



• LES DOSSIERS DE LA RVF •

PATRIMOINE

Dix façons d'investir dans le vin en alliant plaisir et passion

Se faire plaisir en se constituant une cave, en prenant des parts dans un vignoble ou en louant des ceps, c'est possible ! Voici dix façons différentes de se payer une part de rêve, et pourquoi pas de gagner un peu d'argent avec le vin !

Une enquête de **Fabien Humbert**

Au-delà de leur goût pour le vin, de nombreux amateurs caressent le doux rêve d'y investir une part de leurs économies sans pour autant vouloir faire fortune, ni changer de vie, mais en transformant un plaisir personnel en investissement. Pour eux, nous avons sélectionné dix manières différentes et souvent ludiques d'investir dans le vin. Car des traditionnels achats de grands vins en primeur en passant par les enchères et la prise de participation dans un domaine viticole, une large palette de solutions est à votre disposition.

Les possibilités se sont tellement multipliées ces dernières années que cette effervescence a attiré l'attention du législateur et de son bras armé : l'Autorité des marchés financiers (AMF). « *Après la crise de 2008, il y a eu de la part des particuliers une véritable défiance vis-à-vis de marchés financiers jugés trop virtuels, alors que les taux de rendements des produits classiques ont considérablement baissé (Livret A, Assurance-vie...), raconte Caroline Richard, de la direction de la communication de l'AMF. Assez rapidement, des particuliers ont souhaité investir dans quelque chose de concret, comme la terre, des bouteilles, ou des diamants...* »

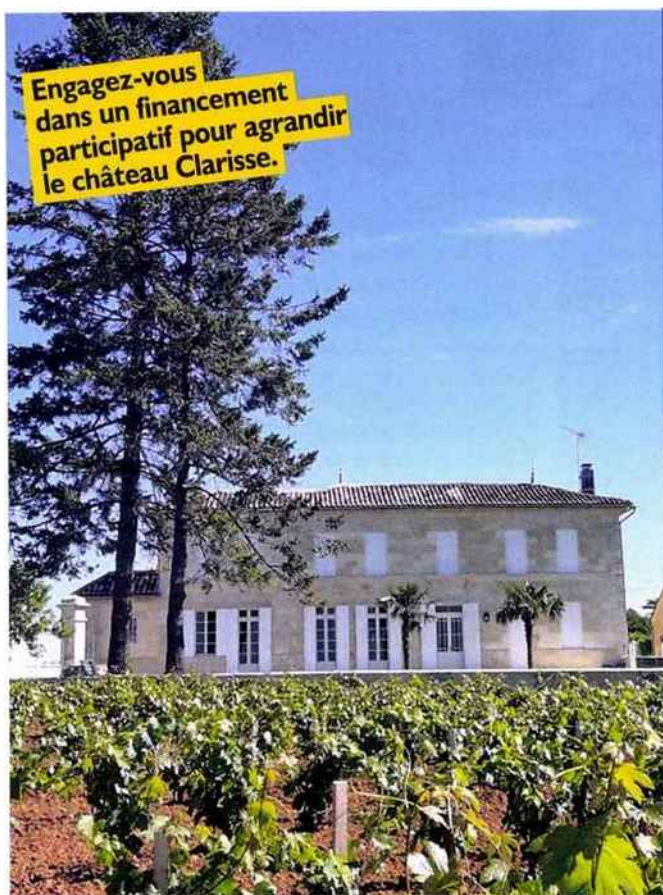
Est-ce un effet secondaire de cette effervescence ? Le secteur des investissements dans les bouteilles de vin ou dans les domaines viticoles qui jusqu'ici fonctionnait un

peu à vue a été rappelé à l'ordre par deux lois : Hamon en 2014 et Sapin II en 2017. Depuis lors les professionnels ont obligation de montrer patte blanche auprès de l'AMF pour être autorisés à commercialiser leurs produits. Faute de quoi, « *cela relève du pénal* », souffle Coline Paul, de la direction des gestions d'actifs de l'AMF.

