

COMMENT INVESTIR DANS LE VIN ?





POURQUOI CHOISIR D'INVESTIR DANS LE VIN ?

LES CARACTÉRISTIQUES PROPRES AU VIN

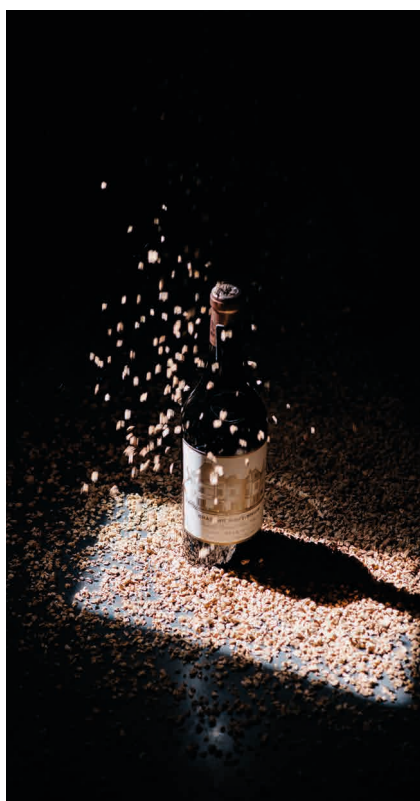
Le vin est un produit qui prend naturellement de la valeur avec le temps et cela pour plusieurs raisons :

- Il s'agit d'une production finie : Les châteaux/domaines ne peuvent produire plus de bouteilles que ne leur permettent leur l'appellation (AOP), leur capacité de production (terroir) ou le millésime (conditions climatiques). La demande de certains Grands Crus est de plus supérieure à l'offre.
- Le vin a une rareté qui s'accroît avec le temps : Le nombre de bouteilles disponibles sur le marché diminuant avec le temps, le millésime devient de plus en plus rare.
- Le vin se bonifie avec le temps : Le vin est un des rares actifs (voire le seul) qui gagne en qualité (jusqu'à l'atteinte de son apogée) en vieillissant. Qui dit augmentation de qualité dit augmentation de sa valeur.
- Le vin est un produit de luxe, qui, pour les raisons citées précédemment, rend acceptable des prix de transaction élevés et répond à une forte demande internationale.



Un bon investissement dans le vin implique d'être néanmoins vigilant car :

- Ces caractéristiques ne concernent pas tous les vins ; il faut être très vigilant sur la sélection des vins d'un portefeuille.
- Il faut borner au maximum les risques liés à l'investissement dans le vin. A savoir, les risques de perte de capital (obtenir le meilleur prix à l'achat) ou de ne pas arriver à revendre ses vins (confier la revente à des spécialistes).
- Le vin n'est pas un produit coté en bourse : chaque société proposant un investissement dans le vin peut établir les cotations qu'elle souhaite et faire miroiter des rendements attractifs sans offrir une cohérence avec un marché de consommation. Il vaut mieux se fier à une société offrant des rendements réalistes basés sur la plus-value naturelle du vin. Par ailleurs, le conseil et l'expertise sont particulièrement importants : la Société doit être en mesure d'apporter un minimum de recommandations.





LE MARCHÉ DU VIN ET SES OPPORTUNITÉS



Investir dans les Grands Crus sur le moyen/long terme comprend les fondamentaux d'un investissement réussi :

Un actif durable. Il y a 3 000 ans, l'Homme consommait du Vin. Aujourd'hui, l'Homme consomme du Vin et dans 3 000 ans ce sera toujours le cas. Le Vin fait partie de notre culture, il est le pendant de notre gastronomie. Le Vin est un actif durable.

Une demande croissante. La sélection de tel ou tel vin suit l'évolution de notre niveau de vie. Plus on s'enrichit, mieux on consomme. Et donc, plus il y a de « riches » sur notre planète, plus la demande sur les Grands Crus monte. La forte montée de la demande en Chine n'est qu'un début. D'une part parce que le pouvoir d'achat moyen des chinois ne fait qu'augmenter et que le niveau de pénétration actuel du marché est encore modeste. D'autre part, parce que les nouvelles puissances économiques de demain sont les pays émergents qui n'ont pas encore fait leur (r) évolution culturelle sur le vin (Inde, 2^{ème} puissance économique mondiale en 2030 derrière la Chine, Turquie, 5^{ème}, Brésil, 6^{ème}).

