourtant une valeur sûre (noté 100/100 par le Guide Parker des vins de France, Solar Editions), est en retrait : - 15,56 %. Il a été commercialisé après la crise des subprimes de 2008, et les prix en ont subi les conséquences.



moyenne, les plates-formes Internet de vente entre particuliers font éventuellement l'affaire. Plus sûrs, des sites dédiés, comme Comptoir des Millelimes, Vendre Mes Vins ou encore IndicesVins, permettent aussi de faire des estimations. Mais, pour des volumes importants et, surtout, pour des premiums, il est préférable de recourir aux experts d'une maison de vente aux enchères ou de cavistes professionnels, en ligne ou en boutique, pour discuter avec eux et comparer leurs évaluations. Vous aurez ainsi la garantie d'avoir un prix fiable, notamment sur un grand cru dont les évolutions sont parfois très spéculatives (voir infographie ci-dessous). Comment fonctionnent ces expertises ? Qu'il travaille pour un site, une maison de ventes ou pour un caviste, l'expert se rend sur place afin de vérifier, d'abord, les caractéristiques de la cave elle-même. Trop sèche ? Trop humide ? Mal ventilée ? « On jauge

très vite les conditions globales de stockage selon le lieu, souligne Frédéric Debais. On se renseigne sur le nombre de fois où le vendeur a déménagé, sur la période d'achat de ses vins, puis on procède à une analyse externe des bouteilles. » Vient ensuite la question du transport. Les coûts varient en fonction du volume à acheminer et de la distance. « Ils peuvent être très élevés, prévient Laurie Matheson. Comptez 9 000 euros pour une cave en province de 5 000 bouteilles qui mobilise une demi-douzaine de personnes pendant deux jours jusqu'à Paris. » Le vendeur se charge de l'emballage dans les caisses. Avant la mise en vente, généralement dans le mois suivant le dépôt, les bouteilles sont stockées dans un entrepôt climatisé. Aux enchères, un taux de commission s'applique sur le prix « marteau » (prix d'adjudication, frais non compris) : 25 % HT chez Artcurial, 13 % chez Idealwine. « Cette commission inclut

Estimations 2016 de quelques grands crus

- ▶ Romanée Conti 1990 : 9 000 euros
 - ▶ Château Margaux 1982 : 550 euros
 - ▶ Chevalier Montrachet 1989 : 450 euros
 - ▶ Château Haut Brion 1982 : 420 euros
 - ▶ Château Calon Ségur 1982 : 120 euros
- Source : Artcurial.

les frais de stockage et les assurances, précise Angélique de Lencquesaing. Les invendus de la première adjudication sont présentés à nouveau le mois suivant, sans frais supplémentaires. Ceux qui ne partent pas après trois présentations font l'objet d'une baisse de la mise à prix ou sont repris par le vendeur. » Chez Legrand Filles et Fils, un quart de la cave achetée trouve acquéreur dans les quinze jours et la moitié, en un mois et demi. Les volumes des transactions sont très variables. Côté ventes, chez Idealwine, « en 2016, nous avons vendu environ 150 000 bouteilles, soit moyen de 24 200 euros », indique Angélique de Lencquesaing. Chez Artcurial, « les lots moyens se situent autour de 350 euros pour une centaine d'acheteurs par vente », selon Laurie Matheson. Côté achats, chez Legrand, « on acquiert beaucoup de petites caves autour de 5 000 euros, mais certaines sont beaucoup plus chères. La moyenne est de 30 000 euros par cave », remarque Frédéric Debais.



L'abus d'alcool est dangereux pour la santé, à consommer avec modération.

Témoignage

Daniel Descoutures : « J'avais besoin de 150 000 euros »



Grand amateur de vins de Bordeaux, Daniel Descoutures a eu le temps et les moyens de constituer une très jolie cave. Par plaisir. A 64 ans, cet hédoniste, qui aime le partage et les belles tables, a décidé de vendre en 2015 une partie de ses quelque 3 000 bouteilles pour financer les travaux de son appartement parisien. « J'avais besoin de 150 000 euros et pas question de prendre un emprunt », assure ce retraité de la Commission européenne. Sa cave était parfaite. « Des vins de vingt-cinq ans d'âge n'avaient pas bougé, les étiquettes et les niveaux étaient impeccables et j'avais de nombreuses caisses de grands crus encore fermées. » Au menu : Yquem, Lafite, Léoville, Calon, dans de très belles années. « Après une première estimation personnelle, j'ai fait appel à un expert des caves Legrand Filles et Fils. » La vente d'un millier de bouteilles a suffi. L'occasion pour Daniel Descoutures, qui avait déjà tout goûté de ses vins, d'acheter des pépites, « en cahors et en vallée du Rhône ».

4 ANTICIPER DES LACHAT

Bien revendre, c'est aussi être prévoyant pour éviter les risques de décote qui peuvent survenir avec la durée de conservation. Il existe plusieurs indicateurs. A commencer par l'étiquette. « L'estimation peut varier d'environ 10 % selon l'état de l'étiquette, si elle est abîmée ou tachée. On regarde aussi l'état de la capsule, ainsi que la couleur et la transparence du vin, explique Frédéric Debais. Attention également au niveau bas du liquide dans la bouteille, il peut être un signe inquiétant d'évaporation. » Une décote qui oscille entre 20 et 50 % est appliquée si le niveau est « mi-épaule » et « bas de l'épaule » pour les bordeaux, soit entre quatre et six centimètres sous le bouchon, et au-delà de six centimètres pour les bourgognes. Pour s'en préserver, la meilleure des précautions est de garder vos bouteilles dans leur caisse d'origine encore fermée. Vous aurez ainsi toutes les chances de ne pas décourager les futurs acheteurs ! ■