

Suivre lenouveleconomiste.fr



Affaires publiques

Entreprises

Economie sociale

Art de vivre

Recherche



Entretiens Portraits Opinions Dossiers Suppléments Archives



www.patriwine.fr



Gestion privée

Les placements atypiques

Passion et rentabilité enfin réconciliables
> [Journal numérique](#)



Marché action déprimé, coups de rabots dans les dispositifs de défiscalisation immobilière, baisse des rendements de l'assurance-vie... Les investisseurs, déçus par les placements dits "classiques", ont quelque raison d'être moroses. Pourtant, l'investissement peut prendre bien d'autres visages, plus originaux. Ils peuvent même parfois être l'occasion de concilier passion et placement avantageux. Grands crus, vignobles, œuvres d'art, livres anciens, terrains agricoles ou encore cinéma... Outre sa passion personnelle, le choix est aussi motivé par des questions de rentabilité, de plus-value ou encore de fiscalité.

Les Français sont des champions de l'épargne. Selon Eurostat, ils sont au pied du podium européen, derrière Allemands, Belges et Slovènes. Ainsi, d'après l'Insee, le taux d'épargne des Français s'est établi à 16,8 % de leur revenu disponible brut en 2011, un record depuis 1982. Sans surprise, leur patrimoine est essentiellement constitué de placements immobiliers. En revanche, les placements financiers connaissent d'importants bouleversements : alors que l'assurance-vie a connu une décollecte record en 2011, et que les OPCVM se sont vus retirer 11,1 milliards d'euros, les livrets bancaires ont recueilli 17 milliards d'euros, selon une étude publiée fin mars par l'Autorité de contrôle prudentielle (ACP) et la direction générale des statistiques de la Banque de France. En outre, la crise a rendu les Français plus prudents que jamais. Selon le Baromètre épargne de TNS Sofres de janvier 2012, 8 Français sur 10 se disent préoccupés par la situation économique et l'emploi, et 93 % jugent les actions risquées. Une défiance qui explique la fuite de la Bourse par les petits porteurs depuis la crise financière de 2008.

Mais cette crise de confiance dans les actifs financiers dits "classiques" fait quelques heureux. Elle profite notamment à des supports plus originaux, qui voient leur audience s'élargir. De nombreux sites Internet spécialisés dans la vente de grands crus ou de montres de luxe ont par exemple vu le jour ces dernières années. "Ces placements atypiques présentent une rentabilité plus grande que les actifs classiques" assure Patrick Solesse, conseiller en gestion de patrimoine indépendant. Pour Jean-François Faure, fondateur de la société AuCoffre, certains de ces actifs doivent aussi leur succès à leur résistance à la crise : "Depuis le 11 septembre 2001 et l'éclatement de la bulle Internet, l'or n'a cessé de voir sa valeur s'apprécier. Il ne s'agit pas d'un placement spéculatif, mais d'une assurance au cas où une crise survient". Si ces placements alternatifs répondent à des logiques différentes, tous ont un point en commun : allier espérance de gain et plaisir. Autre point commun : il s'agit avant tout de produits de diversification, dont les professionnels s'accordent à dire qu'ils ne doivent pas dépasser 5 à 10 % du patrimoine des investisseurs.

L'artiste et le mécène

L'art est-il un bien de consommation comme un autre ? La question mériterait débat. Mais l'un des quatre exemplaires du Cri, d'Edvard Munch, y a apporté un élément de réponse le 1er mai 2012. A New York, dans le cadre d'une vente aux enchères organisée par Sotheby's, le célèbre tableau s'y est en effet échangé pour 119 millions d'euros, marquant ainsi un nouveau record et braquant une fois de plus les projecteurs sur ce marché qui n'en finit pas d'attirer les amateurs les plus fortunés. En particulier les esthètes chinois, qui représentent 39 % du marché mondial, suivis par les Etats-Unis, avec 25 %. La France, qui en fut le leader jusqu'aux années 1950, ne compte plus aujourd'hui que pour 5 % du marché.

Alors que les ventes mondiales avaient chuté en 2008 sous l'effet de la crise, 2011 a marqué le retour, et le dépassement, des niveaux de 2007. Mais qu'on ne se y trompe pas : "C'est le haut niveau qui tient le marché. 1 600 coups de marteau ont fait 51 % du chiffre d'affaires", calcule Gilles Caillaud, fondateur de la société Art Investment Consulting, qui éclaire quelques acheteurs internationaux dans leurs investissements artistiques. Peintures, sculptures, livres ou encore objets anciens, aucune forme ne fait exception. Les œuvres peuvent s'acquérir de gré à gré ou à l'occasion d'une vente aux enchères. Cette deuxième solution présente l'avantage de "laisser le temps de la réflexion aux acheteurs. Le catalogue est publié à l'avance et le prix de départ est fixé, explique Gilles Caillaud. Toutefois, la concurrence est sensiblement plus forte dans les salles de vente aux enchères que dans les déballages professionnels par exemple".