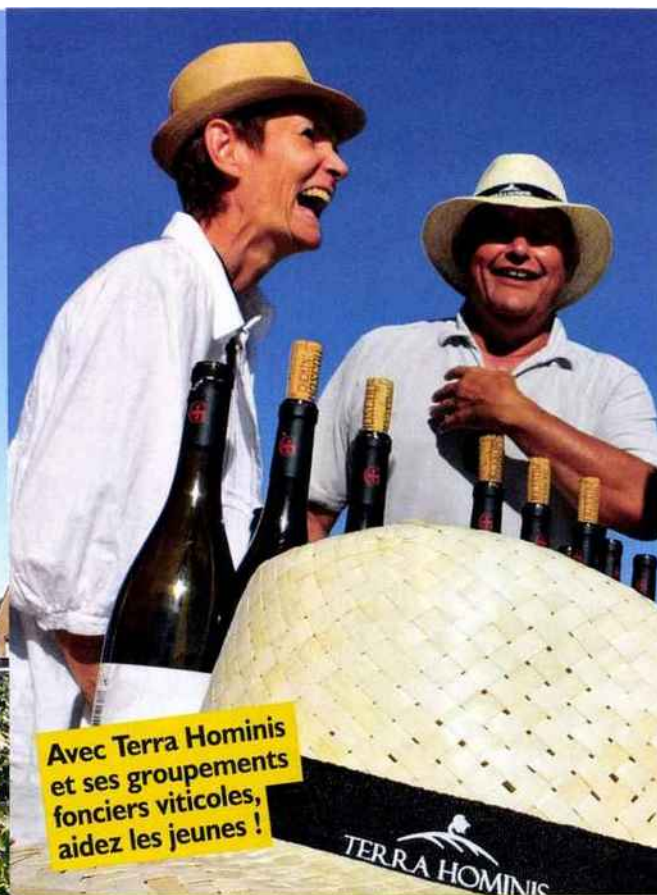
D'abord du plaisir

Cette régulation du secteur, même si elle est un peu anxiogène pour les professionnels, est la bienvenue car elle permet aux particuliers d'avoir un point de repère. Les offres *a priori* les plus sérieuses disposent d'un numéro d'enregistrement délivré en amont par l'AMF. Cela permet aussi d'identifier les offres illicites, puisque les consommateurs éventuellement lésés peuvent alerter l'AMF via son fil Épargne Info Service. Car si le secteur se professionnalise rapidement, une certaine prudence s'impose. Que ce soit lorsque vous achetez des bouteilles dans l'espoir de les revendre avec une plus-value, ou que vous investissez dans un domaine via des GFV (groupements fonciers viticoles), gardez en tête que vous pouvez gagner de l'argent comme en perdre. Autres conseils, diversifiez vos placements et surtout ne risquez qu'une petite partie de votre épargne.

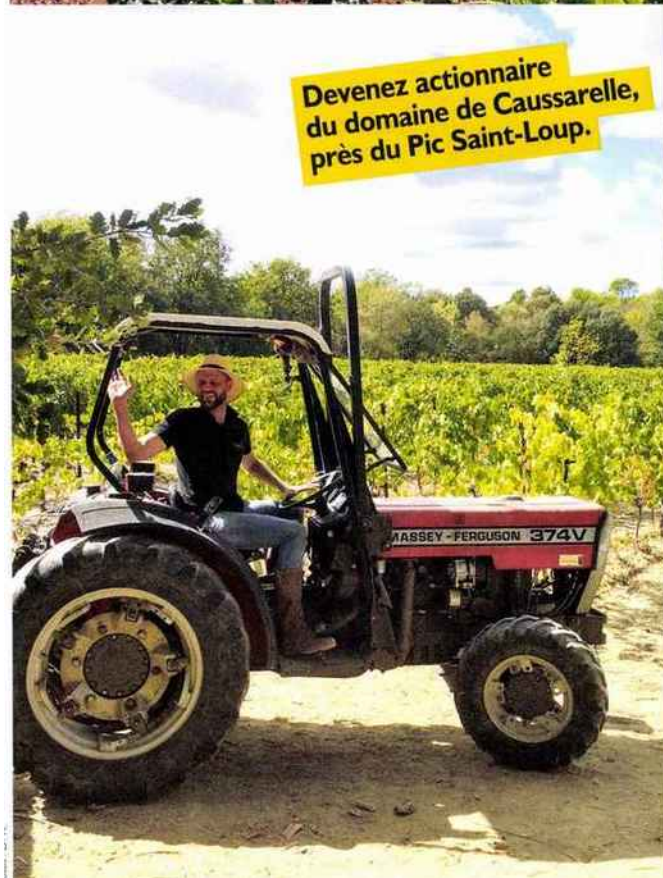
Enfin, privilégiez les rendements en nature, c'est-à-dire en bouteilles. Le plaisir de les déguster et de les partager reste l'un des avantages de ce type de placement.