Une rareté à l'origine avec une capacité de production finie. La production d'un vin étant finie, les prix sont donc (avec le constat #2) naturellement tirés vers le haut. Conséquence : certains vins nous deviennent inaccessibles (mais pas pour les plus fortunés) et on se retourne vers d'autres vins créant ainsi des opportunités d'investissement sur des régions montantes (comme la Vallée du Rhône ou le Languedoc) et les Rising Stars.



Thomas HEBRARD, président de U'Wine.

Un bon investissement dans le vin implique d'être néanmoins vigilant car ces caractéristiques ne concernent pas tous les vins ; il faut être très vigilant sur la sélection des vins en portefeuille. Il est nécessaire de borner au maximum les risques liés à l'investissement dans le vin. Deux aspects essentiels sont à prendre en compte :

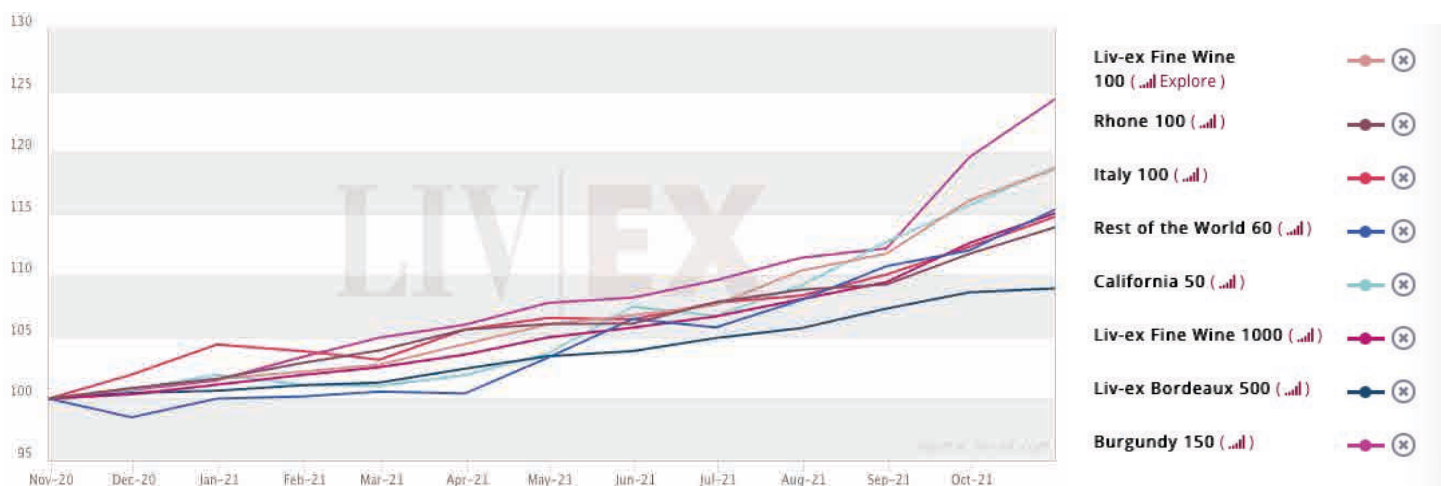
- La perte de capital, pour cela s'assurer d'accéder au meilleur prix d'achat
 - La liquidité, en confiant la revente à des spécialistes qui ont accès aux réseaux des professionnels.
- Le vin n'est pas un produit coté en bourse, chaque société proposant un investissement dans le vin peut établir les cotations qu'elle souhaite et faire miroiter des rendements attractifs sans offrir une cohérence avec un marché de consommation.



L'ACTUALITÉ

L'année 2020 marquera les esprits à bien des égards et le vin ne fait pas exception ! Qu'il s'agisse des viticulteurs avec des vendanges contraintes par les conditions sanitaires ou des marchands qui ont souffert du 1^{er} confinement, les difficultés étaient bien présentes. Pour autant, la résilience du monde du vin s'est démontrée dès le début de la crise, la dynamique de la belle campagne des Primeurs 2019 a suivi et le rebond du marché a été impressionnant (voir graph ci-dessous). Le contexte du marché du vin en 2021 est finalement plus favorable après plusieurs années de stagnation. La suspension de la taxe Trump, la signature du Brexit et la maîtrise progressive du Covid-19 sont autant de signaux qui vont dans le bon sens.

