

ÉCONOMIE & ENTREPRISES / ÉPARGNE : TOUS AUX ABRIS !

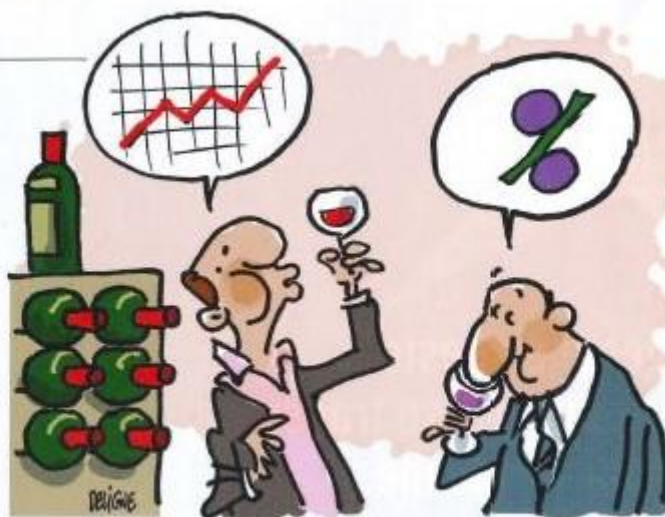
In vino, plus- values!

Acquisition en direct, par le biais d'un mandat de gestion ou achat de vin papier... Investir dans le vin n'est pas donné à tout le monde. Mieux vaut avoir les moyens et les reins solides.

Le bon vin réjouit le cœur de l'homme, dit un proverbe latin. Et enrichit aussi son portefeuille si l'on en croit l'évolution de l'indice Wine-dex calculé par la société iDealwine. Composé de trois indices régionaux (Bordeaux, Bourgogne, Rhône) sur la base de dix millésimes, il affiche une progression de 128 % sur dix ans contre un recul de 15 % pour le Cac 40. Attention,

investir dans le vin demande des connaissances, des moyens, de la patience (au minimum cinq à six ans) et de la prudence dans ses choix, car le prix d'une bouteille de vin dépend de la qualité du millésime, de la réputation du château, de l'état de conservation de la bouteille, de la traçabilité, de la liquidité ou capacité de revente et de la conjoncture économique.

Les plus férus se constitueront eux-mêmes leur cave. En achetant sur des sites spécialisés (Chateauprimeur, iDealwine, etc.) ou en participant aux enchères: plus de 60 % des ventes portent sur des grands crus classés de Bordeaux, les vins de Bourgogne représentant 20 %. Attention toutefois, un



client achète une bouteille avec TVA et, s'il la revend à un professionnel, la cession se fera hors taxe.

Autre possibilité depuis 2010, le mandat de gestion. Une formule qui intéressera les investisseurs qualifiés qui n'ont pas le temps ou les connaissances pour gérer leur cave: le mandat doit représenter 5 à 10 % du patrimoine liquide. Il est notamment proposé par des sociétés comme La Bergère Investment ou U'Wine. « Nous achetons des vins en primeur directement aux châteaux parce que nous avons des allocations en tant que négociants », explique Antoine Jeanson, directeur financier d'U'Wine, société qui a été enregistrée par l'AMF en 2014 pour protéger les investisseurs. *Auparavant, nous avons fait signer au client une délégation concernant l'achat de bouteilles qui correspond à l'un des trois profils d'investissement.* » Mieux vaut s'engager sur plusieurs années afin de pouvoir diversifier les millésimes.

Pendant cette période, le vin est stocké, suivant les formules, dans les caves des sociétés, ou au port franc de Genève (zone franche hors Union européenne), qui permet au client de bénéficier de l'exonération de TVA s'il décide de vendre ses bouteilles de vin à l'issue de la période. « Le client est propriétaire de la bouteille de vin, c'est le fil rouge de notre document d'informa-

tion AMF », ajoute Antoine Jeanson. Une protection sur la propriété, mais pas contre une baisse de cours qui pourrait intervenir si le prix du vin tombait en dessous du prix d'achat en primeur. Cela dit, le mandataire doit s'engager sur les moyens pour la revente.

"Vin papier" et réduction d'ISF

À l'issue de la période de garde, la rentabilité de l'investissement apparaît. Les premiers portefeuilles dans lesquels U'Wine a investi, les millésimes 2008 et 2009, sont venus à échéance en 2014 et 2016. Pour le premier, le taux de rendement annuel net pour le client (après prise en compte du coût de stockage) ressort à 16 % et pour le second, à 5 %.

Autre possibilité, le "vin papier" par le biais de l'investissement dans des groupements fonciers viticoles: l'épargnant achète une part et reçoit un revenu annuel compris entre 0,54 et 4 %. Il bénéficie aussi d'une exonération d'ISF. Il peut également acquérir des parts de fonds communs de placement viticoles. Certains négociants comme U'Wine proposent de participer à une augmentation de capital (convertie en achat de primeurs) dans leur filiale de négoce, montant qui sera déductible de l'ISF. À l'issue d'une période de portage, la société commercialisera les crus, ce qui dégage du rendement: pour l'investisseur. ●

Frédéric Paya