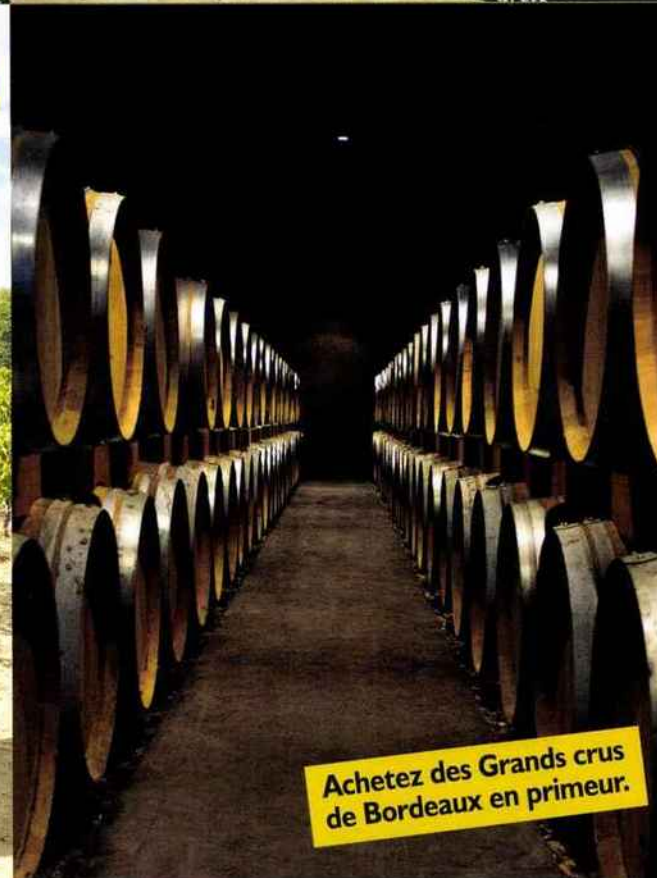
Engagez-vous
dans un financement
participatif pour agrandir
le château Clarisse.



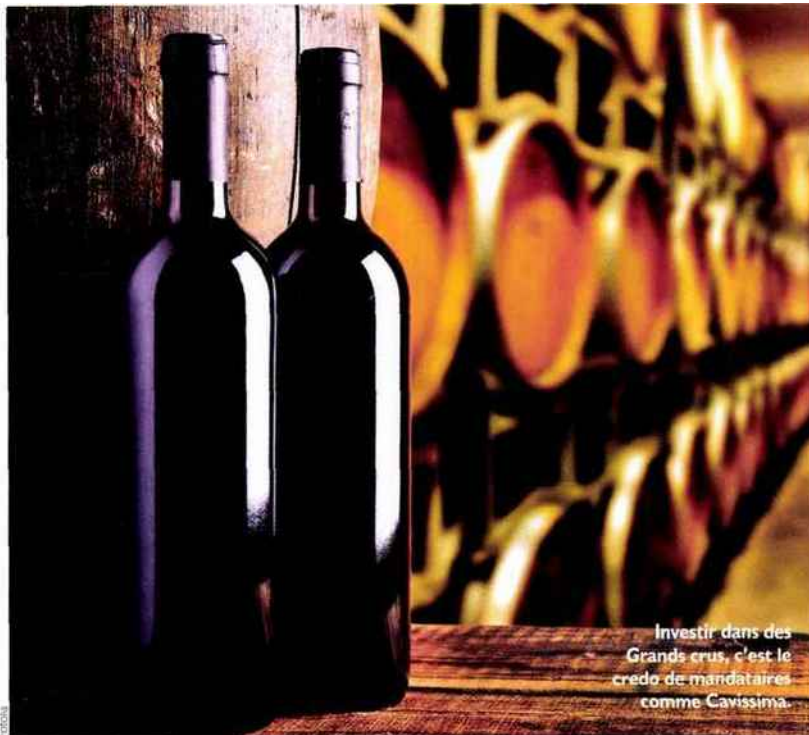
Avec Terra Hominis
et ses groupements
fonciers viticoles,
aidez les jeunes !



