



VINS DE PRESTIGE



Le vin a toujours été l'élément même, qui représente la connexion avec les dieux, qui peut éveiller la partie divine en nous.

Le vin est inséparable de la musique et du chant et puisque tous deux sont un miroir de l'âme et des stimulateurs de mouvements intuitifs dans le langage de l'indicible, ils permettent de nous comprendre en tant qu'être humain. On pourrait aussi dire que nous composons de la musique et du vin parce qu'ils concernent l'homme au plus profond de lui-même et sont en soi une histoire sur l'homme.

L'être brille quand la musique se termine et que le verre est vidé. Il s'agit de la représentation de "l'être". La musique et le vin représentent des langages, qui peuvent exprimer des émotions qui ne peuvent être exprimés d'aucune autre manière. En ce sens, ils sont à même d'épreindre un sentiment indicible.

C'est pourquoi le jeu de la musique et du vin sont tellement plus puissant et pénétrant car ils éveillent des émotions et des mises en lumière.

(Un vin digne de ce nom est la quintessence des joies triomphantes qui seules rendent l'existence supportable. Avant de conduire à l'ivresse et à l'intoxication, elle provoque un vertige qui est le signe d'une communion réussie d'un "moi" avec lui-même et avec les autres". (Michel Onfray)



VINS DE PRESTIGE

L'investissement dans le domaine du vin



L'appréciation et la collection de vins ne sont pas un phénomène nouveau.

Il existe depuis des millénaires. Les anciens Grecs, Egyptiens, Les Grecs, les Égyptiens, les Phéniciens et les Romains étaient tous de grands négociants en vin ; Charles II d'Angleterre avait le célèbre Château Haut Brion dans sa cave. Les écrits de Thomas Jefferson fournissent peut-être la première preuve de d'une prime pour les vins plus anciens. En 1787, il a écrit que le millésime 1786 millésime des meilleurs vins de Bordeaux coûtait 1800 livres par tonneau contre 2000 livres pour l'ancien 1783.

Aujourd'hui, le vin fin est devenu un investissement alternatif populaire.

Il est courant d'acheter quelques caisses pour les consommer et de revendre tout ou partie de la collection par la suite. Des recherches menées par Ledbury et Barclays Wealth and Management en 2012 indiquent que que 28 % des particuliers fortunés possèdent une collection de vins fins. Certaines estimations suggèrent qu'elle représente environ 2 % de la richesse des personnes les plus fortunées du monde.

En sélectionnant des vins pour une cave commerciale, vous devez vous concentrer surtout sur les prix sur le marché en général. Seul un petit pourcentage des vins produits dans le monde prend de la valeur. Et pour être vendus avec succès, les vins doivent être impeccablement conservés, avoir une provenance traçable et être généralement proposés dans leurs caisses en bois d'origine.

Des experts estiment qu'il y a des milliers de collectionneurs sérieux au Royaume-Uni, les estimations mondiales tournant autour deux million. Le logiciel de gestion de caves CellarTracker - qui peut également être intégré à votre abonnement Decanter Premium - compte 545 000 abonnés, principalement aux États-Unis, ce qui vous donne une idée de la taille du marché mondial. Certains auront des caves traditionnelles souterraines poussiéreuses, d'autres des piles de bouteilles sous l'escalier, d'autres encore utiliseront des installations de stockage professionnelles comme Octavian ou Crown Cellars, tandis que d'autres - comme les auteurs du manga Drops of God, Yuko et Shin Kibayashi - auront même acheté un appartement séparé spécialement pour stocker leur collection.

Principalement il est important de comprendre comment la provenance et l'état d'un vin affectent sa valeur de revente. Lorsqu'un vin est consigné directement depuis le domaine viticole ou les caves d'un célèbre collectionneur, les prix du marteau peuvent dépasser les niveaux normaux de plus de 100 %. En mai 2016, Sotheby's New York a mis aux enchères 20 000 bouteilles de vins fins et rares provenant de la cave du collectionneur milliardaire William Koch, qui ont été vendues pour un total de 21,9 millions de dollars, dépassant l'estimation haute de la prévente de 46 %. Parmi les vins les plus spectaculaires, 10 bouteilles de Château Mouton-Rothschild 1945 ont rapporté 343 000 dollars, soit plus du double de l'estimation de 120 000 dollars.

Ces vins peuvent être achetés en primeur, directement auprès des producteurs ou auprès de détaillants ou de maisons de vente aux enchères réputés. Assurez-vous de vérifier l'état et la provenance avant d'acheter. Assurez-vous que les millésimes sont très réputés. Prévoyez de dépenser au moins 1000 CHF et jusqu'à 10 000 \$ par bouteille et soyez prêt à vous engager pour des lots de caisses complètes.

Par la suite vous trouveriez une liste de vins prestigieux non-exhaustive mais indispensable

Vin fin et vin de luxe ne sont pas synonymes. Les définitions de "vin fin" et de "vin de luxe" peuvent avoir des significations différentes selon les cultures, les pays et les parties prenantes... [elles] ont beaucoup en commun : elles se situent la plupart du temps à l'extrémité supérieure de l'échelle des prix, elles ne sont pas un besoin quotidien, elles sont considérées comme "extra-ordinaires", comme quelque chose de spécial, elles peuvent toutes deux être liées à l'artisanat et à l'importance accordée au temps et à chaque détail. Mais les vins de luxe sont la plupart du temps associés à la consommation, à l'exclusivité, à l'indulgence et à l'affirmation de votre position dans la société, alors que le vin fin est encore plus associé à l'art et au besoin authentique d'exprimer la beauté, et en tant que tel, très différent du luxe".

Comme le niveau de vie des gens a augmenté dans le monde entier, l'aspiration des clients à consommer des produits de luxe de première qualité devrait également augmenter. La consommation de ces produits est souvent associée à des occasions telles que des célébrations. En outre, la dépendance de ces produits lors des mariages, des fêtes et des rassemblements sociaux devrait stimuler le marché dans les années à venir. En outre, le marché des produits de luxe haut de gamme a connu une croissance considérable dans la plupart des régions en 2019, principalement grâce à une consommation robuste. Les marques de luxe ont commencé à développer des stratégies précises sur les médias sociaux pour engager les jeunes consommateurs férus de technologie dans des activités sur les médias sociaux qui recherchent un meilleur rapport qualité-prix, plus de personnalisation et un accès numérique intégré. Une augmentation significative du nombre de net-citoyens a été observée parallèlement à la hausse de la pénétration d'Internet. La plupart des acteurs clés du marché des vins et spiritueux de luxe ont pour stratégie de promouvoir leurs produits sur diverses plateformes de médias sociaux. Ainsi, grâce à la stratégie de marketing sur les médias sociaux, le marché des vins et spiritueux de luxe devrait connaître une croissance importante au cours de la période de prévision.

Pour être défini comme un vin de luxe, il doit avoir les qualités spécifiques.

Les marques de vin de luxe sont définies comme des vins (1) de grande qualité, (2) provenant d'un endroit particulier, (3) présentant un sentiment de rareté, (4) vendus à un prix élevé et procurant à la fois (5) du plaisir et un sentiment de (6) privilège.

Les clients des vins de luxe sont issus de toutes les catégories démographiques.

L'un des plus grands enseignements ne vient peut-être pas de ce que contient le livre, mais de ce qu'il ne contient pas : La discussion typique sur les modèles d'achat générationnels. On a beaucoup parlé des générations - millénaires, baby-boomers, génération X - dans le marketing du vin. (Nous avons été coupables de cela aussi.) Mais une chose qui est claire est que les clients de vins de luxe sont de tous âges et de toutes catégories démographiques. (Et comme Elizabeth Schneider de "Wine For Normal People" l'a récemment partagé avec nous, vous devez aller au-delà des données démographiques et apprendre à connaître les gens). Les clients des vins de luxe ne sont pas tous les mêmes.

Les recherches de Yeung et Thach identifient quatre catégories d'acheteurs de vin de luxe : L'acheteur ambitieux, l'acheteur de luxe, le collectionneur de vin et l'amateur de vin. Chaque persona a ses propres prix, sa propre fidélité à la marque et ses propres sources de référence. Par exemple, un collectionneur de vin écouterait davantage les critiques et les autres collectionneurs de vin, tandis qu'un acheteur ambitieux sera plus influencé par les célébrités et les magazines de mode de vie. (Il est vrai que notre propre point de vue sur les acheteurs fortunés n'a vraiment abordé qu'un ou deux de ces aspects).

Achat vins en primeurs ou par allocations	Page 7
Vins Suisse	Page 10
Bouvet-Jablor	
La Maison Carrée Auvernier	
Bernard Cavé	
Marie Thérèse Chappaz	
Chanton	
Domaine de la Rochette (Jacques Tatasciore) Donatsch	
Gantenbein	
Jean-René Germanier	
Jean-Denis Perrochet	
Thomas Studach	
La Maison Carrée Auvernier	
Bordeaux:	Page 16
Château Ausone;	
Château Cheval Blanc;	
Château Lafite Rothschild;	
Château Lafleur;	
Château Latour;	
Château Latour à Pomerol;	
Château Mouton Rothschild;	
Château d'Yquem	
Le Pin;	
Petrus;	
Champagne:	Page 50.0
Bollinger Dom	
Pérignon Krug	
Roederer Cristal	
Salon	
Bourgogne:	Page 55
Domaine de la Romanée-Conti;	
Henri Jayer;	
Coche-Dury;	
Leflaive;	
Leroy	
Domaine Ponsot;	
Ramonet;	
Roumier, George	
Comtes de Vogüé	
Rhone:	
Château Rayas;	Page 94

Italie:

Bruno Giacosa Barolo;
Gaja
Ornellaia;
Sassicaia;
Soldera Brunello di Montalcino;

Page 96

Californie:

Screaming Eagle

Page 115

Vins Allemagne

Allemagne - Mosel-Saar-Ruwer: Egon Müller
Scharzhofberger Eiswein Egon Müller
Scharzhofberger TBA

Page 113

Power 100 : Quels sont les vins les plus importants pour le marché des vins fins ?

