



Finances *privées*

LE FAMILY OFFICE POUR TOUS

Faire rimer amour du vin et jolis gains

Constituer sa cave, investir dans un fonds spécialisé, prendre une part d'un GFV : ces placements en bouteilles méritent conseil.



B. Delessard/Challenges

TÉMOIGNAGE

Michel-Edouard Leclerc
Président des centres E. Leclerc

“Je partage mes belles bouteilles”

J'ai beaucoup de chance. Ma cave est pour l'essentiel constituée de flacons reçus dans le cadre des foires aux vins ou des dégustations organisées par les magasins Leclerc. Hélas, l'endroit est de qualité assez médiocre. J'évite donc d'y conserver les millésimes très anciens. Je dois avoir un millier de bouteilles, mais le niveau baisse beaucoup pendant l'été, notamment grâce aux copains de passage ! J'ai été éduqué au bordeaux par mon père, qui, dans les années 1970, a acheté une propriété dans l'Entre-Deux-Mers. Depuis, mon horizon s'est élargi. J'apprécie, bien sûr, les très belles étiquettes bordelaises, en particulier La Mission Haut-Brion, mais aussi les grands vins du Rhône, comme La Turque de chez Guigal, les Beaucastel en Châteauneuf-du-Pape et les grands blancs bourguignons. J'aime aussi les vins jeunes et moins boisés du Minervois et du Languedoc. Mais mon plus grand plaisir reste de partager mes plus belles bouteilles avec des amis ou des personnes qui n'ont pas les moyens de se les offrir.

Faire de sa passion du vin un placement juteux, beaucoup en rêvent. Mais si, pour l'amateur, le chemin de la coupe aux lèvres est simple, celui de l'investisseur mérite d'être sérieusement balisé. Qu'il s'agisse de gérer sa cave comme un portefeuille d'actions, d'investir dans des fonds dédiés au vin, ou de prendre des parts dans un groupement foncier viticole (GFV), les méthodes pour concilier bouteille et investissement ne manquent pas.

Se constituer une cave est le placement le plus séduisant, et celui qui semble le plus rentable. Mais c'est le plus complexe des trois. Celui qui, par exemple, a acheté – en primeur – une caisse de Mouton Rothschild, de Château Lafite Rothschild, de Margaux, de Cheval Blanc et de Latour dans l'excellent millésime 1990 serait aujourd'hui à la tête d'un patrimoine vinique de plus de 133 000 euros, pour 20 500 investis, en euros constants. Ce calcul suppose avoir payé ses primeurs au meilleur prix, et n'inclut pas les commissions des intermédiaires (négociants, courtiers). Il s'agit là, en outre, d'un panier idéal constitué

de noms mythiques. Aujourd'hui, l'achat de ces cinq caisses réclamerait une mise de fonds nettement plus importante.

Jusqu'à la fin des années 1990, les premiers grands crus classés bordelais affichaient un rendement de 3 à 5%, et étaient considérés comme des placements de père de famille. Depuis le millésime 2000, la donne a changé (voir graphique page 74). Sous l'effet conjugué des excellentes notes du gourou de la dégustation Robert Parker et d'une puissante demande venue d'Asie et de Russie, la cote de ces vins a flambé. Et, même si la crise financière a plombé les millésimes récents (2007, 2008), le mouvement de hausse devrait reprendre.

Selon nous, ces vins pourraient afficher des rendements annuels plus proches de 5% sur longue période. L'investisseur en primeur court donc peu de risque à concentrer ses achats sur les plus grands bordeaux et sur quelques mythiques flacons bourguignons, comme la Romanée-Conti, traditionnelle « monnaie de réserve » des courtiers en vins.

Mais se procurer en primeur et en quantité les vins les plus pri- ▶▶▶

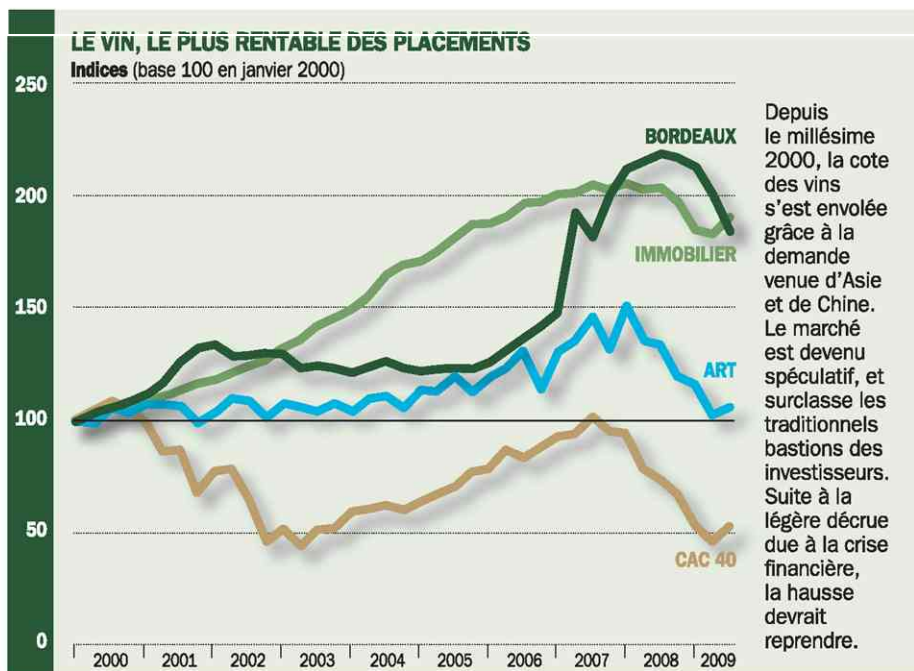
sés sans l'aide d'un professionnel est presque impossible. « *Ce n'est pas aussi facile que d'acheter des actions en Bourse* », constate Frédéric Debiais, responsable des achats de la maison Peter Thustrup, spécialiste des vins rares.