Devenez actionnaire
du domaine de Caussarelle,
près du Pic Saint-Loup.



Achetez des Grands crus
de Bordeaux en primeur.



À PARTIR DE 20 000 EUROS

Investissez dans des vins sans être sûr de les boire !

Appelés "intermédiaires en biens divers", ces professionnels proposent de vous constituer une cave de Grands crus, et d'en revendre les bouteilles lorsqu'elles ont pris de la valeur. Ils agissent en tant que mandataires. Bien que vous soyez les propriétaires des bouteilles, vous n'aurez ni à les choisir, ni à les conserver, ni à les revendre. Le mandataire s'occupe de tout, se rémunérant via des frais de gestion et une commission à la revente. Si certains acteurs, comme Cavissima, sont aujourd'hui en discussion avec l'AMF pour obtenir leur enregistrement et ainsi poursuivre leurs activités, U'Wine Bordeaux a déjà décroché le précieux sésame.

U'Wine mise sur les Grands crus du Bordelais en primeur et cherche à séduire une clientèle aisée prête à investir au moins 20 000 euros. « L'horizon de placement est compris entre cinq et huit ans. Nous cherchons à vendre les vins lorsqu'ils ont atteint leur apogée tant gustatif que financier, explique son fondateur Thomas Hébrard. Mais bien sûr, il arrive que des clients

Investir dans des Grands crus, c'est le credo de mandataires comme Cavissima.

Thomas Hébrard de la société U'Wine revend les vins de ses clients à la compagnie aérienne chinoise Cathay Pacific.



D.R.

nous demandent de leur livrer tout ou partie des vins qu'ils ont achetés pour les déguster, en ce sens il peut aussi s'agir d'un placement plaisir. »

U'Wine cherche à écouler ses Grands crus via un réseau de distributeurs haut de gamme. Un premier partenariat a été signé avec la compagnie aérienne Cathay Pacific.

Mise de départ : 20 000 euros.

Horizon de placement : de 5 à 8 ans.

Risque : modéré, car U'Wine a reçu l'agrément de l'AMF. Et puis en cas de pépin, vous pourrez toujours boire vos bouteilles.

Gains potentiels : 5 à 8 % par an pendant 5 ans.



COMME GUY ROUX !

Offrez-vous votre part de vignoble

Le Groupement foncier viticole (GFV) permet à des particuliers de devenir actionnaires d'un domaine viticole, comme Guy Roux, l'ancien entraîneur du club de football, l'AJ Auxerre. Les acteurs les plus sérieux mettent en avant l'investissement sur le long terme (18 voire 25 ans), plutôt que les rendements. Les dividendes ne sont pas mirobolants (de 1 à 2,5 % par an) et peuvent être versés en bouteilles ou en numéraire. La mise de départ varie énormément selon les GFV. Chez Terra Hominis (lire La RVF n° 612), elle est de 1 500 euros, mais son fondateur Ludovic Aventin y voit plus « un club de passionnés du vin qui veulent aider des vignerons ». Alors que « chez les GFV Saint-Vincent, elle est de 50 000 euros et le montant moyen détenu par nos clients est de 200 000 euros », révèle son dirigeant André Manière.