Le Power 100 est une liste des marques les plus puissantes sur le marché des vins fins. La dernière liste, publiée en décembre 2020, reflète l'évolution générale des parts de marché régionales en valeur, avec un recul du Bordeaux et de la Bourgogne, et une progression de l'Italie, du Champagne et du reste du monde. L'Italie a connu la plus forte augmentation du nombre de marques représentées, avec neuf marques supplémentaires pour un total de 17.

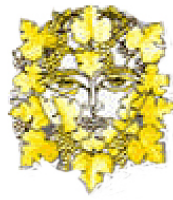
Haut Brion est le seul premier cru de Bordeaux à figurer dans le top 10. Leroy, la première marque de puissance, marque sa troisième année dans le top 5.

Top 5s historically

Year	1st	2nd	3rd	4th	5th
2020	Leroy	Leflaive	Gaja	Sassicaia	Penfolds
2019	Armand Rousseau	DRC	Leroy	Krug	Louis Roederer
2018	Leroy	Lafite Rothschild	DRC	Mouton Rothschild	Margaux
2017	Lafite Rothschild	Margaux	Mouton Rothschild	DRC	Angelus
2016	Lafite Rothschild	Mouton Rothschild	Margaux	Haut Brion	Latour

Investment gains since release

	Mouton Rothschild 2000 (released spring 2001)	Armand Rousseau Chambertin Grand Cru 2010 (released autumn 2012)	Sassicaia 2009 (released spring 2012)
Cost at release (12x75)	£1,580	£5,200	£1,050
Current Market Price* (12x75)	£19,850	£28,200	£2,220
Cost of storage (on average, since release)	£240	£108	£108
Merchant selling fee (10%)	£1,961	£281	£207
Return on investment after sale	1017%	435%	81%



VINS DE PRESTIGE

Primeurs et allocations



L'achat de vins en primeur est un système d'achat et de vente plutôt étrange et, sans doute, obscur, dans lequel le consommateur achète le vin généralement au début de l'été suivant le millésime, même s'il ne sera pas mis en bouteille et livré avant 12 à 18 mois.

Il s'agit, en fait, d'un marché à terme. L'argent change de mains et une participation dans un vin est achetée avant que la marchandise ne soit devenue un produit fini.

Pendant la période entre l'achat et la livraison, le prix du vin est susceptible de changer, ce qui confère à ce marché (comme aux autres marchés à terme) un certain caractère spéculatif.

Les raisons d'acheter des vins en primeur

Les gens achètent des vins en primeur pour des raisons assez différentes. Parmi celles-ci, il est facile de faire la distinction entre les suivantes :

- (a) à des fins d'investissement (l'objectif étant d'obtenir un retour sur investissement entre le moment de l'achat et la livraison) ;
- (b) par un sentiment d'attachement émotionnel au bien(s) que l'on "garantit" en achetant en primeur ;
- (c) pour garantir l'obtention d'une caisse d'un produit rare pour lequel la demande est élevée et/ou pour garantir l'obtention d'une caisse dans un format inhabituel (moitiés, doubles magnums, etc.) ;
- (d) garantir un vin qui est finalement prêt à être consommé au meilleur prix possible ;
- (e) une combinaison actuellement non résolue des facteurs précédents ("j'achète presque certainement ce vin pour le boire et j'ai un attachement émotionnel à la propriété, mais il est probable qu'il s'agisse d'un bon investissement").

Acheter en primeur : l'offre et la demande

Commençons peut-être par le troisième motif - l'acquisition d'une denrée rare pendant qu'elle est encore disponible. Il s'agit certainement d'un bon motif (si le vin est rare, l'offre limitée et la demande élevée, le choix raisonnable est de l'acquérir pendant que l'offre est maximale).

Mais pour la majorité des achats en primeur, ce n'est tout simplement pas le cas. Les propriétés ne vendent généralement pas tous les vins en primeur et celles qui le font ont tendance à le faire parce qu'elles ont géré stratégiquement l'offre en retenant du vin pour une mise en vente ultérieure. En bref, c'est un mythe (même si, parfois, c'est un mythe bien commode) que d'acheter en primeur pour s'assurer une caisse de ce que l'on désire d'un millésime donné.

Acheter exclusivement pour investir et acheter pour obtenir un vin au meilleur prix possible dépend de la capacité à faire la différence entre les vins qui prendront de la valeur (parce que l'offre au prix de sortie est supérieure à la demande) et ceux qui n'en prendront pas.

C'est le Saint Graal du marché des primeurs. Il n'existe pas de mécanisme fiable pour identifier ce qu'il faut acheter.

Acheter des vins en primeur : un investissement

Mais on peut dire un certain nombre de choses sur les vins qui se sont avérés être de bons investissements en primeur.

Cinq facteurs ressortent de l'analyse académique que j'ai menée, avec d'autres, sur ce sujet.

1. Ils doivent être bien soutenus par les critiques - et, idéalement et de plus en plus, par un éventail de critiques.
2. Ils devront finalement être à nouveau soutenus par les critiques après une nouvelle dégustation en bouteille. Afin de conserver sa valeur - et donc son potentiel d'investissement - un vin en primeur ayant obtenu une note élevée devra voir sa note confirmée une fois le vin en bouteille. Les vins en primeur qui obtiennent une note élevée ont tendance à atteindre des sommets juste avant leur nouvelle dégustation.
3. Les vins provenant de propriétés en plein essor sont plus susceptibles d'être sous-évalués par rapport à leur valeur et de représenter un meilleur investissement. Recherchez les propriétés qui sont sur une courbe ascendante en termes d'évaluations critiques qu'elles ont reçues au cours des derniers millésimes, mais dont les prix de sortie ne correspondent pas encore à leur nouveau statut.
4. Les arguments en faveur de l'achat sont plus forts s'il y a une histoire convaincante à raconter sur la trajectoire de qualité de la propriété. Lorsqu'une propriété a changé de mains, de vigneron, d'œnologue-conseil ou, plus simplement, de style pour être acclamée par la critique, la trajectoire ascendante de la qualité semble être moins ponctuelle.
5. Les vins rares pour lesquels on a besoin d'une allocation sont susceptibles d'être des investissements sûrs. Il existe un certain nombre de vins ostensiblement proposés en primeur qu'il est pratiquement impossible pour vous ou moi d'acheter si nous n'avons pas l'habitude de les acheter (une "allocation" est le terme généralement utilisé). Certains de ces vins sont de longue date (comme Petrus, Le Pin et Lafleur à Pomerol).

Bourgogne : Vins par allocations

La façon normale d'échanger les vins de Bourgogne est par le biais des allocations. Chaque année, les petits exploitants divisent la production en lots en fonction des appellations du producteur - il y a souvent un peu de Bourgogne rouge, un peu de village, un peu moins de premier cru et enfin une boîte de grand cru. Ces lots reviennent aux importateurs des différents pays, et l'importateur ne peut alors vendre que dans le cadre de son accord-cadre, qui est souvent limité au pays de l'importateur. Le vin est ensuite distribué aux particuliers et aux restaurants, qui reçoivent chacun une petite quantité. Ce sont rarement des caisses entières qui sont distribuées. Si un détaillant ou un restaurant choisit une année de dire non, il se retrouvera très certainement en bout de chaîne pour les allocations de l'année suivante. Si vous n'êtes pas déjà en bonne position parmi les bonnes personnes, il y a un long chemin à parcourir pour mettre la main sur certaines des bouteilles les meilleures et les plus convoitées. C'est pourquoi ces bouteilles sont initialement tenues presque totalement à l'écart du marché libre.

Le légendaire vignoble bourguignon Musigny est, comme tant d'autres vignobles, une zone limitée qui a gardé la même taille depuis le début. Musigny fait 10,86 hectares, produisant moins de 40 000 bouteilles de vin par an. La zone extrêmement limitée de Musigny est même partagée par 11 propriétaires différents, dont le Domaine Comte Georges de Vogue possède environ 70%. Cela signifie que les quantités de Musigny de Vogue sont limitées, mais aussi encore plus limitées pour les 10 autres producteurs, qui se partagent les derniers 30% de Musigny. Cela s'applique, par exemple, au Domaine Leroy Musigny, qui dans les millésimes réguliers produit moins de 600 bouteilles. La possibilité d'acheter quelques-unes de ces bouteilles n'est pas forcément offerte, même aux meilleurs restaurants du monde, et si vous êtes "seulement" un grand caviste à succès, la chance est encore plus réduite. En même temps, la possibilité peut aussi être liée à la façon dont on peut acheter de grandes quantités de vins moins prestigieux.

Le prix des vins vendus sur allocation peut commencer relativement bas et augmenter considérablement en peu de temps, car l'offre est loin de répondre à la demande. Si les vins se retrouvent d'abord sur le marché libre, il peut s'accélérer en quelques secondes. Cela signifie qu'en tant que particulier, vous pouvez avoir la chance de trouver certains des vins les plus exclusifs du monde dans les meilleurs restaurants ou chez l'importateur donné, à un prix de pure aubaine. D'un autre côté, il y a de grandes chances qu'une seule bouteille soit disponible, et si vous êtes autorisé à acheter, cet achat peut être assorti de conditions, comme le fait que les vins doivent être consommés au restaurant et ne doivent pas être emportés chez vous.

Les heureux allocataires du Domaine Romanée Conti

Bien entendu, il n'est pas possible de se présenter au village de Vosne-Romanée en Côte d'Or, de se rendre aux grilles du domaine, d'appeler le concierge et de lui demander d'acheter quelques litres de vin. Les deux grands crus les plus réputés, la Romanée-Conti et la Tâche, se produisent en si peu d'exemplaires au regard du nombre d'acheteurs potentiels. En moyenne, il sort chaque année 5.400 bouteilles du premier et 22.400 bouteilles du second. Le domaine fournit en général des caisses composées des différents vins du domaine à des acheteurs sélectionnés, les fameux « allocataires ».