Performance des différents indices Liv-Ex* sur 1 an



Concernant le fort épisode de gel qui a beaucoup impacté les vignerons au début du printemps, le bilan est catastrophique pour la Bourgogne et la Vallée du Rhône qui ont connu des dommages sans précédents. L'Alsace et Bordeaux ont été plus épargnés avec des pertes mesurées. Nous sommes bien entendu très attristés pour nos domaines partenaires, mais de faibles rendements peuvent malgré tout être intéressants en termes de valorisation, à l'instar du millésime 2013. La rareté du millésime 2021 suscitera l'intérêt des acheteurs et comme tout le monde ne pourra pas en avoir, cela bénéficiera aux millésimes précédents et suivants.



— QUEL EST L'OBJET DE L'INVESTISSEMENT DANS LE VIN ? —



Pur investisseur

Vous souhaitez diversifier vos investissements dans un actif tangible, sécuritaire et performant.



Amateur de vin

Vous souhaitez vous créer une cave et financer tout ou partie de votre consommation en revendant une partie de vos vins.

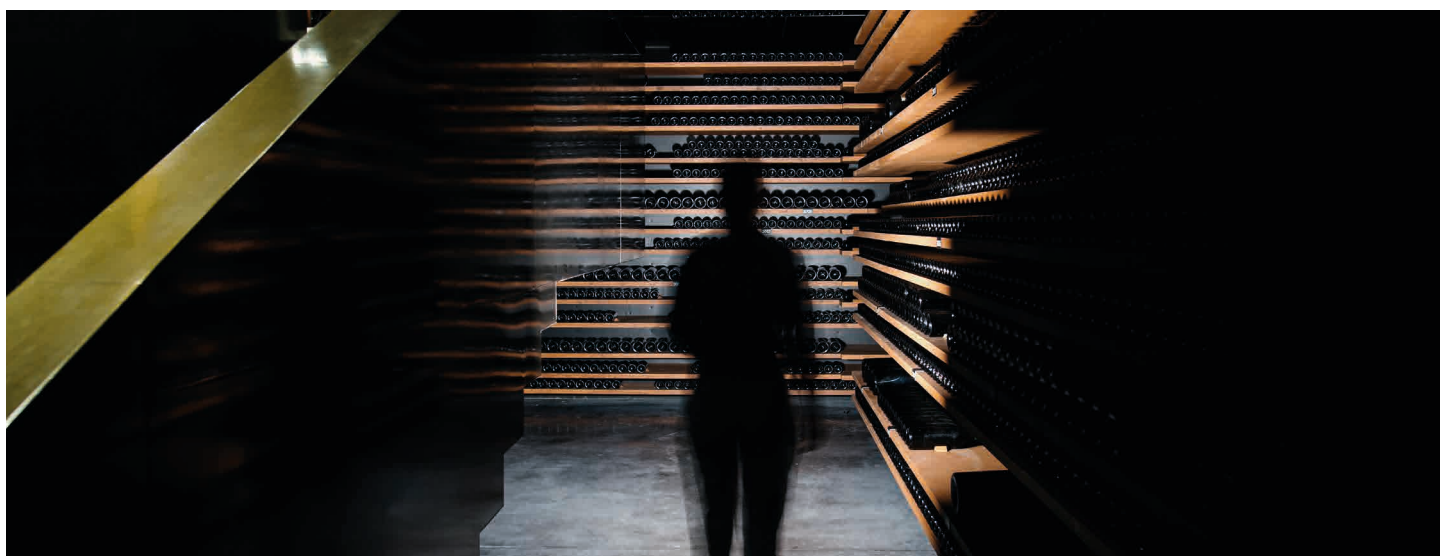


Patrimonial plaisir

Vous souhaitez constituer et financer une cave pour vos enfants et/ou petits enfants.

INVESTISSEMENT VITICOLE VERSUS INVESTISSEMENT VIN ?

Investir dans un vignoble est totalement différent d'un investissement dans des caisses de vin. Le premier est un investissement tangible dans un actif immobilier, le 2^{ème} est un investissement tangible dans un actif mobilier avec (dans le cas du modèle U'Wine) une détention en propre de caisses de vin.





PRIMEURS/ALLOCATIONS VERSUS LIVRABLES ?

Lorsque l'on considère une bouteille de Grand Cru comme un objet d'investissement, on distingue deux catégories: les vins livrables et les vins Primeurs. Analyse et décryptage de chacune des catégories.