Leur valeur s'apprécie de quelques pourcents par an, même si en Champagne ou en Bourgogne, la valeur des terres peut faire de véritables bonds. Mais ces GFV sont peu nombreux et les places sont chères ! Attention : la revente de parts de GFV s'opère souvent par le bouche-à-oreille.

Mise de départ : variable, à partir de 1 500 euros.

Horizon de placement : long terme, plusieurs dizaines d'années.

Risque : peu élevé.

Gains potentiels : 2 % en numéraire ou en bouteilles.





POUR AMATEUR D'ÉMOTIONS FORTES

Votre épargne dans un fonds doté de Grands crus

Il s'agit d'un placement purement financier. Ici, les investisseurs souscrivent des parts dans un fonds doté de Grands crus mais ne les détiennent pas directement et ne peuvent donc pas se les faire livrer. En théorie, seuls les professionnels (banques, assurances...) peuvent acheter des parts. « Mais les particuliers "avertis" pouvant placer 100 000 euros minimum y sont autorisés », explique Coline Paul, de l'AMF.

Uzès Grands Crus est à ce jour le seul fonds français bénéficiant de l'agrément de l'AMF, via sa société de gestion. Le fonds propose aux particuliers d'investir un minimum de trois parts de 16 500 euros, mais en passant par un intermédiaire (un banquier, par exemple), ce qui permet de contourner la règle des 100 000 euros. « Nous avons jusqu'à maintenant levé 2,5 millions d'euros », révèle le bien nommé Jean-Marie Godet, créateur du fonds avec Hugues Lapauw. Nous avons pu visiter le stock du fonds au Port Franc de Genève et constater que les bouteilles existent bel et bien !

Toutefois, prudence : certains fonds d'investissement dans le vin n'ont pas jusque-là brillé par leurs performances. Les fonds britanniques et français ont été balayés par la crise de 2008 et le fonds luxembourgeois Nobles Crus a été partiellement fermé en 2014.

ATTENTION : LE
LUXEMBOURGEOIS
NOBLES CRUS
A DÉJÀ TOUCHÉ
LE FOND !



FINANCEMENT PARTICIPATIF

Une bonne action au profit d'un domaine

S'offrir un bout de vignoble via le financement participatif est chose possible. Mais attention, cette démarche relève plus du don que de l'investissement à proprement parler. La reconnaissance du vigneron aidé se limitant le plus souvent à un généreux merci sur la page Facebook du domaine, à un carton de bouteilles ou à une invitation à la propriété. Heureusement, les dons sont le plus souvent de l'ordre de quelques dizaines, voire quelques centaines d'euros.

Il est ensuite possible de prêter de l'argent à un vigneron. Imaginons qu'un particulier prête 4 000 euros sur quatre ans à un vigneron. Il sera alors remboursé de 1 000 euros par an pendant quatre ans et rentrera donc dans ses frais. En plus, le particulier peut soit demander à recevoir les intérêts du prêt en sommes sonnantes et trébuchantes, soit qu'ils lui soient versés sous forme de bouteilles de vin. « Pour le moment, tout le monde a choisi de recevoir ses intérêts en nature car c'est beaucoup plus intéressant », explique Maxime Debure, le fondateur de la plateforme de financement participatif dédié au

Mise de départ : 49 500 euros.

Horizon de placement :
moyen terme, plus de 5 ans.

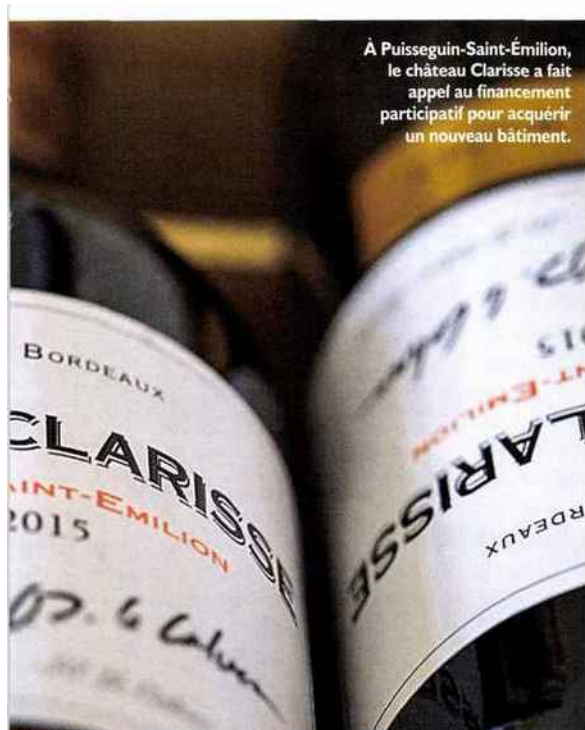
Risque : avéré.