La rareté de ces flacons de Bourgogne et de la vallée du Rhône est telle et les perspectives de gain si alléchantes que tous les coups sont permis pour se procurer des allocations auprès des domaines. L'histoire de la cession du caviste "Les Caprices de l'Instant", l'une des caves parisiennes les mieux achalandées en flacons de prestige, à deux pas de l'Opéra Bastille, est le dernier avatar de cette compétition acharnée. Raphaël Gimenez, l'emblématique propriétaire du lieu, a décidé de passer la main et de céder son fonds de commerce, riche en vieux flacons. Mais son véritable trésor ne se limitait pas à ses stocks. Ce caviste réputé est allocataire de plusieurs domaines prestigieux comme Rousseau, Rayas, Leflaive, Lafon, la Romanée-Conti ou Vogüé. Et si son repreneur, Frédéric Delaplace, gérant de "La Cave des 4 Couleurs", a payé le prix fort, c'est aussi pour ces fabuleuses allocations. Derrière ses façades parisiennes, Frédéric Delaplace est un spécialiste des ventes de vin à l'étranger (son groupe affiche un chiffre d'affaires de 14 millions d'euros, montant très élevé pour un caviste français) et les allocations liées à ce rachat sont autant de perspectives de plus-values.

On voit aujourd'hui des allocations non seulement en Bourgogne, mais aussi les vins les plus convoités d'Italie, utilisent également ce modèle.



VINS DE PRESTIGE

Suisse





VINS DE PRESTIGE

Les vins en Suisse

Les Suisses semblent être fiers, disant : "Les vins suisses sont le secret le mieux gardé de Suisse". En fait, ce n'est pas dans la mentalité suisse de crier haut et fort à quel point les vins suisses peuvent être excellents et qu'ils devraient être appréciés partout sur la planète vin. Ils seraient adorés si ils étaient connus dans le monde entier. Cependant, les producteurs de vin suisses n'exportent pas (à l'exception d'une poignée d'entre eux) pour plusieurs raisons.

Premièrement, il n'y a tout simplement pas assez de quantité. Les vins suisses sont produits en petits volumes et servent un marché de niche. Deuxièmement, en raison des coûts élevés de la main-d'œuvre, les prix des vins sont assez élevés, de sorte qu'il n'y a pratiquement aucune chance de réaliser des marges bénéficiaires avec les vins suisses. Troisièmement, le franc suisse est aussi fier et inflexible que le Cervin. Et enfin, les Suisses boivent eux-mêmes la quasi-totalité de ce qui est produit en Helvétie. Moins de 1,5 % de la production annuelle est exportée, et comme les quantités ont été faibles trois années de suite (2013 à 2015), ce chiffre diminue encore.

Les qualités du vin, cependant, augmentent au fil des ans. Il y a une grande dynamique dans la scène viticole suisse, et elle est encore plus forte lorsque les anciennes et les jeunes générations travaillent ensemble. Avec les expériences internationales de la jeune génération, le style de vin change lentement en Suisse. Bien que la plupart des vins soient encore des vins lisses et charmants qui plaisent aux foules, avec une acidité et des niveaux de tannins discrets mais des paniers pleins de fruits mûrs, de plus en plus de vins authentiques et axés sur le terroir émergent ; mais il faut goûter beaucoup pour les trouver. Étant donné que les producteurs suisses vendent la quasi-totalité de leur production en Suisse, il n'y a aucune raison de changer un style qui connaît un succès commercial et qui est également loué dans la presse suisse.

Le magnifique Pinot Noir Spielmann de Fromm, issu de l'AOC Grisons (Suisse orientale), provient d'une minuscule parcelle de 0,26 hectare qui livre des raisins pour trois barriques dans une excellente année, mais seulement deux dans une mauvaise année. Les quatre millésimes de 2013 à 2016 ont été de petites années en termes de quantité en Suisse allemande, mais les qualités sont époustouflantes. Les amateurs de pinots suisses le savent, alors devinez ce que deviennent les quelques centaines de bouteilles produites chaque année ? Le Domaine de la Maison Carrée à Auvernier (Neuchâtel) produit lui aussi un Pinot Noir exceptionnel, en suivant même les principes de la biodynamie. La famille Perrochet aime aussi boire de bons bourgognes, mais pour elle, il est plus facile de produire elle-même le meilleur pinot noir à partir de calcaire jurassique que d'acheter des niveaux de qualité similaires en Bourgogne. La raison en est la suivante : Les Perrochets vendent leurs pinots de classe mondiale, provenant de cinq hectares au total, pour environ un quart du prix demandé par Gantenbein. Les amateurs suisses de pinots connaissent la qualité de ces vins et certains d'entre eux m'ont demandé de ne pas mentionner le domaine dans mon rapport, car il est déjà difficile de commander des caisses aujourd'hui. En raison des petites quantités et des fortes demandes, Jean-Denis Perrochet doit répartir ses vins. Dans un millésime difficile comme 2014, il faut remercier Dieu si l'on peut obtenir au moins quelques bouteilles. Le Domaine est en négociations avec un importateur américain actuellement.

'Histoire de l'Enfer' est un producteur relativement nouveau en Valais. Fondé par trois passionnés de vin en 2008, ce domaine produit des vins suisses exceptionnels d'un niveau international élevé et qui n'ont pas peur de montrer beaucoup de fraîcheur et de caractère. Les Pinot Noirs sont en partie élaborés avec 100% des tiges, la Syrah est épicée et vibrante comme un grand vin du Nord du Rhône, tandis que la Petite Arvine Reserve est élaborée presque comme un Bourgogne. Les vins font partie des meilleurs de la région et se vendent entre 30 et 60 francs suisses, ce qui est un bon niveau mais pas vraiment cher par rapport à leurs homologues français. La Suisse était également présente dans le classement de Liv-ex, grâce à la cave Gantenbein du canton des Grisons. Gantenbein a fait un bond de 88 places pour atteindre la 198e place, grâce à l'amélioration de la performance des prix et des valeurs commerciales. Son Pinot Noir 2018 a été son vin le plus échangé en 2020, suivi de son Chardonnay du même millésime. En 2020, la part de marché de la Suisse en valeur s'est établie à 0,1 %.

En Suisse, le vin est aussi important que le pain et l'eau.

La Suisse se classe au 4e rang mondial pour la consommation annuelle de vin. Les Suisses font partie des consommateurs de vin les plus enthousiastes au monde. Par habitant, ils boivent plus de vin que les habitants d'Autriche, de Grèce, d'Allemagne, d'Australie et des États-Unis. Le vin fait partie de leurs habitudes sociales, culturelles et culinaires. Pour les Suisses, le vin est aussi important que le pain et l'eau.

Les amateurs de vin suisses sont aussi parmi les plus dépensiers de la planète. Une étude britannique a révélé que les Suisses dépensent pour le vin près de 600 euros par personne et par an. En comparaison, les buveurs de vin au Portugal et en Espagne ne dépensent que 127 euros par personne et par an. La plupart du vin consommé en Suisse est acheté dans les magasins de détail. Selon un rapport de Wine Intelligence, "les supermarchés restent la première destination pour les achats de vin". Les magasins de vin spécialisés arrivent en deuxième position. Le vin est une affaire importante en Suisse", indique le rapport de Wine Intelligence. "La Suisse est peut-être l'une des plus petites nations d'Europe occidentale, mais le marché offre des opportunités importantes pour la vente de vin."

Quelques chiffres 2020 - 2021

Les mesures prises pour lutter contre la propagation du Coronavirus, à savoir la fermeture temporaire des restaurants et l'interdiction des rassemblements, ont entraîné en Suisse une forte contraction de la consommation de vin. Celle-ci a diminué de 15 millions de litres (-5,9 %) au total (vins suisses et vins étrangers) par rapport à 2019 pour s'établir en 2020 à 240 millions de litres. Le recul touche autant les vins blancs (- 6,5 %) que les vins rouges (- 5,6 %).

Pour atténuer les effets de la pandémie de COVID-19, le Conseil fédéral a décidé en mai 2020 de prendre, en collaboration avec les cantons, des mesures pour désengorger le marché du vin suisse, subventionnant le déclassement de 7,1 millions de litres de vin AOC pour en faire du vin de table. Ces 7,1 millions de litres figurent au bilan de la consommation, lequel révèle dans l'ensemble une légère amélioration pour les vins suisses (+344 700 litres) en 2020. La consommation des vins blancs suisses progresse de 85 000 litres pour s'établir à 47,2 millions de litres (+0,2 %), et celle des vins rouges suisses augmente de 260 000 litres pour se fixer à 47,7 millions de litres (+0,6 %). Alors qu'en 2020 les importations ont augmenté de 3 % par rapport à l'année précédente, la valeur globale a baissé de 3 %.

Les volumes se sont inscrits à la hausse pour les vins doux en bouteille (+ 9 %), les vins rouges et blancs en bouteille (respectivement + 5 %), les vins mousseux (+ 3 %) et le vin rouge en vrac (+ 1 %). Seul le vin blanc en vrac a accusé un recul des importations (- 8 %).

