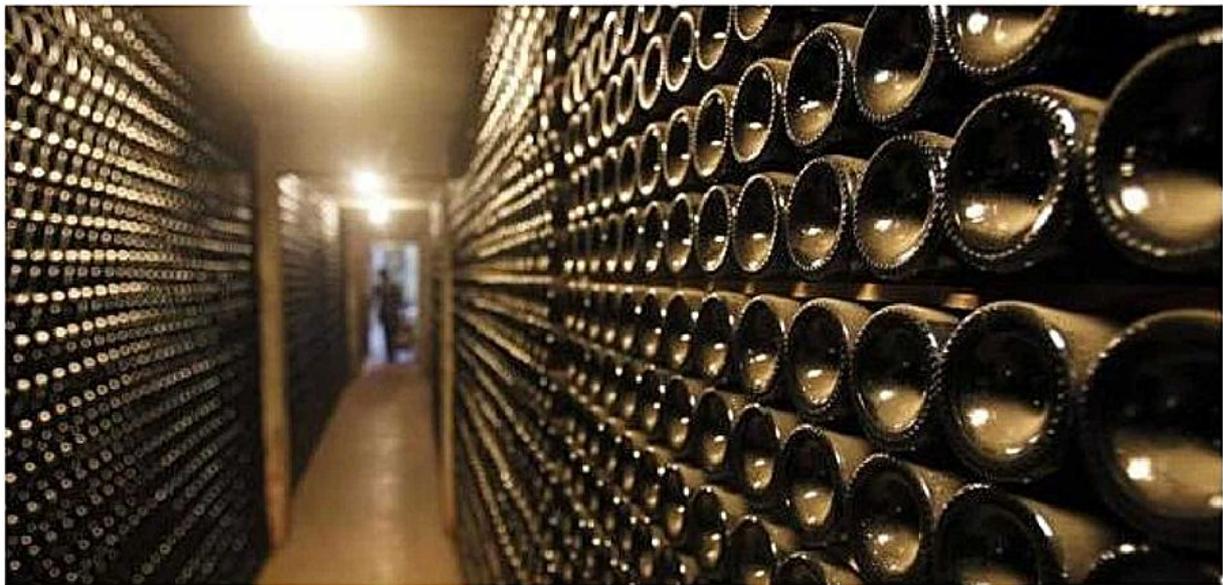




GESTION DE PATRIMOINE > Placement plaisir, l'investissement dans le vin est également lucratif. Avec un rendement de plus de 10% par an, les sites dédiés attirent de plus en plus d'amoureux du vin et de clientèle patrimoniale désireuse de diversifier ses placements. Rencontre avec Franck Nogues, co-fondateur du site Patriwine.fr.

Laura Fort

Le vin, un actif très liquide



"Quand le vin est tiré, il faut le boire, surtout s'il est bon", écrivait Marcel Pagnol. Pourtant, de plus en plus de personnes sont tentées de miser sur des grands crus, de les faire stocker, de parier sur leur potentiel de plus-value, et de les revendre au plus haut, pour en racheter d'autres.

C'est ainsi que des sites Internet dédiés à l'investissement dans le vin se développent depuis environ deux ans, à l'instar de Patriwine.fr. Lancé en 2010, il sera bénéficiaire cette année. Il compte aujourd'hui 2000 clients, avec un panier moyen de 12000 euros. Patriwine dispose d'environ 2000 références de vins, exclusivement des grands crus de Bordeaux, et réalise plus de 10 millions d'euros de chiffre d'affaires. Si les clients peuvent souscrire en direct, Patriwine est aussi proposé via une cinquantaine de conseillers en gestion de patrimoine.

Rencontre avec son co-fondateur, Franck Nogues, également gestionnaire de patrimoine.

La Tribune - Comment est-ce que le site fonctionne ?

Franck Nogues - Le client ouvre un compte, sélectionne et achète les vins qu'il souhaite mettre dans sa cave

Nous les stockons ensuite dans des chais à Bordeaux ou aux ports francs de Genève selon la demande du client. S'il veut bénéficier d'une suspension de TVA, nous lui conseillons un stockage



aux ports francs de Genève. Mais il doit alors s'engager à ce que les vins soient revendus uniquement à l'étranger et ne lui soient jamais livrés.

Le client peut suivre au jour le jour l'évolution de la valorisation de sa cave et décider de sa rotation.

Quel est le profil moyen de vos clients ?

Ce sont généralement des personnes âgées de 50 ans en moyenne, dont un tiers de femmes. Il y a également des expatriés, qui gardent de cette manière-là un pied en France.

Quels frais ponctionnez-vous ?

Pour les frais de garde, nous prenons 18 euros par caisse par an et 0.40% d'assurance par an. Mais nous ne prélevons pas de frais sur la plus-value réalisée à la revente, puisque notre intérêt, c'est que les clients réinvestissent.

Alors comment vous rémunérez-vous ?

De la même manière qu'un négociant, nous prenons une marge à l'achat du vin.

Vous ne proposez que des vins de Bordeaux. N'est-ce pas risqué de ne miser que sur une région ?

Bordeaux est la seule place de cotation organisée, tandis que la Bourgogne, par exemple, est tenue par les négociants, qui sont les seuls à pouvoir revendre à l'étranger. C'est bien beau de se faire plaisir, mais lorsque l'on veut revendre, il faut que ce soit un actif liquide !

