

Ventes en primeur : la Fashion Week du vin

Sylvain Ouchikh | Le 18/04 à 06:00, mis à jour à 18:45



Pour Laurent Fortin, directeur du château Dauzac, la vente en primeur « est génératrice de valeur pour l'ensemble de la filière ». Photo Château Dauzac

Comme chaque première semaine d'avril, les professionnels du monde entier se sont retrouvés à Bordeaux pour déguster les vins du millésime. Un rendez-vous important étant donné tous les espoirs suscités par le millésime 2016.

Quel autre vignoble que Bordeaux peut se targuer d'attirer sur ses terres et dans ses domaines, de la rive droite de la Dordogne à la rive gauche de la Garonne, durant une semaine, les professionnels du monde entier ? Tous viennent chaque année se faire un avis sur le millésime en cours avant de passer commande. « *C'est un peu notre Fashion Week à nous durant laquelle nous présentons nos plus belles collections* », résume Jean Valmy Nicolas, cogérant du château La Conseillante à Pomerol. « *Nous avons reçu jusqu'à plus de mille personnes à la propriété* », annonce pour sa part Michel Reybier, le propriétaire du fameux Château Cos d'Estournel (Saint-Estèphe)

À LIRE AUSSI

 BORDEAUX COMPTE SUR SON MILLÉSIME 2016 POUR SE RELANCER

 BORDEAUX COMPTE SUR SON MILLÉSIME 2016 POUR SE RELANCER

 LES PRIMEURS 2015 ONT REDONNÉ LE SOURIRE AUX MAISONS BORDELAISES

La vente en primeur n'existe qu'à Bordeaux. Organisée par l'Union des grands crus de Bordeaux dans quelque 300 domaines, elle permet de vendre un vin, sur tous les continents, via les négociants, vin qui ne sera livrable au consommateur final que dix-huit à vingt-quatre mois plus tard, après un élevage long en barrique bordelaise dans les chais des châteaux. Il n'existe aucune industrie où

l'amateur paie, si en avance, un produit sans en connaître la réelle valeur intrinsèque. Car le vin dégusté en avril par les experts n'a que quelques mois d'existence. « *C'est un système fabuleux que l'ensemble de la planète viticole nous envie* », jure le Bordelais Bernard Magrez, propriétaire de plusieurs dizaines de propriétés viticoles.

L'EXCEPTION CHÂTEAU LATOUR

Une fois les dégustations réalisées, les critiques dévoilent leurs appréciations et leurs notes qui vont permettre de définir les prix et donner le top de départ aux transactions. Les négociants de la place de Bordeaux achètent alors (ou non) le vin au tarif proposé par le château et se chargent de le commercialiser avec une marge, via leurs réseaux français et internationaux. « *C'est un processus qui est générateur de valeur pour l'ensemble de la filière* », constate Laurent Fortin, le directeur du château Dauzac (Margaux).

A commencer pour les producteurs, qui voient ainsi gonfler leur trésorerie sans avoir à supporter le coût du stockage. Le propriétaire peut, en quelques semaines, vendre la totalité ou presque de sa production, soit plusieurs dizaines de milliers de bouteilles. « *Si le prix est raisonnable et correspond au marché* », nuance, toutefois, Yann Schyler, président du conseil d'administration de la société de négoce Schroder et Schyler. Durant cette semaine de tous les dangers, la tension des propriétaires est donc palpable, même si la fièvre des années Parker est un peu redescendue. Dans les années 2000, le célèbre critique américain, Robert Parker, aujourd'hui retraité, pouvait, par ses notes, faire doubler ou tripler en quelques heures le prix d'un flacon gratifié d'un 100 sur 100. A la clef pour le château propriétaire de la star d'un jour du vignoble, la certitude d'écouler en quelques heures à peine, plus de 100.000 bouteilles.

Aujourd'hui, seul Château Latour à Pauillac, membre du club très fermé des cinq premiers grands crus classés de 1855 (avec Haut-Brion, Margaux, Lafite Rothschild et Mouton Rothschild), ne participe plus à la campagne en primeur. « *Depuis plusieurs années, nous sélectionnons dans nos caves les vins qui nous semblent prêts à boire, capables de satisfaire d'ores et déjà les amateurs* », justifie dans un communiqué Jean Garandeau, directeur commercial et marketing du domaine. Par conséquent, pas de Château Latour 2016 à vendre en primeur cette année, seuls le millésime 2005 et le second vin de la propriété, les Forts de Latour 2011, étant offerts aux convoitises. Un cas isolé - « *Il n'a d'ailleurs été suivi par personne* », confie un courtier sous le sceau de l'anonymat - qui nécessite une solide assise financière pour se priver ainsi d'une avance importante de trésorerie.

UN PLACEMENT RISQUÉ

Pour le consommateur final, acheter en primeur, c'est souvent la certitude de se procurer son vin favori à un prix compétitif en faisant le pari que le tarif ne fera que grimper. « *Mais, attention, il faut parfois être patient pour voir son investissement fructifier si le prix de départ est trop élevé, notamment dans les grands millésimes comme 2009 ou 2010* », prévient Angélique de Lencquesaing, directrice générale d'Idealwine, une plate-forme digitale, où les amateurs peuvent acheter ou vendre leurs vins aux enchères ou à prix fixe. De fait, le délai de la valorisation des vins tend aujourd'hui à s'allonger. Pour preuve, l'excellent millésime 2005. En 2010, le prix de vente chez un caviste était encore inférieur à celui atteint par les primeurs de 2006. Et il devient tout juste rentable aujourd'hui, dix ans plus tard. Dans ce domaine aussi, le millésime 2016 fait déjà naître beaucoup d'espoirs.