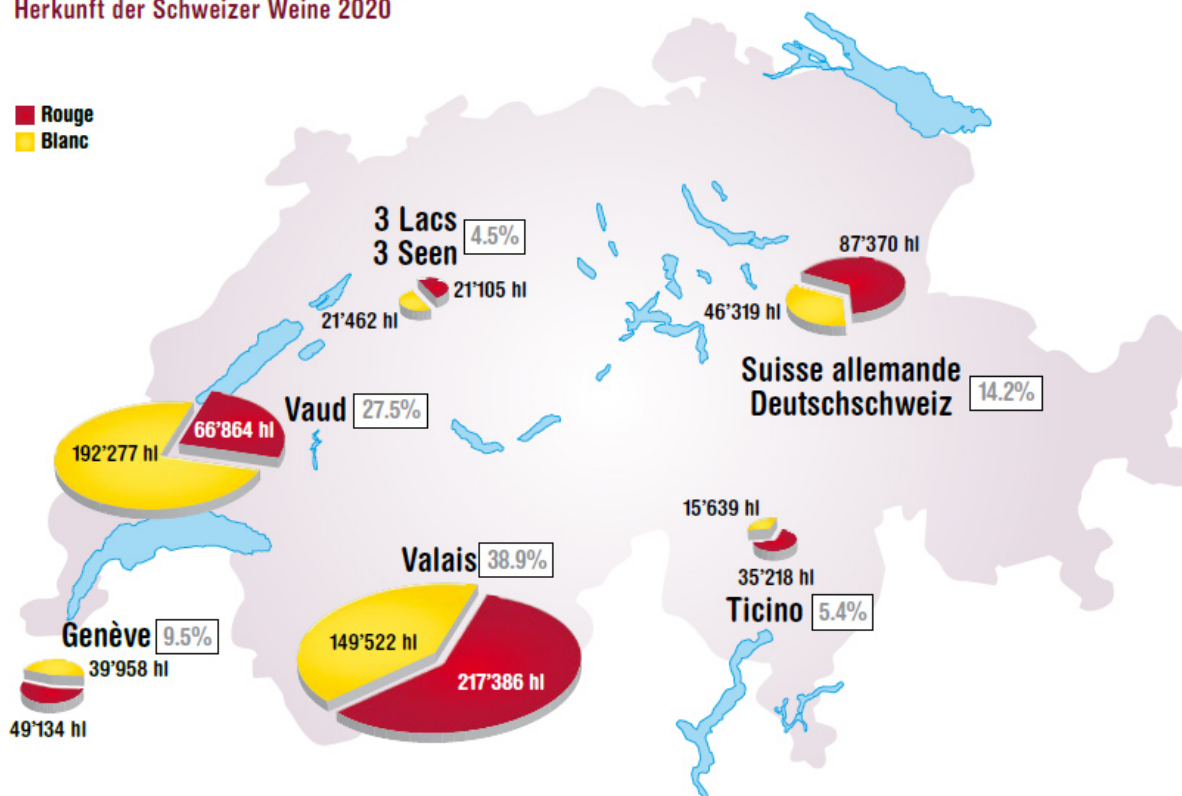
La consommation des vins étrangers en revanche a plongé en 2020, diminuant de 15,4 millions de litres au total, c'est-à-dire de 9,6 millions de litres s'agissant des vins rouges et de 5,8 millions de litres s'agissant des vins blancs. Seuls les vins mousseux voient leur consommation s'accroître de 2,1 % pour s'inscrire à 20,5 millions de litres.

Malgré le fort recul de la consommation en 2020, les vins suisses tirent leur épingle du jeu et gagnent des parts de marché : celles-ci affichent une hausse de 2,5 % et se chiffrent à 39,5 %, ou à 37,7 % si l'on soustrait du bilan les 7,1 millions de litres de vin déclassé.

En dépit de la conjoncture défavorable due à la crise sanitaire, la filière du vin suisse a conquis des parts de marché pour la quatrième année consécutive. D'après les données relevées par l'Observatoire suisse du marché des vins (OSMV), la crise due à la pandémie de COVID-19 a modifié les habitudes de consommation en favorisant les achats dans le commerce de détail. Les ventes des vins suisses proposés par huit grands distributeurs ont augmenté de 13,6 % par rapport à l'année précédente et celles des vins étrangers de 11,2 %. L'OFAG a calculé que ces huit enseignes ont écoulé l'an dernier 30,6 % des vins suisses consommés. Au niveau mondial, 2020, année de la crise de la Covid-19, s'est soldée par une chute de 3 % du volume de vin consommé et une production vinicole légèrement en dessous de la moyenne pour la deuxième année consécutive. Les dernières informations en provenance de Chine montrent la fin de la croissance rapide du secteur vitivinicole dans ce pays.

Provenance des vins suisses en 2020 Herkunft der Schweizer Weine 2020

■ Rouge
■ Blanc



Les vins de Suisse les plus cher

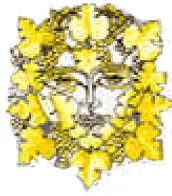
Wine Name	Grape	Popularity	Score	Avg Price
Domaine de la Rochette Pinot Noir Les Rissieux, Neuchatel, Switzerland	Pinot Noir	8,977th	95	416CHF
Weingut Daniel & Marta Gantenbein Chardonnay, Graubunden, Switzerland	Chardonnay	2,213th	93	283CHF
Weingut Daniel & Marta Gantenbein Pinot Noir, Graubunden, Switzerland	Pinot Noir	855th	92	171CHF
Weingut Daniel & Marta Gantenbein Riesling, Graubunden, Switzerland	Riesling	10,365th	92	140CHF
Zanini Castello Luigi Rosso del Ticino, Switzerland	Bordeaux Blend Red	11,117th	94	136CHF
Marie-Therese Chappaz Grain Noble Petite Arvine, Fully, Switzerland	Petite Arvine	22,879th	92	135CHF
Vinattieri Ticinesi Merlot, Ticino, Switzerland	Merlot	5,864th	92	128CHF
Zanini Castello Luigi Bianco del Ticino, Switzerland	Chardonnay	42,445th	89	127CHF
Valais Mundi Electus, Valais, Switzerland	Rare Red Blend	47,505th	90	127CHF
Marie-Therese Chappaz Grain Noble Marsanne Blanche, Fully, Switzerland	Marsanne	32,178th	92	119CHF
Thomas Studach Chardonnay, Malanser, Switzerland	Chardonnay	19,026th	90	114CHF
Weingut Donatsch Malanser Pinot Noir Unique, Graubunden, Switzerland	Pinot Noir	5,437th	93	112CHF
Domaine Denis Mercier Sierre Ermitage Fletrie sur Souche, Valais, Switzerland	Marsanne	139,215th	90	108CHF



VINS DE PRESTIGE

FRANCE





VINS DE PRESTIGE

VINS DE BORDEAUX



Investissement dans les vins de Bordeaux : 20 ans de succès et d'échecs sur le marché

Il semblait que le Bordeaux allait toujours régner en maître, mais les deux dernières décennies ont été marquées par des changements majeurs dans les habitudes d'achat de vins fins à l'échelle mondiale et le marché est désormais plus complexe. Cet article, publié dans le récent supplément Bordeaux du magazine Decanter, se penche sur l'évolution des meilleurs millésimes et sur certaines questions que les collectionneurs doivent prendre en considération.

Les vins de Bordeaux ont atteint des sommets stupéfiants au cours des 20 dernières années, mais les acheteurs n'ont pas toujours apprécié le voyage et le tableau des investissements est devenu plus compliqué.

Les deux décennies ont été dorées pour la viticulture bordelaise, et les candidats au panthéon comprennent 2000, 2005, 2009, 2010 et 2016, ainsi que 2015 dans certaines régions. La demande mondiale de vins fins a augmenté, notamment en Asie, où Hong Kong est désormais un centre de vente aux enchères important, aux côtés de Londres et de New York.

Malgré cela, les prix des Bordeaux n'ont pas toujours augmenté de manière constante, et les rendements en primeur ont été inégaux.

Bordeaux reste un indicateur du marché en général. Pourtant, il doit faire face à une concurrence accrue de la part d'autres régions, notamment la Bourgogne, pour attirer l'argent des collectionneurs, comme le montre le graphique Liv-ex suivant, datant de mars 2020.

Les vins de Bordeaux ont atteint des sommets stupéfiants au cours des 20 dernières années, mais les acheteurs n'ont pas toujours apprécié le voyage et le tableau des investissements est devenu plus compliqué.

Les deux décennies ont été dorées pour la viticulture bordelaise, et les candidats au panthéon comprennent 2000, 2005, 2009, 2010 et 2016, ainsi que 2015 dans certaines régions. La demande mondiale de vins fins a augmenté, notamment en Asie, où Hong Kong est désormais un centre de vente aux enchères important, aux côtés de Londres et de New York.

Malgré cela, les prix des Bordeaux n'ont pas toujours augmenté de manière constante, et les rendements en primeur ont été inégaux.

Bordeaux reste un indicateur du marché en général. Pourtant, il doit faire face à une concurrence accrue de la part d'autres régions, notamment la Bourgogne, pour attirer l'argent des collectionneurs, comme le montre le graphique Liv-ex suivant, datant de mars 2020.

Priorité aux premiers crus

Les châteaux Haut-Brion, Lafite Rothschild, Latour, Margaux et Mouton Rothschild sont depuis longtemps des incontournables pour les collectionneurs et les investisseurs potentiels. Parmi les grandes années, c'est le millésime 2000 qui a le plus gagné en prix depuis sa mise en vente par les négociants londoniens, montrent les données de Liv-ex. En mars 2020, le Mouton Rothschild 2000 en particulier se vendait à environ 19 000 £ par caisse de 12 bouteilles, contre 1 580 £ au départ de Londres.

Les premiers crus 2005 étaient également en bonne santé, quoique de façon moins spectaculaire, mais les 2009 et 2010 étaient en dessous des prix de sortie, malgré une reprise au cours des cinq dernières années. Les vins de 2016 étaient légèrement en baisse, bien que Latour n'ait pas encore publié.

Les acheteurs en primeur du vénéré millésime 2010 ont souffert plus que la plupart. Les premiers crus 2010 sont sortis à 736 € par bouteille ex-Bordeaux en moyenne, contre 404 € en 2005 et 141 € en 2000, selon Liv-ex. Cette situation s'est avérée intenable et le marché s'est effondré à partir de la mi-2011, après la surchauffe du marché chinois émergent.