La cote d'une œuvre dépend de multiples critères : le mouvement auquel elle appartient, sa place dans celui-ci, sa qualité ou encore son auteur. Gilles Caillaud assure que "le marché de l'art est accessible à beaucoup, puisque tous les niveaux de prix sont représentés, de 1 000 euros à plusieurs dizaines de millions d'euros". A condition, bien sûr, d'être fin connaisseur, car le marché peut aussi réserver son lot de mauvaises surprises. Contre les faussaires, les salles de vente sont tenues de garantir les œuvres vendues pendant 5 ans. Attention en revanche aux évolutions des cotes, parfois imprévisibles, puisque les effets de mode, les médias, les relations contribuent pour beaucoup, dans ce petit milieu, aux succès et aux déceptions des artistes et de leurs mécènes.

Gilles Caillaud se rappelle ainsi du tableau d'un peintre d'origine russe, vendu une première fois 500 000 euros à Londres lors d'une vente aux enchères, puis de nouveau présenté 6 mois plus tard à New York, où il a trouvé preneur pour 10 millions d'euros, car la salle de vente était parvenue à alerter suffisamment d'acheteurs intéressés et fortunés. Un tableau de l'orientaliste Jean-Léon Gérôme a connu une fortune bien différente : "Acheté une première fois 1,5 millions d'euros, il n'était vendu que 300 000 à 400 000 euros 5 ans plus tard".

Le septième art aussi a sa place dans les placements par passion. D'autant plus que l'année 2011 a été particulièrement heureuse pour le cinéma français, tant auprès du public que des critiques. Intouchables a réuni près de 19 millions de spectateurs, pour plus de 300 millions d'euros de recettes. The Artist, auréolé ses cinq oscars, dépasse les 3 millions d'entrées en France, et 115 millions de dollars de recette à travers le monde.

Depuis 1985, les Sofica (Société de financement de l'industrie cinématographique et de l'audiovisuel) proposent aux contribuables de réduire

leurs impôts en investissant dans le septième art, bien qu'elles n'aient pas échappé au récent coup de rabet : au lieu de 40 % par le passé, elles donnent désormais droit à une réduction d'impôts de 36 % des sommes investies. En outre, l'investissement est plafonné à 18 000 euros et à 25 % du revenu net global. Mais prendre la casquette de producteur ne va pas sans quelques sacrifices. C'est un placement non liquide, qui engage l'investisseur pendant au moins cinq ans s'il veut conserver sa réduction d'impôt. Le ticket d'entrée est de 5 000 euros en moyenne, les frais d'entrée sont autour de 3 % de la somme investie, et les frais de gestion, d'environ 3 % chaque année. Malheureusement, les parts sont difficiles à obtenir, car souvent réservées aux clients des banques privées.

Douze Sofica sont actives en 2012, et ont collecté un total de 63,07 millions d'euros. Faire son choix entre ces Sofica n'est pas aisé, puisque leur rentabilité dépend en partie de leur politique d'investissement. Certaines s'intéressent aux films d'animation ou aux documentaires, dont les codes permettent de limiter le risque d'échec ou de surprise, tandis que d'autres misent sur des productions indépendantes, dont le succès est plus aléatoire.

Ivresse bien placée

L'investissement dans les grands crus présente beaucoup de similarités avec l'investissement dans l'art. Comme lui, les gains ne se font qu'à la vente, et il s'agit d'un plaisir avant d'être un placement rémunérateur. Le marché du vin se porte très bien, puisque l'indice WineDex a progressé de 22,5 % depuis le début de l'année 2010, alors que le CAC 40 perdait 28 % sur la même période. Pour Thierry Goddet, fondateur du site Cavissima, cela n'est pas une surprise : "Les grands crus présentent toutes les caractéristiques des produits de luxe, comme ceux griffés Louis Vuitton ou Hermès. Les grands châteaux ont réussi un marketing adroit, qui leur permet d'augmenter régulièrement leurs prix. Mais, à la différence des manufacturiers, leurs quantités sont limitées, ce qui pousse encore davantage les prix à la hausse. Si bien qu'entre 2000 et 2010, le marché s'est apprécié de 10 à 12 % par an". Une dynamique en partie portée par l'engouement des amateurs chinois.