Notre risque consiste davantage dans l'approvisionnement en grands crus. Si tout le monde ne les propose pas, c'est d'ailleurs que tout le monde n'arrive pas à les avoir. Notre force est de bien connaître cette région, ce qui nous permet aussi d'avoir des offres promotionnelles. Certains négociants ont parfois besoin de trésorerie rapidement et peuvent vouloir vendre des lots, à la manière d'une vente flash. Et quand on fait un beau coup à l'achat, on le répercute au client.

Ne vous privez-vous pas d'un certain nombre de clients potentiels en ne proposant que des grands crus bordelais ?

Oui, c'est évident. Mais nous ne prévoyons pas de nous diversifier dans d'autres régions. Nous restons sur ce que nous savons faire. Nous ne faisons pas non plus de primeurs, car nous estimons que leur potentiel de progression n'est pas assez significatif.

Quel est le potentiel de rendement moyen d'un tel placement ?

[Environ 15% par an](#). Sur les cinq dernières années, les Bordeaux ont grimpé de 100%, quand le CAC a chuté d'environ 60%... La valorisation est suivie via les [indices du Liv-ex](#) qui cotent les grands crus de Bordeaux.

Selon vous, quels vins recèlent le plus gros potentiel de plus-value ?

Le plus gros potentiel se situe pour moi dans les Châteaux Angélus, Pavie ou Latour, et dans les millésimes 2006 et 2008. Angélus et Pavie sont d'ailleurs passés premiers grands crus classés A,



au même titre qu'un Cheval Blanc par exemple.

Nous savons aussi que François Pinault [propriétaire du Château Latour, ndr] va arrêter de commercialiser des primeurs [système qui permet d'acheter un vin avant sa mise en marché, ndr] en 2012, ce qui va rendre attractifs les millésimes plus anciens, dont les cotes vont donc monter.

Pourquoi le millésime 2008 ? Par exemple, si vous prenez une base 100 en 2008, la valeur du vin a doublé en 2009, augmenté de 20% en 2010 et baissé de 30% en 2011. 2011 sera donc un moins bon investissement que 2008, qui se retrouve 60% plus cher.

Le Mouton Rothschild 2008 est également un vin intéressant, d'autant plus que l'[étiquette a été réalisée par un artiste chinois](#), Xu Lei. Nous nous attendons à une belle progression.

Attention néanmoins : il existe une réelle dichotomie entre le vin que l'on a plaisir à boire et sa valorisation. Ca n'est pas parce que le vin nous plaît qu'il va prendre de la valeur. Par exemple, le Margaux 2005 est un excellent vin, mais il a tellement monté, que son potentiel de croissance est moindre.

Comment expliquez-vous l'intérêt croissant porté à l'investissement dans le vin ?

C'est devenu très compliqué de conseiller un client dans ses placements aujourd'hui, étant donné le rendement des différents supports d'épargne. Après l'investissement dans l'immobilier et une belle voiture, il reste donc la cave. Je ne connais pas une personne fortunée qui n'a pas sa cave. Et aujourd'hui, les caves remontent dans le salon : lorsque l'on a une belle cave, on aime la montrer. Beaucoup de nos clients aiment montrer leur cave et leur valorisation à leurs amis sur leur ordinateur ou leur iPad.

Nous conseillons à nos clients d'investir dans une cave à hauteur de 10% de leurs actifs et de 5% de leur patrimoine. Et nous préconisons un panachage de grands seconds crus et de premiers crus.

Finalement, le vin est-il une valeur mobilière comme les autres ?

Il ne l'est pas encore, mais je souhaite qu'il le devienne. Cependant, le marché de l'investissement dans le vin à titre de placement ne représente qu'environ 100 millions d'euros de chiffre d'affaires, alors qu'il s'échange 10 milliards d'euros de Bordeaux dans le monde. C'est donc encore une goutte d'eau dans l'océan...



Cavissima.fr, le challenger

Patriwine n'est pas le seul acteur à occuper le terrain. [Cavissima](#), lui aussi lancé en 2010, sera également à l'équilibre cette année, avec une prévision de chiffre d'affaires de 2 millions d'euros. Le site revendique 600 clients à fin septembre, dont le panier moyen annuel s'élève à 3500 euros, et estime conquérir 200 clients supplémentaires d'ici la fin de l'année.

Le site fonctionne de manière un peu différente de Patriwine, Cavissima proposant un ticket d'entrée moins élevé, à 400 euros (contre 10 000 euros pour Patriwine, même si Franck Nogues assure qu'il est possible de faire une demande d'ouverture de compte avec un capital initial inférieur).

Avec 750 références, Cavissima propose d'investir non seulement sur les grands crus de Bordeaux, mais aussi sur ceux de Bourgogne, du Rhône, ou encore d'Alsace, et l'investisseur peut également miser sur des primeurs ou sur des vins étrangers, contrairement à Patriwine.

Un gros bémol cependant : le site n'a pas encore développé de service de revente, ce qui pose un réel problème pour les investisseurs qui souhaiteraient déjà faire tourner leurs bouteilles...

Concernant les frais, Cavissima prélève 1.2 euros par bouteille chaque année au titre des frais de stockage, assurance comprise. La commission sur la plus-value réalisée lors de la revente n'est pas non plus négligeable, puisqu'elle s'élève à 15% du montant de la plus-value (avec un minimum de 10 euros par opération). Quant aux frais de gestion, ils sont compris entre 2% et 3% du montant investi.

Cavissima compte bien talonner son grand frère, puisqu'il prévoit de réaliser 4.5 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2013 et table sur un potentiel de 2000 clients.