Le Lafite Rothschild 2010 coûtait 5 500 £ par caisse de 12 bouteilles à la mi-2015, contre un pic en primeur de 12 000 £. Il était de 7 000 £ en mars 2020.

D'autres vins de 2010 dans le Bordelais se sont mieux comportés. Le Pin 2010, par exemple, a augmenté de 78 % par rapport à son prix de sortie à Londres, notait Liv-ex en février.

Les premiers crus ont également connu des hausses de prix pour les millésimes dits moins importants, mais principalement ceux de 2001 à 2008 inclus. Les vins de 2001 étaient commercialisés entre 900 et 950 £ par caisse de 12 bouteilles au départ de Londres ; en mars 2020, Haut-Brion était le moins cher à 3 500 £, et Lafite à 6 300 £.

Max Lalondrelle, directeur des achats de vins fins et acheteur de Bordeaux chez Berry Bros & Rudd, affirme que les millésimes moins anciens peuvent offrir une excellente valeur. Cependant, il ajoute : "Si vous êtes un investisseur et que vous souhaitez acheter sur le long terme, les grands millésimes sont importants".

À titre indicatif, le graphique ci-dessous compare les prix de sortie de Londres avec le prix moyen de Liv-ex, sur la base des données reçues le 25 mars.

Bordeaux en primeur : ça vaut toujours le coup ?

Il y a une certaine excitation à s'assurer d'un bon millésime en avance, fraîchement sorti du château, et les primeurs sont toujours un élément clé. Cependant, Liv-ex a fait le commentaire suivant l'année dernière " Dans un peu plus de la moitié des campagnes depuis 2005, les vins ont été moins chers à la sortie physique qu'en primeur.

S'exprimant avant la campagne de sortie de 2019, Will Hargrove, responsable des vins fins chez Corney & Barrow, note qu'il y a également eu " trop de millésimes où les vins sont bons et les prix trop élevés ".

De nombreux analystes estiment que les châteaux ont de plus en plus tendance à prendre en compte les rendements futurs potentiels dans leurs prix. Certains domaines conservent également plus de stocks de grands vins.

Cependant, il est utile de faire ses devoirs sur les différents domaines. Les stratégies de mise en vente des châteaux ont divergé, affirme Jean-Charles Cazes, PDG et copropriétaire du Château Lynch-Bages, qui vend une forte proportion de vins en primeur et trouve souvent grâce aux yeux du négoce. Pour nous, l'équation est simple", explique M. Cazes.

Vous regardez les millésimes actuels [disponibles] et l'évolution du marché et vous devez fixer un prix raisonnable, par rapport à des millésimes de qualité similaire. Sinon, cela n'a pas de sens pour le consommateur".

Chez Berry Bros, M. Lalondrelle affirme que le primeur "reste important pour les cinq principaux négociants du Royaume-Uni", mais que moins de vins se vendent. Sur les quelque 500 sorties annuelles, Hargrove fait remarquer que Corney & Barrow fait "un commerce raisonnable avec 60 noms". Justin Gibbs, cofondateur de Liv-ex, suggère : "Il y a toujours des [châteaux] qui réussissent, mais le cercle est de plus en plus restreint".

Si la nature de la campagne des primeurs de Bordeaux 2019 était incertaine au moment de la rédaction de cet article, les amateurs de Bordeaux ont eu le temps de leur côté dans plusieurs millésimes récents, même dans les années de pointe. Le 2016 est un grand millésime, mais les prix n'ont pas bougé", déclare M. Gibbs, ajoutant que certains négociants bordelais avaient des "stocks abondants" de millésimes récents.

Des hausses rapides récentes

L'offre limitée de certains domaines recherchés de Pomerol peut accélérer la hausse des prix. Par exemple, les Château Lafleur 2016 et 2015, tous deux notés 100 points par Jane Anson de Decanter, ont affiché un taux de croissance annuel composé (TCAC) de 30 % et 27 % respectivement depuis leur sortie de Londres, selon Liv-ex.

Sur la rive gauche, les seconds vins de Pauillac Le Petit Mouton et Carruades de Lafite 2014 ont enregistré un TCAC de 24 %, tandis que le Pavillon Rouge 2014 de Margaux a enregistré un TCAC de 17 %, selon Liv-ex.

Des circonstances spécifiques peuvent également faire grimper les prix. Le Château Margaux 2015 était à 9700 £ par caisse en mars 2020, contre 4200 £ à la sortie de l'usine à Londres. C'était un bon millésime, et le vin comporte également une bouteille commémorative pour le défunt directeur général du domaine, Paul Pontallier.

Un marché plus large ?

Les noms classiques sont toujours présents. La maison de vente aux enchères Sotheby's révèle que ses 10 domaines bordelais les plus vendus en 2019 étaient, dans l'ordre : Mouton, Petrus, Lafite, Latour, Haut-Brion, Margaux, Cheval Blanc, La Mission Haut-Brion, Le Pin et Léoville Las Cases.

Cependant, un marché secondaire élargi offre davantage de possibilités, ce qui permet aux collectionneurs et aux investisseurs d'acheter et de vendre plus facilement. Les acheteurs ont également plus de choix, car de nombreux châteaux de Bordeaux, du premier au cinquième cru, ont amélioré leur vinification grâce à des investissements accrus dans les vignobles et les caves.

Bien que Liv-ex ne s'exprime pas sur l'ensemble du marché, son indice Bordeaux 500 - qui suit les prix d'une série de domaines classés sur les rives gauche et droite - avait augmenté de près de 30 % au cours des cinq dernières années au moment de la rédaction du présent article.

Selon M. Hargrove, la rive droite est devenue plus importante au cours des deux dernières décennies. Parmi les acheteurs, ajoute-t-il, "nous constatons qu'il y a une plus grande fidélité d'une année sur l'autre sur la rive droite que sur la gauche".

Dans le classement révisé de St-Émilion de 2012, les Châteaux Angélu et Pavie ont rejoint Cheval Blanc et Ausone en tant que premiers grands crus classés A - avec une certaine controverse. Il est trop tôt pour évaluer l'impact sur la demande à long terme, mais Liv-ex a promu Angélu à l'échelon supérieur de sa propre classification en 2015 ; le système classe les domaines sur la base du prix commercial moyen. Pavie est resté dans la deuxième catégorie.

Plusieurs domaines de St-Émilion premier grand cru classé B ont recueilli davantage d'éloges sur la qualité, notamment les Châteaux Bélair-Monage et Canon.

On peut souligner également que Troplong Mondot est un domaine à surveiller.

Sur la rive gauche, Beychevelle, Calon Ségur et Rauzan-Ségla sont passés de la troisième à la deuxième division du classement Liv-ex en 2019.

Les perspectives

Le Bordeaux semble relativement bon marché à certains égards. Le prix moyen de la bouteille de Bordeaux aux enchères chez Sotheby's en 2019 était de 513 \$, contre 1 904 \$ pour la Bourgogne, 1 029 \$ pour le Champagne et 668 \$ pour les vins américains. Les Bordeaux n'ont également constitué que 26% des ventes de vins et spiritueux de Sotheby's en 2019, malgré les 118 millions de dollars de recettes d'enchères record du groupe.

Jamie Ritchie, responsable mondial des vins fins chez Sotheby's, s'attend à ce que 'le Bordeaux revienne globalement', ajoutant que 'la qualité pour le prix est un peu déphasée'. À titre d'exemple, il déclare : "Le Mouton 2000 est cher, mais le 2005 et le 1986 sont tous deux de grands millésimes et semblent avoir un très bon rapport qualité-prix".

Certains négociants ont signalé une hausse de la demande de millésimes matures prêts à boire. Ella Lister, fondatrice et PDG du groupe d'analystes Wine Lister, conseille la patience pour les grands crus récents. Alors que les 2009 et 2010 commencent à entrer dans leur période de consommation et à s'en approcher, l'offre va diminuer et la demande devrait augmenter", dit-elle. Il n'y a pas de garantie de rendement immédiat mais, comme pour les actions, avec de la patience et une vision à long terme, les prix devraient augmenter.

Miles Davis, responsable de la gestion des portefeuilles professionnels à la bourse de commerce Wine Owners, déclare : "Le Bordeaux sera toujours là et peut offrir des rendements réguliers et décents". Il est sceptique quant à la hausse des prix en 2020. Au moment de la rédaction de cet article, les prix des meilleurs vins de Bordeaux et de Bourgogne ont faibli sur 12 mois, mais sont restés relativement résistants malgré les inquiétudes économiques liées au coronavirus.

Pour ceux qui ont la chance d'être encore en position d'acheter, M. Davis pense qu'il pourrait y avoir des opportunités pour les acheteurs. Mais, ajoute-t-il, "si j'étais riche et que j'avais un cru classé, je le garderais".

Mais, comme toujours, soyez prêt à boire votre cave si les choses tournent mal.

Qu'est-ce qui fait d'un vin un objet de collection ?

Comme pour la plupart des autres objets de collection, la dynamique du marché est complexe. Mais il est utile de commencer par les "trois P" :

Les volumes de production - Il existe des quantités limitées de vins des meilleurs domaines pour certaines années, et cette valeur de "rareté" peut augmenter avec le vieillissement d'un millésime. De plus, l'une des raisons pour lesquelles les meilleurs vins de Bourgogne atteignent des prix aussi élevés est le faible volume de production, même par rapport aux meilleurs vins de Bordeaux.

La réputation du producteur - Les vins des producteurs ayant la meilleure réputation sont généralement les plus recherchés, mais les réputations peuvent se construire et se perdre, bien sûr.

Provenance - Même le meilleur vin du monde perdra de son attrait si la caisse a été ouverte ou s'il a été stocké sous les escaliers pendant 20 ans au lieu d'être conservé, par exemple, dans la cave du producteur.