Petrus, Cheval Blanc, Mouton-Rotschild sont quelques-uns des prestigieux flacons qui font saliver d'envie les connaisseurs. "Les vins de Bordeaux représentent entre 80 et 85 % du marché, note Thierry Goddet, devant les Bourgognes, ceux de la Vallée du Rhône et les grands vins américains et italiens." Qui sont les acheteurs ? "Des family offices ou des particuliers qui souhaitent sécuriser leur épargne dans des biens solides" remarque le fondateur de Cavissima.

L'acquisition de flacons, précieux ou plus modestes, peut prendre quatre formes principales. D'abord, l'achat de vins jeunes, tout juste récoltés, dit "primeur", présente le risque de l'incertitude, mais aussi l'avantage de se bonifier. "En achetant un vin le plus jeune possible, et en le conservant dans de bonnes conditions, on va le voir prendre de la valeur monétaire, grâce au vieillissement et à la raréfaction" explique Thierry Goddet. Les amateurs peuvent également constituer leur cave par l'intermédiaire des sites qui se sont multipliés sur la Toile, comme La Bergère Investment, Patriwine, R&S Corp ou Cavissima : "Entre 5 000 euros et 30 000 euros, les investisseurs gèrent eux-mêmes leur cave, et nous leur fournissons une lecture du marché et des informations afin de les aider à faire leur choix. Notre but est de leur permettre d'être autonomes et de réaliser une plus-value après quelques années, car nous proposons des outils pour la revente, notamment une boutique en ligne, pour trouver des acheteurs. Nous prélevons 12 à 15 % à la revente" explique Thierry Goddet.

Plus 8 centimes par bouteille et par mois pour le stockage, et 0,8 % à 1,25 % de frais de gestion. Pour les clients dont le ticket est supérieur à 30 000 euros, "nous constituons la cave, après une rencontre physique avec l'investisseur, selon son profil, pour miser à 5 ou 10 ans sur des produits offensifs ou de bon père de famille". Pour choisir aujourd'hui les vins qui feront demain les plus-values, le caviste en ligne s'appuie sur les avis d'experts qui savent déceler le potentiel de vins jeunes. "Même si 2011 a été une année compliquée du fait des épisodes de sécheresse, quelques récoltes ont été très bonnes, comme le Château Margot ou le Château Cheval Blanc" confie Thierry Goddet.

Il est aussi possible d'acquérir des vins plus anciens en fréquentant les ventes aux enchères, où les frais sont tout de même de 18 % à 20 % des ventes. Dernière possibilité : les investisseurs les plus aisés pourront, contre un ticket d'entrée supérieur à 30 000 euros, placer leur mise dans un fonds d'investissement spécialisé, comme le Luxembourgeois Nobles Crus ou Vintage Wine Fund. Les frais de gestion sont compris entre 1,5 % et 2 %, et les commissions de performance sont de 15 %.

En matière de fiscalité, l'investissement dans le vin ne présente pas autant d'avantage que l'art. Mais Thierry Goddet fait valoir la vertu de la patience : "Le vin a besoin de temps pour prendre de la valeur. Or, même si les plus-values sont imposées dès que la vente excède 5 000 euros, il y a un abattement de 10 % après 3 ans de détention, et une exonération complète d'impôt après 12 ans."

Le luxe est un autre terrain privilégié par les amateurs de placements atypiques. Les montres, en particulier, présentent bien des avantages : "une belle montre de luxe est un bon placement anti-crise" assure ainsi Jean-François Faure, d'AuCoffre. A condition néanmoins de miser sur les montres anciennes et de collection : Rolex Submariner, Daytona Paul Newman ou Patek Philippe à complication sont quelques-unes de ces valeurs sûres. Des précautions s'imposent cependant, en particulier concernant l'achat de montres de luxe sur Internet, où les contrefacteurs sévissent. Moins intéressants que les montres de luxe, les bijoux précieux se démodent vite. Au gré des saisons et des tendances, leur valeur s'érode. Ils sont de plus fortement taxés.

Les pieds sur terre

Devenir propriétaire terrien n'est pas une passion inaccessible pour ceux qui s'en donnent les moyens. Fonciers agricole, forestier et viticole jouissent d'un intérêt croissant de la part d'investisseurs professionnels ou qui souhaitent diversifier leur patrimoine en assouissant une passion.