QU'EST-CE QU'UN PLACEMENT DANS DES VINS PRIMEURS À BORDEAUX ?

A Bordeaux, où le système des Primeurs est né, on entend par vin Primeur un « vin qui est vendu en primeur » c'est-à-dire, un vin commercialisé alors qu'il a tout juste commencé son élevage en barriques dans le Château (cet élevage dure de 18 à 24 mois). Il ne faut surtout pas le confondre avec le « vin primeur » de certaines régions comme le Beaujolais. Dans ce cas, le terme primeur signifie « vin nouveau » à boire dans les mois qui suivent la récolte.

Le système des Primeurs a été inventé par les Bordelais il y a de deux siècles et a survécu à toutes les crises économiques. La vente de vins « en Primeur » est réservée aux professionnels de la place de Bordeaux (châteaux, courtiers et négociants). La traditionnelle Semaine des Primeurs (en avril de l'année qui suit le millésime) rassemble près de 400 châteaux et 5 000 négociants, importateurs, critiques et journalistes spécialisés venus du monde entier pour déguster les vins du nouveau millésime. À l'issue de cette semaine, les prix de référence du nouveau millésime sont fixés.



QU'EST-CE QU'UN PLACEMENT DANS DES ALLOCATIONS ?

Une Allocation désigne la quantité qu'un domaine viticole commercialise chaque année et de manière directe à un tiers. Ce terme est utilisé pour les régions de la Bourgogne, de la vallée du Rhône et des autres grands terroirs. Une Allocation représente une quantité limitée de bouteilles qu'il est difficile d'obtenir, a fortiori lorsqu'il s'agit de Grands Crus.

Un placement dans les Allocations désigne un placement dans les Grands Crus des régions citées précédemment. Pour un particulier, cela signifie qu'il a la possibilité d'être le premier propriétaire du dernier millésime commercialisé par le domaine (dans le même esprit que les Primeurs de Bordeaux).



QU'EST-CE QU'UN PLACEMENT DANS DES VINS LIVRABLES ?

Le placement dans les vins livrables est le plus courant. Il consiste à acheter un vin disponible sur le marché pour le revendre à un prix plus élevé à court ou moyen terme. Cela peut s'apparenter à « un trading classique », ou à de la spéculation si le vin est revendu de client investisseur à client investisseur. Les sources d'approvisionnement sont de tous types : négociant, caviste, e-commerce, grande distribution, cave de particulier, ventes aux enchères, etc.

QUELLES SONT LES ATOUTS DES PRIMEURS POUR UN INVESTISSEMENT DANS LE VIN ?