Bordeaux first growths: the recent great years, from release to 2017

	Ex-London en primeur release	Current	% difference
2000			
Haut-Brion	£1,850	£6,450	+249%
Lafite Rothschild	£1,850	£12,550	+578%
Latour	£1,850	£8,200	+343%
Margaux	£1,595	£7,400	+364%
Mouton Rothschild	£1,580	£19,000	+1,103%
2005			
Haut-Brion	£3,500	£6,100	+74%
Lafite Rothschild	£3,750	£6,850	+83%
Latour	£4,500	£6,300	+40%
Margaux	£4,500	£5,800	+29%
Mouton Rothschild	£3,500	£5,150	+47%
2009			
Haut-Brion	£7,800	£5,850	-25%
Lafite Rothschild	£13,000	£6,800	-48%
Latour	£11,000	£9,300	-15%
Margaux	£8,500	£6,080	-28%
Mouton Rothschild	£7,800	£5,174	-34%
2010			
Haut-Brion	£7,596	£6,300	-17%
Lafite Rothschild	£12,000	£7,000	-42%
Latour	£11,000	£10,500	-5%
Margaux	£7,920	£5,980	-24%
Mouton Rothschild	£7,750	£5,400	-30%
2016			
Haut-Brion	£4,980	£4,680	-6%
Lafite Rothschild	£6,000	£5,700	-5%
Latour	N/A	N/A	-
Margaux	£5,180	£4,800	-7%
Mouton Rothschild	£5,180	£4,900	-5%

Current prices based on Liv-ex mid-price. Data received on 25 March 2020.

Major Market Movers

Major Market Movers: the Lafite stable						
Wine	LWIN11	Vintage	Index	Jun-21	Jul-21	Change
Lafite Rothschild	10118722014	2014	Bordeaux 500	£5,085	£5,968	17.4%
Lafite Rothschild	10118722017	2017	Bordeaux 500	£5,316	£6,238	17.3%
Lafite Rothschild	10118722013	2013	Bordeaux 500	£5,155	£5,763	11.8%
Carruades Lafite	10078402015	2015	Bordeaux 500	£2,758	£3,075	11.5%
Lafite Rothschild	10118722012	2012	Bordeaux 500	£5,273	£5,828	10.5%

Source: Liv-ex.com

Ce sont les vins de l'écurie Lafite qui ont fait bouger le marché en juillet 2021. Quatre de ces cinq vins étaient des Lafite Rothschild, avec un seul millésime de son second vin, Carruades Lafite 2015, pour briser le mélange. Les gains de Lafite ont été réalisés en grande partie autour des millésimes classiques "off". Lafite Rothschild a été l'un des principaux moteurs de la performance du Fine Wine 50 en juillet. L'indice a augmenté de 3 %, soit sa plus forte hausse mensuelle depuis fin 2016. Dans l'indice Liv-ex 1000, 23 des 24 vins issus de l'écurie Lafite ont enregistré des gains.

Evolution des prix Petrus (Pomerol)

<u>Petrus</u>	Contenu	Prix Primeurs	Prix vente France 2021
2014	0.75	540	2100
2015	0.75	1050	3500
2016	0.75	1175	3900
2016	1,5	2350	8200
2017	1,5	1960	2800
2018	0.75	1625	4500
2019	0.75	1700	3700

Major Market Movers – Rest of the World rises

Major Market Movers: 2019 Bordeaux

Wine	LWIN7	2019 UK release price	2019 Market Price	Performance	2020 release price
Chateau Lafleur, Pomerol	1011902	£5,800	£12,000	106.9%	£6,320
Petrus, Pomerol	1014033	£20,500	£41,148	100.7%	unreleased
Chateau Figeac, Saint-Emilion Grand Cru	1009769	£1,512	£2,500	65.3%	unreleased
Chateau Pichon Longueville Comtesse de Lalande, Pauillac	1014176	£1,365	£2,140	56.8%	unreleased
Chateau Pontet-Canet, Pauillac	1014307	£732	£1,137	55.3%	unreleased
Chateau La Mission Haut-Brion, Pessac-Leognan	1013179	£2,256	£3,466	53.6%	unreleased
Chateau Puygueraud, Francs-Cotes de Bordeaux Rouge	1014525	£90	£133	47.8%	£110
Chateau Clinet, Pomerol	1008225	£650	£940	44.6%	unreleased
Chateau Teyssier, Saint-Emilion Grand Cru Le Carre	1007837	£550	£756	37.5%	unreleased
Chateau Lafite Rothschild, Pauillac Carruades de Lafite	1007840	£1,896	£2,600	37.1%	unreleased
Le Pin, Pomerol	1014192	£22,000	£30,000	36.4%	unreleased
Chateau Mouton Rothschild, Pauillac	1013544	£3,588	£4,711	31.3%	unreleased
Chateau Les Carmes Haut-Brion, Pessac-Leognan	1007808	£816	£1,050	28.7%	unreleased
Lynsolence, Saint-Emilion Grand Cru	1012592	£302	£386	27.8%	£302
Chateau L'Eglise-Clinet, Pomerol	1009567	£2,590	£3,248	25.4%	unreleased



VINS DE PRESTIGE





VINS DE PRESTIGE

Selon Liv-ex, les vins fins sont en plein essor, le champagne étant à l'origine d'une forte hausse des échanges, tandis que le marché s'élargit grâce aux nouvelles technologies.



Alors que Dom Pérignon produit des millions de bouteilles, cette cuvée de prestige, réservée aux millésimes, est distribuée dans le monde entier, ce qui lui permet de "disparaître" deux ou trois ans après sa sortie, faisant grimper les prix des stocks restants.

Liv-ex, la place de marché mondiale des vins fins, a publié des chiffres ce matin pour montrer que les volumes d'échanges ont augmenté de 70 % par rapport à 2019, alors que de nouvelles catégories de vin entrent pour la première fois sur le marché secondaire, tandis que les domaines établis, notamment la Bourgogne et la Champagne, bénéficient de ventes en hausse.

Décrivant la situation actuelle comme une "période de prospérité", Liv-ex a enregistré une croissance dans tous les domaines du marché.

Justin Gibbs, directeur et cofondateur de Liv-ex, a déclaré : " L'année dernière a été positive pour le marché du vin, tous les principaux indices de Liv-ex ayant enregistré des gains. "

Si l'on a l'impression que le Bordeaux, qui dominait autrefois le marché secondaire, est tombé en désuétude, cette célèbre région française de vins fins a vu sa part des ventes diminuer, mais cela est dû à des augmentations ailleurs.

Comme l'a souligné Liv-ex, la part de marché de Bordeaux est aujourd'hui inférieure de moitié à ce qu'elle était il y a dix ans, mais c'est parce que le marché global a bondi et que l'intérêt pour les vins de Bourgogne, de Champagne, du Rhône, d'Italie et des États-Unis a augmenté rapidement.

En conséquence, le marché des vins fins a commenté que le marché secondaire n'est pas seulement en plein essor, il s'élargit.

Le champagne a une croissance énorme au cours des cinq dernières années, le Liv-ex Champagne 50 (composé des cuvées de prestige les plus négociées, de Cristal à Krug et Dom Pérignon) ayant augmenté de 58 % sur cette période. Une telle croissance, Liv-ex l'attribue au "pouvoir de la marque des Champagnes de grandes marques, au stock largement disponible, à la distribution mondiale et aux prix accessibles."

En effet, lors d'une discussion avec db au début de l'année, M. Gibbs a déclaré que les meilleurs champagnes ont tendance à offrir une option d'investissement particulièrement fiable pour les collectionneurs de vins fins. "Dom Pérignon, Cristal, etc. sont comme les premiers crus de Champagne, et leur point d'entrée est encore relativement bon marché par rapport à d'autres vins fins", a-t-il déclaré, ajoutant : "Alors que la sortie tardive du millésime 2008 a suscité un tel engouement de la part des professionnels et des critiques."

Il a ensuite décrit ces grands noms de la Champagne comme un investissement "solide comme le roc", précisant qu'il était facile de revendre des actions sur le marché, décrivant le Champagne comme "agréable et liquide". Expliquant plus avant l'opportunité d'investissement en Champagne, il a déclaré : "Les millésimes sont commercialisés prêts à boire, et il faut 2 à 3 ans pour qu'ils s'insèrent dans le marché, disparaissent et soient bus, et ils sont extrêmement bien distribués."

Cette large distribution mondiale est utile, car il a également noté que le volume de production des grands noms est assez important, Gibbs estimant que Dom Pérignon produit environ 400 000 caisses par millésime, et Cristal environ 15 000 caisses ou plus.

Néanmoins, la combinaison de prix accessibles par rapport aux vins fins et de modèles de consommation fiables signifie que les prix du champagne ont tendance à "augmenter de 8 à 10 % par an". "C'est un marché sans bulles ; il ne s'envole jamais, mais avance à petits pas", a-t-il déclaré.

- Dom Pérignon a été la première marque de champagne vendue en volume et en valeur au cours du premier trimestre de l'année, grâce aux ventes du millésime 2010.
- Les prix du champagne sont fortement liés à l'âge, les prix moyens des vins les plus récents étant de 1 500 £ par caisse, passant à 2 500 £ pour les millésimes des années 1990 et à 4 500 £ pour ceux des années 1980.
- Le nombre de marques de champagne commercialisées a augmenté de 27 % par rapport au premier trimestre de l'année dernière et les offres de champagne en direct représentent actuellement 1,8 million de livres sterling.
-

Dom Pérignon de Moët & Chandon a dominé le marché du champagne au premier trimestre, tant en valeur et en volume qu'en prix sur un an. Les millésimes les plus récents de ce vin sont les plus vendus, mais les millésimes plus anciens affichent des prix plus élevés.