Gains potentiels : 8,5 %, mais attention aux frais (3,5 %).



L'AMF a permis de réguler le secteur des fonds d'investissement dans le vin.

D.R.



À Puisseguin-Saint-Émilion, le château Clarisse a fait appel au financement participatif pour acquérir un nouveau bâtiment.

vin Winefunding. Sur notre projet Château Clarisse par exemple, les intérêts en numéraire sont de 5 % TTC et 10 % en nature. »

Mise de départ : 2 000 euros minimum.
Horizon de placement : 4 ans minimum.
Risque : modéré.
Gains potentiels : 5 % en numéraire et trois bouteilles en nature.



DÉTOURNEZ-VOUS DES OFFRES TROP ALLÉCHANTES

En règle générale, méfiez-vous des sites qui vous promettent des gains mirobolants. Les pratiques douteuses de certains intermédiaires, tels lacavepatrimoniale.com, investirdans-le-vin.com ou invest-wine.fr, ont récemment été pointées du doigt par l'AMF. Le site investirdans-le-vin.com fait, par exemple, miroiter des rendements compris entre 8 et 28 %. Et pour mieux mettre en confiance les investisseurs potentiels, le site fait témoigner un certain Patrick, soi-disant "retraité", qui raconte comment investir dans le vin à « *changé sa vie* ». Relevé de compte crédité de 2 743,20 euros par investirdans-le-vin.com à l'appui. Un peu trop beau pour être aussi simple !

À BORDEAUX

Achetez des grands vins en primeur

L'ACHAT DE
GRANDS CRUS
EN PRIMEUR EST
L'INVESTISSEMENT
FAVORI DES
AMATEURS.

Avec les primeurs, le particulier achète des caisses de vin à des tarifs préférentiels dix-huit mois avant de les recevoir. Pour la propriété, il s'agit d'une avance sur trésorerie, tandis que pour le particulier c'est un achat avec livraison décalée dans le temps. Attention à la TVA et aux frais de livraison !

Les ventes en primeur sont avantageuses sur le moyen et le long terme. Si on consulte l'évolution des prix des 50 plus grands bordeaux entre 2005 et 2017, on constate qu'ils ont tendance à évoluer favorablement selon les millésimes. Par exemple, les prix des 2005 ont augmenté en moyenne de 110,2 %, tandis que les 2014 ont progressé de 33,6 %, alors que les 2010 n'ont évolué que de 2 %...

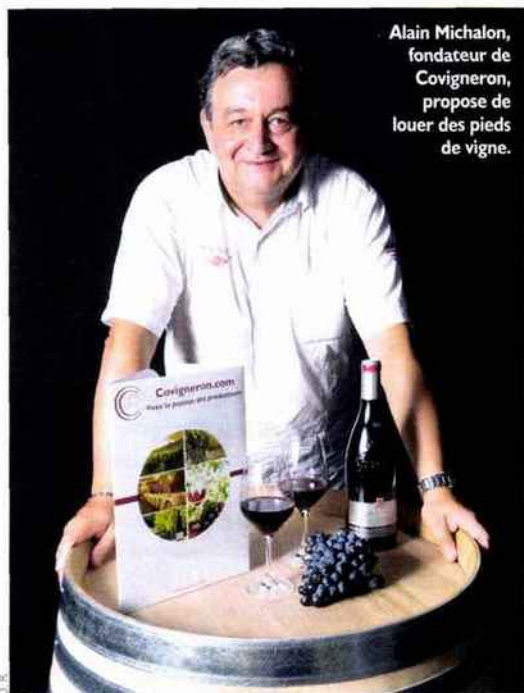


Chaque année, tout Bordeaux vit au rythme des dégustations primeurs.