Calme et sûr, le marché des terres agricoles connaît une croissance lente sans phénomène de bulle. Selon la Fédération nationale des Sociétés d'aménagement foncier et d'établissement rural (FNSAfer), en 2010, le prix des terres agricoles s'établissait à 5 230 euros l'hectare en moyenne, en hausse de 1,9 % par rapport à 2009, après une baisse de 1,6 % l'année précédente. Et une étude d'AgriFrance, filiale de BNP Paribas Wealth Management spécialiste de ce marché, note que "depuis 1997, le prix des terres agricoles libres en France a progressé de 66 %". En dépit de cette hausse, le marché français reste à niveau encore bien inférieur à ce qui a cours dans d'autres pays européens, comme la Belgique, où la moyenne s'établit autour de 10 000 euros l'hectare. Cette différence tient au fait que les surfaces agricoles et forestières sont bien plus importantes dans l'Hexagone qu'en Belgique ou en Espagne par exemple. Toutefois, des disparités apparaissent entre les régions, puisqu'AgriFrance note que "le Bassin parisien, certaines zones réputées du nord de la France et de la Normandie voient leur foncier dépasser les 10 000 euros par hectare".

Les prix du foncier forestier connaissent, eux aussi, une progression raisonnable, comprise "entre 3 et 7 % par an" estime Benoît Lachenault, responsable d'AgriFrance. 3,5 millions de propriétaires possèdent 70 % des forêts françaises, pour une taille moyenne de 2,6 hectares. En 2010, 100 000 hectares de forêt ont changé de main, soit 10 000 hectares de plus qu'en 2009. Les prix, qui ont progressé de 80 % depuis 1997, mais qui stagnent aujourd'hui, profitent surtout du déséquilibre entre une demande plus importante que l'offre. Même si AgriFrance indique qu'en 2010, "les moyennes officielles font état de 3 190 euros par hectare, (...) ce prix est étroitement lié à la qualité et à la quantité de bois existant sur pied : une forêt de chêne peut très bien dépasser 8 000 euros par hectare".

Mais Benoît Lachenault met en garde : "la contrainte de gestion est importante. Le client investisseur ou ses représentants doivent mettre en place une structure de gestion, ou louer la surface par bail à un agriculteur ou un viticulteur. En outre, la rentabilité du foncier rural n'est pas importante, 2 à 3 % en moyenne". La fiscalité présente en revanche un intérêt certain : "en cas de transmission patrimoniale d'une forêt, il y a 75 % d'abattement sur la valeur du bien. Le revenu agricole n'est pas fiscalisé. Le bail rural à long terme donne droit à 75 % d'abattement en matière d'impôt sur la fortune (ISF) jusqu'à 100 393 euros, et 50 % sans limite au-delà. S'il s'agit d'un bien professionnel, l'abattement est de 100 %". Dans le cas des forêts, les avantages fiscaux sont conditionnés à un engagement de bonne gestion de la part du propriétaire.



Le marché du foncier viticole constitue un cas à part, puisque "ce produit peut se valoriser grâce à une approche marketing et à un réseau commercial, note le responsable d'Agrifrance. En outre, le rapport est de 1 à 1 000. Dans le bas de gamme, comme en Languedoc, le prix à l'hectare avoisine 10 000 à 15 000 euros, tandis que les grands crus de Bourgogne peuvent atteindre 10 millions d'euros à l'hectare". En plus du terroir, du climat ou du cépage, l'aspect entrepreneurial du vignoble entre de plus en plus en compte dans le prix des surfaces.

Les investisseurs prennent plusieurs visages : professionnels, maisons de négoce qui souhaitent sécuriser leur approvisionnement, comme en Champagne, particuliers qui souhaitent diversifier leurs placements ou transmettre leur patrimoine dans des conditions avantageuses. Mais aussi "des passionnés qui, après des cours d'œnologie et de viticulture, souhaitent entrer dans ce marché pour lequel ils nourrissent une vraie passion" remarque Benoît Lachenault. Un pari osé, lorsqu'on sait la difficulté à convaincre les grandes surfaces, qui représentent 80 % des débouchés, et les clients français et étrangers. Créer une marque et faire connaître son vin requiert plus qu'un effort financier. Comme pour la plupart des investissements atypiques, la passion tient une place au moins aussi importante que l'intérêt pécuniaire.

Par Aymeric Marolleau

Suivre @AymericMfo

Publié le 17/05/2012 | Mots clés : Art, Gestion privée, Vins & spiritueux, Week End

J'aime

Envoyer

Soyez le premier de vos amis à indiquer que vous aimez ça.

A lire aussi

Low cost marchand
Bacchus chez les Chinois
Click, luxe et volupté

Une réponse à *Les placements atypiques*



Lio dit :

18/05/2012 à 0 h 21 min

Nous tenons à préciser que les indices WineDex cités dans cet article sont calculés par iDealwine.com, site de cotation, d'achat et de vente de grands crus. Depuis 10 ans site a développé des outils de gestion de cave et une expertise unique de l'analyse des grandes tendances du marché des ventes aux enchères de vin, expertise précieuse pour les amateurs désireux de constituer un patrimoine vin.