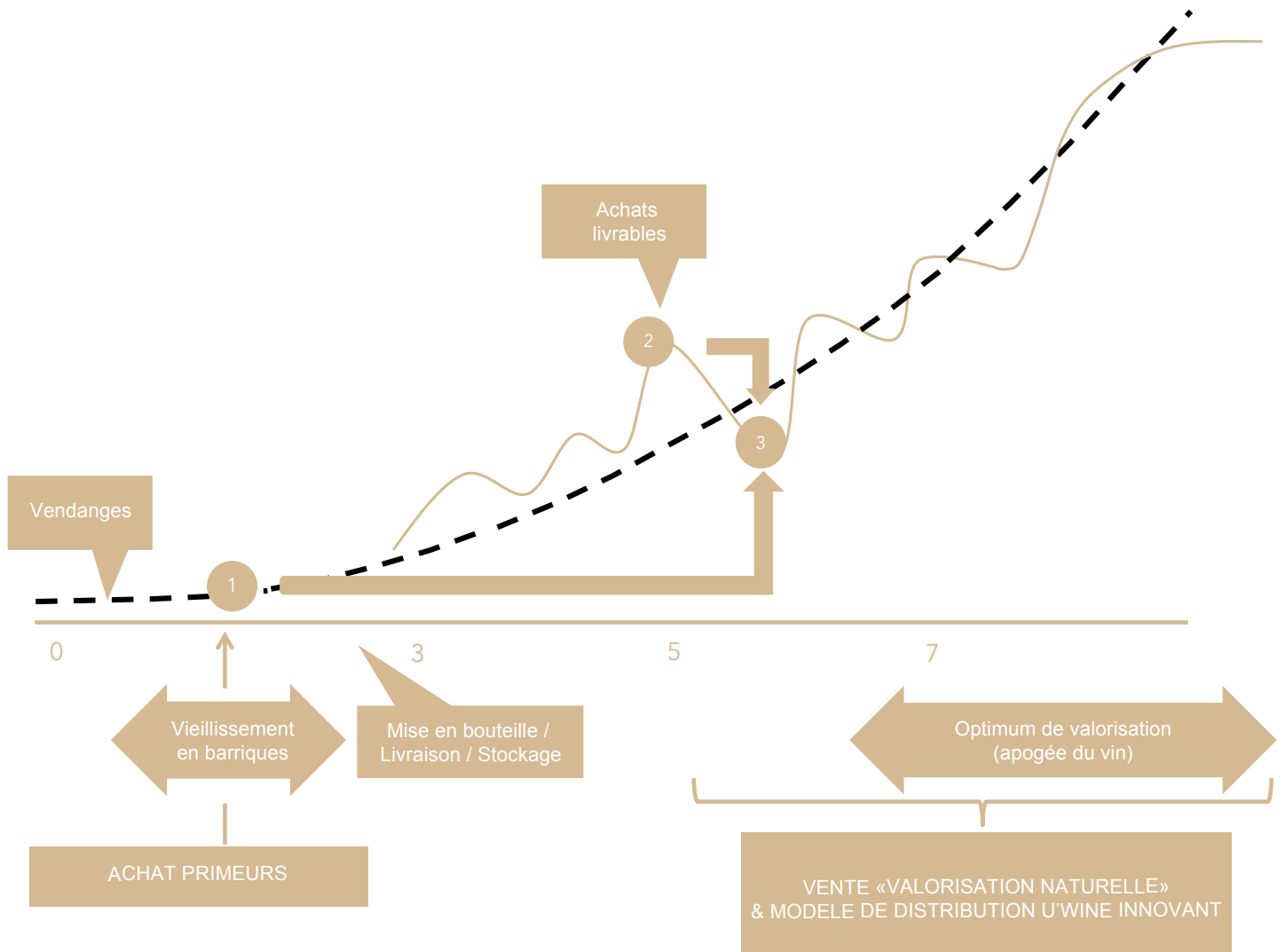
- Ce système permet de réserver ses vins à l'avance pour être sûr de les obtenir, particulièrement en cas de références très prisées ou à faible volume.
- Les vins achetés en Primeur proviennent directement des chais des Châteaux, sans autre intermédiaire. Ils ne subissent pas de transports successifs qui pourraient altérer leur bonne conservation et leur authenticité est garantie.
- Acheter en Primeur, c'est la possibilité de réaliser une économie par rapport au prix final qu'affichera le vin 2 ans plus tard à sa sortie sur le marché. En achetant la bouteille dans des conditions « négociant », l'achat se fait aux meilleures conditions du marché. L'acheteur bénéficie de la valorisation naturelle du vin et les risques liés aux fluctuations du marché sont minimisés.
- Seul l'achat en Primeur permet un achat à un tarif fixe, hors loi de la concurrence. En effet, les tarifs primeurs sont fixés par les châteaux.
- L'achat en Primeur présente des caractéristiques d'un achat dit « achat à terme ». Il s'agit d'un achat dans lequel les conditions sont arrêtées le jour de la transaction alors que le transfert de propriété, la livraison et le règlement du prix interviendront à une date ultérieure convenue entre les parties.

Voici un tableau récapitulant les différences entre l'achat de vins livrables et en Primeurs :

Placement dans le vin	Achat de «vins livrables»	Achat de «vins primeurs»
Durée d'investissement	court, moyen ou long terme	Moyen voire long terme
Potentiel de retour sur investissement	Oui mais uniquement spéculatif. Le rendement annuel peut être très bon.	Oui, captation de la plus-value naturelle du vin et de la plus-value spéculative. Le rendement cumulé est meilleur.
Risque de moins value	Oui	Oui, mais plus faible que l'investissement dans les vins livrables



POTENTIEL DE VALORISATION D'UN VIN PRIMEUR



Un investissement dans des vins primeurs va rechercher la sécurité en suivant la courbe en pointillée. La revente se fait bien évidemment sur le prix marché, mais les fluctuations de marché ont moins d'impact sur la performance.