Variation du millésime

Dom Pérignon 2010 s'est avéré le millésime le plus populaire sur le marché au cours du premier trimestre de 2021. Il est sorti en juillet 2020 pour 1 240 £, soit le même prix d'ouverture que le 2008, sorti en janvier 2019. Pourtant, alors que le millésime 2008 s'est négocié pour la dernière fois légèrement au-dessus de son prix de sortie, le millésime 2010 s'est négocié pour la dernière fois à 1 180 £ par 12×75.

Sur l'ensemble du marché champenois, les millésimes 2008, 2010, 2012 et NV étaient en tête de liste pour la valeur et le volume au premier trimestre.

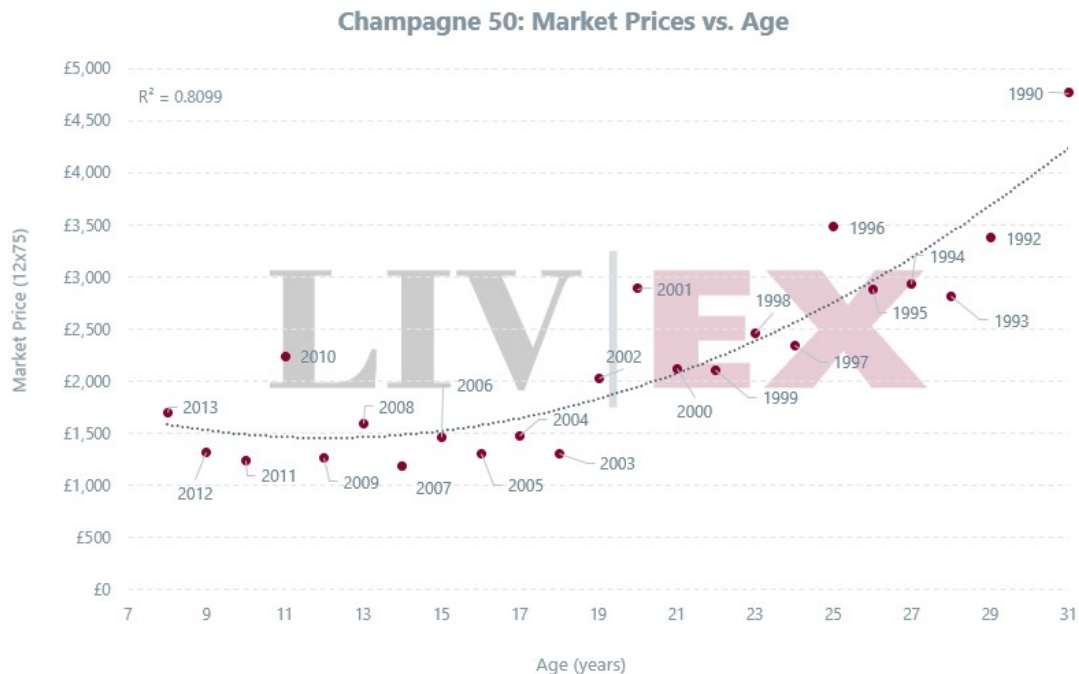
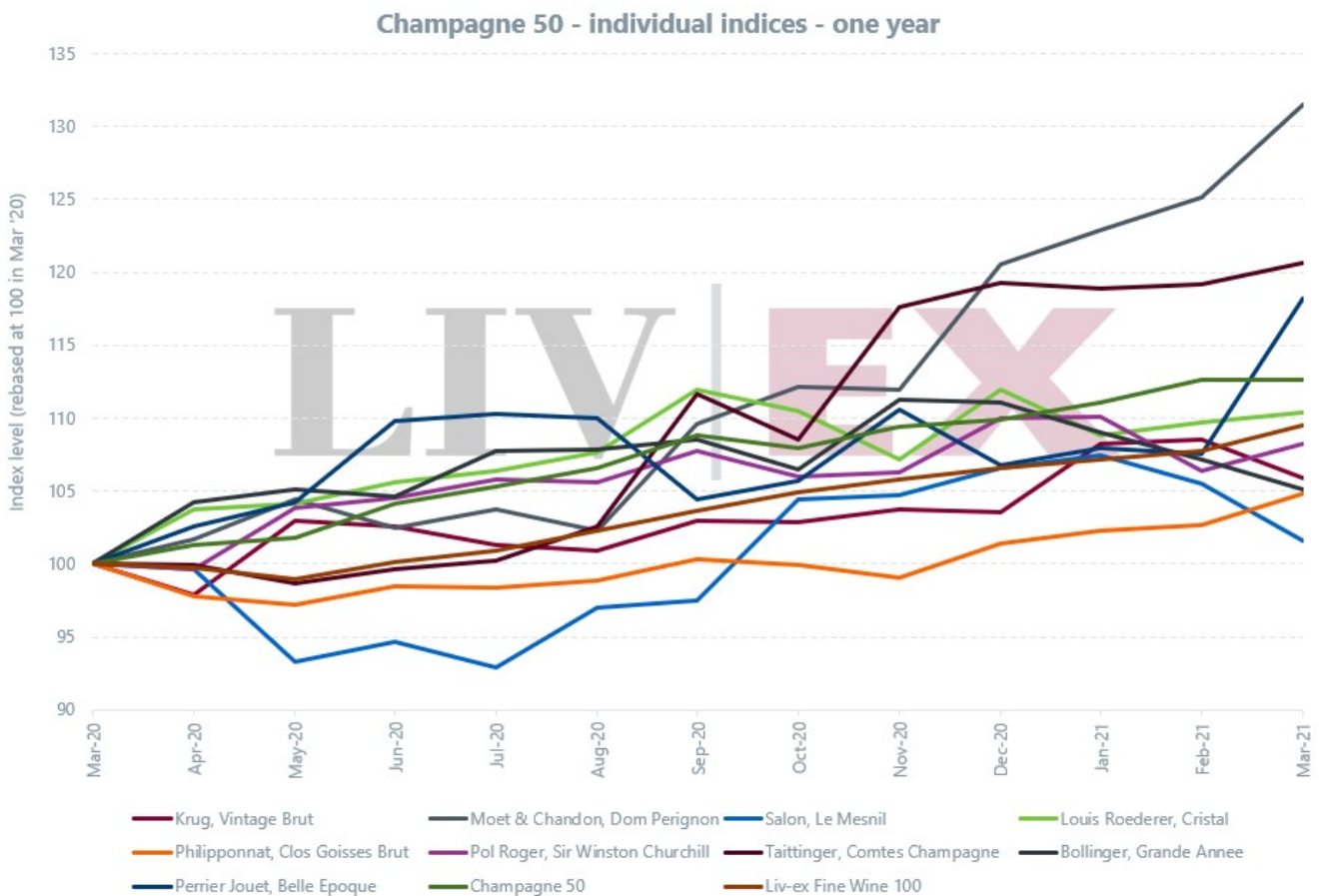
Old and gold

Le graphique ci-dessous, basé sur les vins du Champagne 50, indique le prix moyen du marché par millésime en fonction de l'âge du vin en années. Les prix du marché du champagne ont une corrélation de 81 % avec l'âge du vin.

Les prix moyens du marché pour les millésimes des années 90 sont tous supérieurs à 2 000 £ par 12×75, tandis que les prix moyens des vins du nouveau millénaire se situent autour de 1 500 £ par 12×75. Si l'on remonte plus loin, les prix des champagnes des années 80 se situent en moyenne autour de 4 500 £. Le champagne peut souvent récompenser le patient.

Une offre diversifiée

Près de 200 champagnes différents se sont échangés sur le marché au cours des quatre premiers mois de 2021, soit une augmentation de 27 % par rapport à la même période en 2020. Les prix des transactions ont varié de 175 £ par 12×75 jusqu'à 31 000 £ par 12×75. Il y a actuellement 1,86 million de livres sterling d'offres de champagne en direct, dont 52 offres en direct pour le seul millésime 2002.



Histoire

Krug est l'une des maisons de champagne les plus emblématiques au monde. La maison a été fondée en 1843 par Johann Josef Krug, d'origine allemande, un ancien associé de Jacquesson qui a renoncé à son poste pour s'installer à Reims et créer sa propre entreprise. Les générations de Krug qui ont suivi ont vu le nom de la famille évoluer vers une marque mondiale prestigieuse.

Pendant plus de 150 ans, l'entreprise est restée familiale (un détail qui fait partie intégrante de son image et de son attrait). En 1999, cependant, elle a rejoint le portefeuille du conglomérat de produits de luxe LVMH, bien que la famille continue de gérer la maison avec un certain degré d'autonomie.

Produits sous la direction du chef de cave Eric Lebel, les vins de Krug comprennent une grande cuvée (NV), un rosé (NV), un millésime et deux cuvées de vignoble unique - Clos du Mesnil et Clos d'Ambonnay. Fait inhabituel, la maison qualifie sa grande cuvée de "multi vintage" plutôt que de "non vintage", car elle est composée d'un pourcentage relativement élevé de vins millésimés mûrs. Bien que certains soient résolument sceptiques quant à l'utilisation de ce terme, les prix - et les notes - de ce vin suivent souvent le rythme de ceux des cuvées de prestige.

Le millésime 1998

Après avoir redégusté le Krug 1998 en décembre de l'année dernière, Antonio Galloni affirme que ce millésime "n'est pas le plus complexe des Krug", mais qu'il s'agit d'un "vin magnifique à boire à court terme" - 94 points. Le même millésime de Clos du Mesnil, en revanche, a reçu des critiques élogieuses. Galloni a jugé le Krug à 96 points, le qualifiant de "bouteille remarquablement tendue et concentrée... avec beaucoup d'énergie et de minéralité". Ses sentiments font écho à ceux de Neal Martin, qui a attribué 98 points à ce vin en 2008.