Il faut donc être un fin connaisseur pour savoir choisir les vins et les millésimes qui prendront de la valeur dans le temps. De plus et de façon amusante, le vin n'est pas un placement considéré comme "liquide", faute de bourse où l'on peut faire coter ses bouteilles et les revendre comme c'est le cas pour les actions, par exemple. Trouver des acheteurs pour vos flacons au prix que vous demandez n'est pas toujours évident...

Mise de départ : 600 euros, soit deux caisses de six bouteilles à 300 euros l'unité.
Une à faire vieillir, une à revendre le moment venu.
Horizon de placement : au moins 4 ans.
Risque : modéré. Au pire, vous boirez vos bouteilles.
Gains potentiels : élevés... si vous choisissez bien !





Alain Michalon,
fondateur de
Covigner.com,
propose de
louer des pieds
de vigne.

PARRAINAGE

Optez pour la location de ceps

La location ou parrainage de pieds de vigne est tout sauf un placement financier. Il s'agit au final pour le client de s'acheter des bouteilles tout en participant pendant un an à la vie du domaine. En parrainant des pieds de vigne, un particulier gagnera le droit de venir au domaine à différents moments de l'année pour rencontrer le vigneron et participer aux étapes de la création du vin, comme la taille, les vendanges ou l'assemblage. « Chaque pied vous donnera droit à une bouteille décorée d'une étiquette à votre nom, explique Alain Michalon, le fondateur de Covigner.com. Le prix d'un lot de trois pieds de vigne varie de 140 à 249 euros, selon les domaines. »

Mise de départ : 140 euros.

Horizon de placement : le court terme, un an.

Risque : aucun.

Gains potentiels : aucun, à part le plaisir de recevoir des bouteilles à votre nom !



LIBRES ÉCHANGES

Misez sur les bourses !

Plusieurs cavistes ont mis en place des bourses d'échanges, qui permettent à leurs clients de se vendre et de s'acheter des bouteilles. À Londres, chez Berry Bros. & Rudd, les caisses de vin ne quittent jamais ses immenses entrepôts, seul le titre de propriété change de main. Si les prix sont fixés par le vendeur, l'acheteur peut tout de même tenter de les négocier à la baisse. Pour un vendeur de vin, l'intérêt de passer par ces bourses d'échanges est de toucher directement des clients passionnés et *a priori* solvables. « Le site de BB&R compte 240 000 visiteurs uniques par mois, soit autant de clients potentiels qui pourraient être intéressés par vos bouteilles », explique Max Lalondrelle, le responsable des achats de BB&R.

Certains stockeurs de vins proposent des services similaires. C'est le cas de Smith & Taylor Limited fondée par Sebastian Riley-Smith à Londres ou encore Les Chais de France à Issy-les-Moulineaux. Enfin, vérifiez bien le montant de la commission de l'intermédiaire.



Max Lalondrelle
de Berry Bros. &
Rudd, à Londres.

Mise de départ : le prix d'une bouteille de vin.

Horizon de placement : le court et le long terme.

Risque : modéré.

Gains potentiels : du simple au double, attention à la commission de BB&R (10 %).



DE LA BOUGIE AU MARTEAU

Faites monter les enchères

Mise de départ : cela dépend de la taille de votre cave.
Horizon de placement : le long terme. Les vieux millésimes sont recherchés.
Risque : modéré. Vous pouvez vendre vos bouteilles moins cher que prévu.
Gains potentiels : variables selon les domaines, les millésimes et les ventes aux enchères.