Un investissement dans des vins livrables recherche la performance en achetant un vin au prix de marché et espérant que ce prix va monter. Ce modèle est plus impacté par les fluctuations de marché. La performance peut être cependant plus importante et à plus court terme.

Le modèle U'Wine recommande d'avoir au moins 70% de vins primeurs. Le choix final appartient au Client.



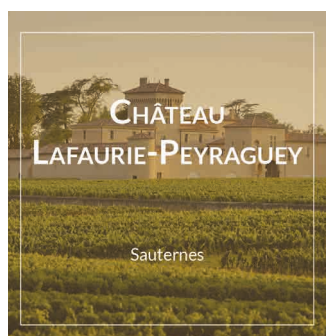
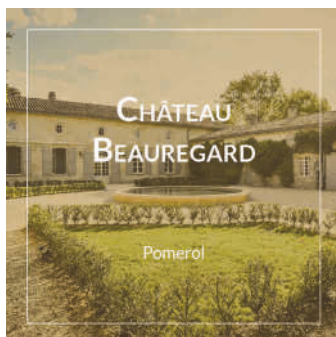
QUELS CHÂTEAUX CHOISIR ?

Les Premiers Crus ne sont pas nécessairement les vins qui offrent la meilleure performance. Leur prix d'achat sont élevés et naturellement leur plus-value potentielle sera moindre qu'un vin d'un « château en devenir » acheté moins cher et laissant encore de la « place » pour une plus-value potentielle plus importante à la revente.

Un vin en devenir peut donc apporter une meilleure performance qu'un Premier Cru. Néanmoins, la demande sur les Premiers Crus est telle que l'on peut les revendre en quelques jours (on appelle cela la liquidité), alors que l'on ne connaît pas encore la demande sur les vins en devenir...

Catégorie	Vins en devenir	Seconds Crus	Premiers Crus
Description	Châteaux à potentiel dont la notoriété est jeune.	Seconds vins des Premiers Crus, vins de classement (1855, Saint-Émilion) ou vins de notoriété éprouvée depuis une dizaine d'année.	Premiers Crus Classés de Bordeaux, de Bourgogne ou d'ailleurs, avec une grande renommée internationale.
Potentiel de performance	+++	++	+
Liquidité	+	++	+++

Les montants d'investissement déterminent naturellement le profil du portefeuille que vous choisirez. Il est recommandé de diversifier son portefeuille en terme de châteaux/domaines et de millésimes.





— QUELS SONT LES FACTEURS-CLÉS DE SUCCÈS ? —



PERFORMANCE

Sélectionner avec rigueur : Sélectionner des châteaux/domaines dans lequel on croit sur le long terme.

Sécuriser son prix d'achat : Acheter au meilleur prix. En ayant accès aux achat Primeurs, on s'assure d'acheter au premier prix de sortie du vin.

Sécuriser la cotation de ses vins pour sécuriser leur liquidité: Éviter les plus-values spéculatives en cotant sur les prix professionnels de premier niveau, voire en décotant un peu les prix de marché.

Avoir une transparente globale des coûts : Évaluer le coût global de l'investissement (frais, fiscalité, commissions).



PROTECTION

Diversifier les portefeuilles : Inclure de Châteaux/Domaines différents et investir sur plusieurs millésimes.

Maitriser la sortie : Evaluer la liquidité contractuelle et les réseaux de distribution. Est-ce que le mandataire va me conseiller sur la revente ? Est-ce que le mandataire va vendre pour mon compte ?

Verrouiller tous les aspects réglementaires et juridiques : S'assurer d'avoir la propriété des vins (attention : une facture n'est pas un titre de propriété). Est-ce que le prestataire respecte la réglementation et fait auditer sa gestion ?

Avoir confiance : AMF, recommandation, renommée, acteurs du monde du vin, ...



PLAISIR

Prendre plaisir et donner du sens : Investir tout en cherchant à apporter quelque chose de plus au monde des Grands Crus, apporter une réelle valeur ajoutée.

