

MARCHÉ

ENCHÈRES : L'IVRESSE DES GRANDS CRUS

Depuis le mois d'octobre, tous les records ont été battus dans les ventes publiques de vins et spiritueux. Mais si le marché est dynamique – les vins français y régnaient en maître –, la France n'occupe pas la première place dans ce canal de vente

ENQUÊTE

Monde. Le 18 novembre, la 158^e vente des vins des Hospices de Beaune (Côte-d'Or), orchestrée par Christie's, rapportait 14,2 millions d'euros, soit le plus haut montant jamais atteint (elle totalisait « seulement » 2,4 millions d'euros en 2005). Le succès était également au rendez-vous lors de la dispersion de la cave du violoncelliste Mstislav Rostropovitch le 29 novembre à Drouot avec 567 000 euros récoltés (estimation 300 000 €) et 97 % des lots vendus. Ou encore lors de la vente le 2 décembre à Genève chez Baghera Wines de 1 300 bouteilles du domaine de la Romanée-Conti pour un montant de 10,2 millions d'euros.

L'envoie des vins anciens

Les prix records ne sont pas un fait isolé dans ce marché florissant qui se concentre sur les vins anciens – les plus récents dépassant rarement l'année 2010 –, de 15 ans d'âge en moyenne. Une bouteille de Romanée-Conti millésime 1945 a ainsi été adjugée 558 000 dollars (près de 492 000 €) – 17 fois son estimation –, du jamais-vu pour du vin (Sotheby's New York, octobre 2018). Fin novembre, Christie's Londres, dans un autre registre, a enregistré un record mondial pour un whisky Macallan de 1926 parti à 1,3 million d'euros.

« Une bouteille de Pétrus 52 qui valait 450 francs autrefois vend 3 000 euros aujourd'hui. La machine est lancée et ne s'arrête plus ! », assure l'expert Ambroise de Montigny. Et pour les grands crus de Bourgogne, les prix ont même été multipliés par dix en dix ans. « Le marché du vin s'est renforcé ces dernières années. D'ailleurs, nos ventes dépassent à chaque fois largement leurs estimations », confirme Frédéric Guyot du Repaire, spécialiste chez Sotheby's Londres.

Le marché a pris son envol au début des années 1990, grâce à Internet « qui a fait connaître ce milieu



Lors de la vente de vins de la cave de Robert Drouhin, le 13 octobre 2018, chez Sotheby's New York. © Photo : Sotheby's.

auparavant réservé aux marchands », explique Ambroise de Montigny. Mais c'est à la suite de la crise financière de 2008 que le vin, considéré comme une valeur refuge, devient un placement à la mode, au même titre qu'un objet de spéculation.

Les Chinois se passionnent pour le vin

Au même moment, l'arrivée massive des Chinois (de Hongkong) dans la spécialité scelle son avenir. « Ils doivent beaucoup », précise Michael Egan, expert en vins près la cour d'appel de Bordeaux. Les grandes fortunes chinoises suranchirissent au-delà de toute logique pour décrocher le précieux nectar afin de l'offrir en cadeau ou d'afficher leur niveau d'éducation et surtout de richesse.

« Je vends plus de 80 % de ce que j'ai

expertisé au marché asiatique », indique Ambroise de Montigny. Chez Christie's Monde, « les Asiatiques représentent 50 % en valeur – quand les Américains et Européens comptent chacun pour 25 % – et pour un tiers en nombre d'acheteurs », note Agathe de Saint-Céran, spécialiste chez Christie's. Globalement, ils représentent 60 % des enchérisseurs.

Hongkong compte assurément, mais historiquement Londres reste une place de premier ordre : fiscalement plus intéressantes, des ventes y sont organisées depuis quatre cents ans et les plus grands marchands et critiques y sont basés. « Le Brexit pourrait cependant changer la donne », tempère Ambroise de Montigny. Genève et New York sont les autres places fortes de ce segment qui ne représente qu'environ 10 % du mar-

ché mondial des enchères – certains avancent le chiffre de 400 millions de dollars. Les deux mastodontes anglo-saxons ont réalisé un chiffre d'affaires de 53 millions de dollars (hors Hospices de Beaune) pour Christie's et de 94 millions de dollars (+ 50 %) pour Sotheby's en 2018.



Les deux bouteilles de La Romanée-Conti, vendues respectivement 496 000 et 558 000 livres (554 000 et 623 000 €) à Londres chez Sotheby's. © Ph. : Setway.