Les fonds s'occupent de tout

Ceux que la gestion d'une cave rebute peuvent investir dans des fonds dédiés aux grandes bouteilles. Mais il n'en existe plus de français. Les investisseurs doivent s'orienter vers les fonds anglo-saxons (Wine Investment Fund, Vintage Wine Fund, Fine Wine Fund) ou le luxembourgeois Nobles Crus.

Ces fonds s'adressent à des clients avisés et aisés, avec des tickets d'entrée de 50 000 euros au minimum. Les frais de gestion sont généralement de 2%, et les commissions sur la performance peuvent représenter jusqu'à 20% de la plus-value. La majorité des gérants privilégient la carte de l'achat en primeur sur la place de Bordeaux. Les vins sont stockés dans des entrepôts ad hoc. Le souscripteur peut récupérer ses gains en bouteilles ou en cash.

Malgré des préavis de remboursement de deux mois, certains fonds anglo-saxons ont été confrontés à de sérieux problèmes de liquidité au cours de la panique financière de l'automne 2008. Après avoir surfé sur l'envolée des grands crus borde-



« Acheter du vin n'est pas aussi facile que d'acheter en Bourse »

Frédéric Debiais,
maison Peter Thustrup

lais, ils ont vu, en outre, leur performance plonger dans le rouge, avec des baisses de 30 à 40%. Seul le luxembourgeois Nobles Crus, qui mise principalement sur les grands bourgognes et les millésimes anciens, affiche une performance positive de 20% l'an dernier. A la différence des anglo-saxons, pilotés depuis Londres mais immatriculés dans des paradis fiscaux, Nobles Crus bénéficie du visa des autorités boursières luxembourgeoises. Ce fonds, dont la banque dépositaire est le Crédit agricole Luxembourg, nous semble donc le mieux adapté pour un investisseur français.

Les GFV allègent l'impôt

A priori moins sexy pour l'amateur de vin, l'achat de parts dans un groupement foncier viticole offre des rendements plus stables et de très substantiels avantages fiscaux. Ces GFV, qui ont signé un bail à long terme – vingt-cinq ans en général – avec un vigneron, perçoivent des loyers indexés sur la valeur du vin fixée par arrêté préfectoral. Ces loyers représentent un rendement annuel de 1,5 à 3%.

Spécialiste des petits GFV à moins de 5 millions d'euros, Gestion Finance Saint Vincent propose aussi une rémunération en bouteilles au tarif propriété. « *Au-delà du plaisir d'avoir de bonnes bouteilles, celles-*

ci se valorisent avec le temps. Ce qui augmente d'autant le rendement », souligne son gérant, André Manière.

Le souscripteur, qui doit s'acquitter de droits d'entrée de 6 à 8%, peut acheter des parts du GFV au moment du lancement. Ou entrer et sortir d'un groupement déjà existant via un marché secondaire.

Le principal atout de ce produit reste ses deux carottes fiscales : les associés des GFV bénéficient, depuis le 1^{er} janvier 2009, de l'exonération d'ISF à hauteur de 75% dans la limite de 100 000 euros, puis de 50% au-delà de ce montant; et les mutations à titre gratuit (les transmissions) sont exonérées de droit selon les mêmes règles.

Sur la période 1995-2007, les GFV gérés par l'UFG, le numéro un français, affichent 9,27% de taux de rendement interne (TRI). « *Pour en tirer le meilleur parti, mieux vaut rester investi au moins quinze ans* », estime Patrick Ribouton, directeur des produits de diversifications à l'UFG. Dans une optique patrimoniale et successorale, ce placement nous paraît être le produit le plus pertinent des trois pour un investisseur « vin ». A condition de miser sur les meilleurs terroirs et d'attendre que la terre se valorise, comme les grands crus... avec le temps. **Jean-Pierre de La Rocque**

A FAIRE

RECOURIR AUX SERVICES D'UN PROFESSIONNEL

► Pour acquérir des millésimes très anciens et recherchés, une assistance pro est indispensable. « *Choisir ces bouteilles nécessite une réelle expertise et laisse peu de place à l'approximation* », observe Laurent Vialette, patron des caves d'Ausone à Bordeaux, qui gère une quarantaine de caves particulières dans le monde.

A NE PAS FAIRE

SORTIR TROP VITE D'UN GROUPEMENT FINANCIER VITICOLE

► Patience requise : l'exonération d'ISF n'est valable que sur les parts de GFV détenues au moins deux ans. Quant au bénéfice des exonérations sur les droits de mutation à titre gratuit, il n'est accordé que si le bénéficiaire de la transmission reste propriétaire des parts pendant cinq ans.