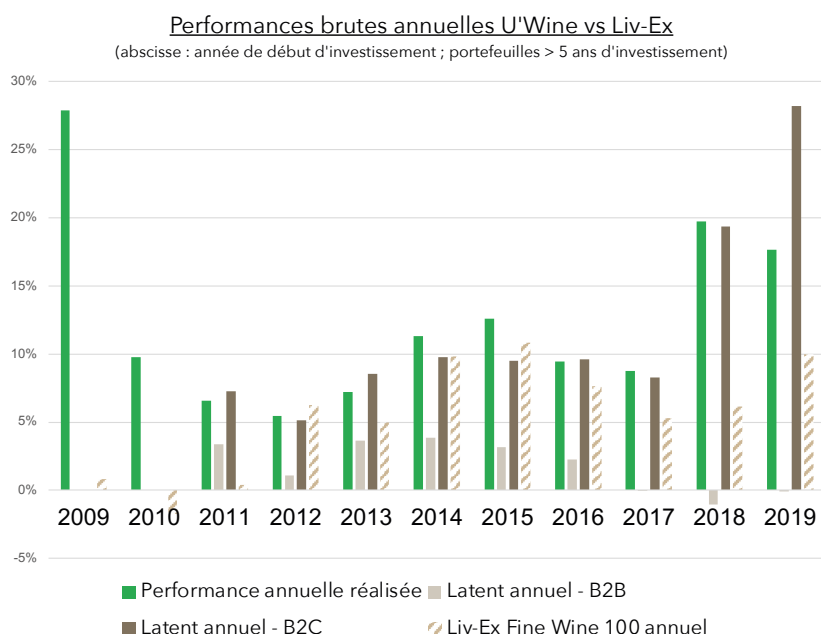


QUELS RENDEMENTS POUR UN INVESTISSEMENT DANS LE VIN ?

En fonction de la durée d'investissement, les rendements d'un placement dans le vin peuvent être intéressants, à condition de respecter certains critères.

Suivant les modèles d'investissement, la plus-value brute annuelle peut être entre 3% et 15% par an sur des périodes d'investissement de 2 à 8 ans. Il est très important de prendre en compte les frais annuels. Stocker du vin coûte cher et il faut rajouter les frais de gestion du mandataire et les commissions de sortie.

Performances brutes annuelles par millésime des portefeuilles U'Wine (Moyenne des portefeuilles Clients à janvier 2019)



En abscisse : la durée d'investissement des portefeuilles.

En ordonnée : les performances brutes annuelles.

Les performances U'Wine sont la différence entre le prix de vente pour les vins désinvestis et le prix d'achat moyen des vins en Primeur/Allocation par les Clients.

Exemple : A titre d'exemple, sur les vins achetés en 2014 via un MANDAT U'WINE, la performance atteinte sur la part des vins déjà revendus est de 11,3% annuel brut, à comparer à une performance sur la même période d'investissement de l'indice Liv-Ex Fine Wine 100 de 9,8%. Les vins encore en cave ont une performance annuelle brute latente estimée entre 3,9% et 9,7%.

Les portefeuilles 2016 et au-delà ont des volumes de revente non significatifs.

Les années 2009 et 2010 n'ont pas de valeurs latente car 100% des vins ont été désinvestis.

Les performances passées ne préjugent pas des performances futures

Le modèle U'Wine surperforme le Liv-Ex 100 pour plusieurs raisons :

La sélection rigoureuse et minutieuse des vins opérée par le Comité de Sélection U'Wine

Une stratégie de sourcing diversifié des vins avec des portefeuilles composés de vins de Bordeaux, de Bourgogne, de Vallée du Rhône et d'autres régions viticoles

Un modèle basé sur l'achat en Primeurs ou via allocations, qui sécurise le prix d'achat et qui se différencie d'un modèle plus orienté « trading » comme peut l'être celui du Live-Ex (vins livrables).



QUEL MONTANT D'INVESTISSEMENT ?

Il est recommandé de diversifier sur un maximum de domaines et millésimes, tout en étant extrêmement sélectif. Pour cela, les montants d'investissement doivent être relativement significatifs, au minimum 20 000€ selon U'Wine. De plus, un montant inférieur ne permettrait pas de bénéficier de services de conseils de gestion et de revente, indispensables pour réussir un investissement dans les meilleures conditions financières.





VOUS ÊTES INTÉRESSÉ POUR INVESTIR DANS LE VIN ?

Notre équipe est à votre disposition pour répondre à toutes vos questions.



Jean-Marc JOCTEUR

Directeur Commercial

06 73 09 46 31

jean-marc.jocteur@uwine.fr



Nikita TIKUNOV

Responsable Développement International

0 7 88 76 89 81

nikita.tikunov@uwine.fr



Clément LEGENDRE

Chargé d'Affaires

06 65 14 77 19

clément.legendre@uwine.fr