En France, les ventes aux enchères ne font pas recette

En France, la catégorie reste un marché de niche. En effet, selon le Conseil des ventes volontaires (CVV), elle ne représente que 3 % du secteur « Art et objets de collection », soit 39 millions d'euros (hors frais) en 2017 (contre 17 millions d'euros en 2009). Le marché se concentre sur cinq opérateurs de vente (soit 50 % des ventes) : International Wine Auction (IWA, spécialisé en vins vendus exclusivement en ligne) occupe la première place (11 M€). Également actifs en ce domaine : Besch Cannes Auction, Artcurial, Tajan et Lombrail Reuquiam. Chez Artcurial, le chiffre d'affaires pour la spécialité atteint 4,4 millions d'euros en 2017 (3,9 M€ en 2015), tandis que chez Tajan, 3 millions d'euros ont été réalisés en 2018 (1,9 M€ en 2016). À noter que, grâce aux performances d'IWA, le vin est la catégorie la plus vendue en ligne en France en 2017, sachant que ces ventes sont plus nombreuses quantitativement, celles de collections à pedigree prestigieux ayant lieu en direct.

Le marché des ventes aux enchères de vins en France est faible par rapport à la production française totale. La France est d'abord un pays d'exportation (13 Md€ en 2017). « Les acheteurs étant étrangers – puisque la majorité des Français se fournissent par les circuits directs – et les vendeurs étant très écartés, nous avons recentré nos ventes à Genève. Il n'y en a donc plus à Paris depuis 2013 », rapporte Agathe de Saint-Céran (Christie's). Sotheby's Paris, quant à elle, n'en a jamais organisé.

En revanche, des tendances communes à ces places se dégagent, comme la cote de certains vins. Dominé par les bordeaux jusqu'en 2011, le marché s'est aujourd'hui déporté sur les bourgognes. « Ils sont très recherchés du fait de leur rareté : il y a 24 000 hectares en Bourgogne quand il y en a 150 000 à Bordeaux », explique Agathe de Saint-Céran.

Les nectars les plus prisés pour les bordeaux sont les Pétrus, Lafite, Latour, Margaux..., tandis que pour les Bourgogne, ce sont les domaines de La Romanée-Conti (seulement 6 000 bouteilles produites par an). Arrivent en tête ceux d'Armand Rousseau et d'Henri Jayer, dont les grands crus se négocient à prix d'or : le Vosne-Romanée Cros Parantoux 1999 qui se vendait 1 900 euros en 2009 part aujourd'hui à 8 500 euros (+ 347 %), selon une étude d'Interenchères.

Les vins anciens enregistrent également des records : un vin jaune de 1774 a été adjugé 103 000 euros en mai (Jura Enchères). Mais le millésime primera toujours sur l'ancienneté. Quant à la provenance, « elle joue un rôle de plus en plus important dans les décisions d'achat des collectionneurs », témoigne Frédéric Guyot du Repaire. Par ailleurs, selon une étude d'Interenchères, la cote des vins naturels grimpe avec des prix multipliés par deux en trois ans. Enfin, dans le domaine des spiritueux, le rhum est de plus en plus recherché et les whisky et cognac sont très demandés en Chine.

Les faux, un phénomène en expansion

Comme pour tout marché en expansion, les vins sont confrontés au phénomène des faux. D'après Michael Egan, « il y avait 10 % de grands crus faux ». Qui ne se souvient de l'affaire Rudy Kurniawan, du nom du plus grand faussaire de grands crus de tous les temps ? En 2014, il a été condamné à dix ans de prison et au paiement de 28,5 millions de dollars de dédommagement à ses victimes. Mieux vaut être prudent avec certains millésimes : « les vins issus des années de guerre, années de faible production, sont les plus falsifiés », selon Ambroise de Montigny ; ce sont des bouteilles mythiques où le phénomène de rareté joue à plein. Ce problème, les professionnels du marché tentent de le combattre car la contrefaçon fait mécaniquement baisser les prix des grands crus...

© HARRI POTARD

Toutes les estimations sont indiquées hors frais acheteur tandis que les résultats sont indiqués frais compris.

QUI SONT LES VENDEURS ET ACHETEURS DE L'OR ROUGE ?

PROFIL. L'intérêt d'acheter du vin aux enchères est de se donner la possibilité d'acquérir des vins anciens, âgés de plus de 10 ans, et des grands millésimes, prêts à boire, que l'on ne trouverait pas chez un caviste traditionnel. Du côté des vendeurs, « ce sont essentiellement des particuliers, avec parfois des restaurateurs qui vendent leurs vins les plus anciens pour les remplacer par des plus jeunes ». Indique Ariane Brissart-Lallier, directrice du département vins et spiritueux chez Tajan. D'une manière générale, le choix de vendre répond à la règle des 3D : décès, divorce, déménagement. Certains vendeurs peuvent avoir

pour objectif le déstockage de leur cave : ils souhaitent renouveler leur collection. D'ailleurs, il est conseillé, pour certains vins, de ne pas les laisser vieillir trop longtemps.

Quant aux acheteurs, « il s'agit autant de particuliers souhaitant acheter deux ou trois bouteilles pour le plaisir que de professionnels à l'affût d'une opportunité », note la directrice du département. Selon une étude du CVV réalisée en 2015, trois raisons principales motivent les acheteurs : la mise en cave, l'achat en vue de la dégustation et l'acquisition pour des motifs financiers par des professionnels du vin (courtiers et négociants). M.P.