Pour les amateurs qui souhaitent se délester de quelques bouteilles ou d'une partie de leur cave et peut-être engranger une plus-value, il y a la solution des ventes aux enchères de vins. Par chance, il s'en tient chaque semaine, ou presque, des dizaines à travers la France. Mais comment bien choisir sa maison d'enchères ? D'abord en faisant confiance à des noms prestigieux comme Idealwine ou Artcurial, par exemple. Ensuite, en vérifiant que la maison d'enchères s'est payée les services d'un expert reconnu comme Aymeric de Clouet, Laurie Matheson ou Claude Maratier. Avant de choisir, vérifiez aussi à combien s'élève le pourcentage prélevé sur vos gains par la maison et l'expert. Cette ponction peut aller de quelques pourcents à plus de 10 %. Elle peut aussi bien s'appliquer au vendeur, à l'acheteur ou au deux, selon les cas.

Enfin, sachez que si vos bouteilles peuvent trouver preneur à un prix bien élevé que leur cote, elles peuvent également être adjugées à des sommes inférieures. C'est là le risque des enchères.



SUR LES TRACES DE FRANÇOIS PINAULT...

Devenez actionnaire d'un domaine viticole

Les grandes fortunes aiment les belles étiquettes. « Nos transactions vont de 10 millions d'euros, à plusieurs centaines », commente François des Robert, membre du comité de direction de la Compagnie Financière Edmond de Rothschild qui a notamment piloté la vente du Clos de Tart en Bourgogne pour... 280 millions d'euros.

Dans une appellation standard, les terres se valorisent en moyenne de 2,5 % par an, mais s'il s'agit d'un domaine prestigieux, il pourra s'apprécier de façon vertigineuse. Lorsque François Pinault acheta le château Latour, à Pauillac, pour 113 millions d'euros en 1993, beaucoup considérèrent qu'il l'avait surpayé. Aujourd'hui, le cru se valoriserait à plus d'un milliard d'euros.

Moins risquée est la simple prise de participation. Dans ce cas de figure, l'investisseur achète avec des associés des parts dans la société anonyme qui gère le domaine, et reste le plus souvent minoritaire. Cela lui permet de se payer un bout de rêve, de placer son argent dans un actif sûr, et de fanfaronner dans les dîners en ville en débouchant des bouteilles de "son" vin. Cependant, il faudra bien choisir ses associés, car revendre des parts d'un domaine viticole n'est pas chose facile.

LA PRISE DE PARTICIPATION EST MOINS RISQUÉE.

Mise de départ : plusieurs millions d'euros.
Horizon de placement : le long terme.
Risque : modéré.
Gains potentiels : 2,5 % par an en moyenne.



Le Clos de Tart a été acquis en novembre dernier par François Pinault pour 280 millions d'euros.



Thomas Lemasle et François-Xavier Henry, créateurs de PinotBleu, permettent à leurs clients de devenir parrains et ainsi de gagner de l'argent.

D.R.

MÉTHODE TUPPERWARE

Organisez des soirées atelier-dégustation

Et si vous gagniez de l'argent en vendant du vin pour le compte d'autrui ? La start-up parisienne PinotBleu propose une quarantaine de vins à la vente et encourage ses clients à devenir ses ambassadeurs et à gagner de l'argent grâce à un système de parrainage. Les plus impliqués d'entre eux, appelés "Super PinotBleu", gagnent 20 % sur la première commande faite par ceux qu'ils ont convaincus et 10 % sur les commandes suivantes. « Ils développent une réelle activité complémentaire, et sont rémunérés en cash sans contrat, ou bien avec un contrat de vendeur à domicile indépendant (VDI) pour les plus actifs », témoigne Thomas Lemasle, co-créateur de PinotBleu.

Le caviste à domicile Les Vins d'Hélène invite, quant à lui, ses clients à devenir organisateurs de dégustation. Un peu comme chez Tupperware, reste à recruter vos connaissances, à les inviter chez vous et à leur vendre les vins sélectionnés par Hélène Martin-Vivier. En moyenne, une soirée atelier-dégustation rapporte de 100 à 300 euros. Malin !

Mise de départ : 0 euro, mais du temps.
Horizon de placement : aucun.
Risque : aucun.
Gains potentiels : 20 % sur la première commande, puis 10 % sur les suivantes (PinotBleu).
Entre 100 et 300 euros par soirée atelier-dégustation organisée (Les Vins d'Hélène).