Tendances du marché

Après avoir connu une croissance rapide des prix entre 2006 et 2008, les deux dernières années ont vu les prix du champagne augmenter à un rythme plus modéré. Cela est sans doute dû en partie au goût actuel du marché asiatique pour les meilleurs Bordeaux - et à l'indifférence manifeste des acheteurs chinois pour le champagne millésimé. Par conséquent, l'indice Liv-ex 25 Champagne n'a augmenté que de 7 % au cours de l'année écoulée, tandis que les meilleurs millésimes de Krug ont augmenté d'environ 5 %.

Bien que la marque dans son ensemble ait progressé assez lentement, les anciens millésimes de Krug se sont relativement bien comportés depuis décembre 2009, le 1989 et le 1988 ayant augmenté leur valeur de 23 % et 17 % respectivement.

Le tableau ci-dessous montre les prix du marché des six derniers millésimes de Krug, ainsi que les notes attribuées par Antonio Galloni. Le 1989 se distingue par un rapport qualité-prix particulièrement bon, à 2300 £ par caisse, tandis que ceux qui ont envie de quelque chose de spécial pourraient envisager les millésimes 95 (1250 £ p/b) et 96 (1125 £ p/b) du Clos d'Ambonnay de Krug, qui sont tous deux actuellement disponibles sur la bourse.

Wine	Vintage	January '21	February '21	Change
Louis Roederer, Cristal Rosé	2012	£2,890	£3,244	12.2%
Moët & Chandon Dom Perignon, Rosé	2004	£2,325	£2,592	11.5%
Bollinger, Grande Année	2005	£708	£774	9.3%
Moët & Chandon Dom Perignon, Rosé	2003	£2,000	£2,150	7.5%
Moët & Chandon Dom Perignon, Rosé	2005	£2,214	£2,380	7.5%





VINS DE PRESTIGE



Rapport détaillé

T1 2021

Bourgogne : tour d'horizon et



Introduction

Les primeurs bourguignonnes marquent le début d'une nouvelle année passionnante pour le monde du vin, et ce en particulier pour le marché britannique, le Royaume-Uni étant le plus gros acheteur de bourgognes au monde. Le mois de janvier est donc habituellement consacré à des dégustations élaborées du nouveau millésime bourguignon, ainsi qu'à des rencontres avec les vignerons de la célèbre région. Cette année, la campagne des « Primeurs 2019 » s'est tenue en ligne et, malgré quelques difficultés, elle n'a pas manqué de susciter de l'enthousiasme.

La Bourgogne, avec la complexité et la rareté inhérentes à ses vins, a prouvé qu'elle possédait encore ce *côté mondain* qui fait tant envie à la planète confinée. La nouvelle cuvée (acclamée par la critique) se caractérise par un retour des allocations restreintes alors que la campagne de 2018 avait été synonyme d'abondance. Les prix du nouveau millésime en fût avaient déjà atteint de nouveaux records en 2019 lors de [la vente aux enchères des Hospices de Beaune](#). Malgré certains prix élevés, les marchands font maintenant état d'une solide demande alors que les sorties se font désormais à plein régime.

La rareté a longtemps été le principal moteur du marché bourguignon, attirant une attention croissante de la part des collectionneurs (et des investisseurs) du monde entier, en particulier au cours de cette dernière décennie. Depuis 2010, nous avons vu la part de marché en valeur de la Bourgogne passer de 1 % à un niveau record de 20 % en 2019, pour finir à 18 % l'année dernière. Les prix ont grimpé en flèche, l'indice Burgundy 150 atteignant son plus haut niveau historique en 2018. L'indice a augmenté de 140 % entre décembre 2010 et décembre 2020, contre 40 % pour l'indice Liv-ex 1000 et 20 % pour l'indice Bordeaux 500 sur la même période.

Le mois dernier, le Domaine Leroy Musigny Grand Cru 1999 (24 380 £ pour 1x75) s'est illustré comme la bouteille de vin la plus chère jamais échangée sur Liv-ex en 20 ans d'histoire. Leroy a également retrouvé la première place dans le [classement Power 100 2020 de Liv-ex](#). La demande pour les vins de Bourgogne était également très forte sur le marché des enchères. Dans son [communiqué de presse annuel](#), Sotheby's a indiqué que trois méthuselahs du Domaine de la Romanée-Conti de 2005, 2006 et 2007 ont établi « de nouveaux records mondiaux en matière d'enchères pour : tout méthuselah de Bourgogne (297 600 \$, pour le millésime 2005) ; tout méthuselah de Bourgogne 2007 (223 200 \$) ; et tout méthuselah de Bourgogne 2006 (210 800 \$). » Sotheby's dirigeait en effet la vente aux enchères durant la soirée d'exposition de la Pristine Burgundy Collection à New York ; vente qui a atteint le montant stupéfiant de 731 600 dollars au total.

Même si en 2020 la Bourgogne a continué de faire la une des magazines du secteur vinicole, elle a dû relever de nombreux défis. La région a dû faire face aux effets de l'épidémie de COVID-19 et à son impact dévastateur sur le secteur de l'hôtellerie et de la restauration (qui constitue une part importante du marché du Bourgogne, notamment en France), ainsi qu'au choc provoqué par les droits de douane de 25 % imposés par les États-Unis à de nombreux vins européens (mais pas tous) fin 2019 ; et ce tout en essayant de conserver son positionnement sur un marché toujours plus vaste. Pour ce qui est des gros titres, la Bourgogne a perdu des parts de marché en valeur alors que les prix de ses vins ont chuté en 2020. Mais les volumes réguliers et l'augmentation du nombre de vins échangés laissent toutefois penser que l'intérêt des acheteurs pour la région est loin de se dissiper. Bien au contraire. Les acheteurs ont continué de chercher les meilleurs rapports qualité-prix dans la diversité des vins de la région, considérant désormais les étiquettes des appellations qui jusqu'ici avaient rarement connu

une activité sur le marché secondaire. Certains marchands ont même indiqué que leurs ventes de Bourgogne ont nettement augmenté en 2020.

L'extraordinaire performance étalée sur dix ans des marques légendaires de Bourgogne (le Graal pour les acheteurs de grands vins) a encouragé les collectionneurs à explorer la région à la recherche des meilleurs rapports qualité-prix, et permis ainsi aux petits *domaines* de briller. Une plus grande transparence et une meilleure connectivité entre les marchands, ainsi qu'une augmentation des ventes en ligne pendant la pandémie, ont été le moteur de la croissance bourguignonne. Grâce à la technologie, les clients ont eu un plus grand choix de vins à savourer chez eux, et sans hésiter, ils ont accueilli à bras ouvert ce que la Bourgogne avait à offrir.

Tendance sur le marché secondaire

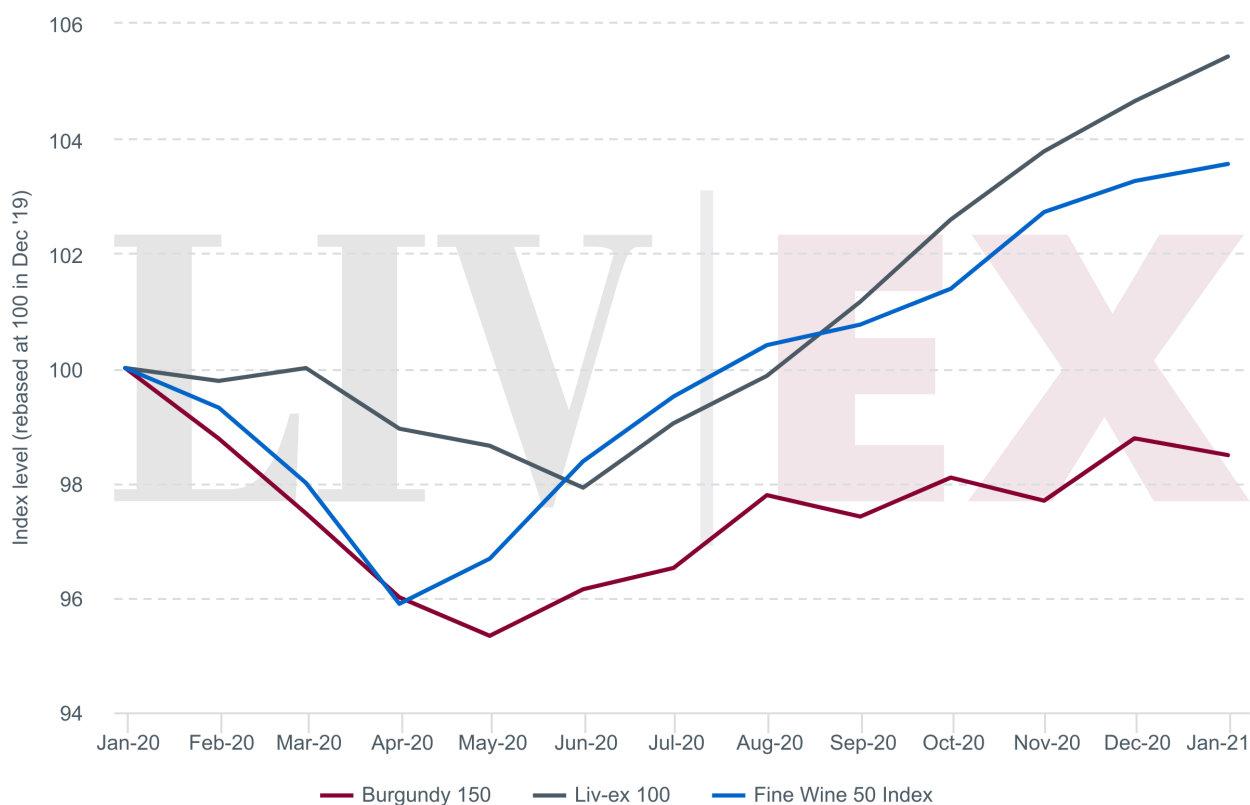
Un recul des prix

La Bourgogne mérite largement d'être admirée pour son activité sur le marché secondaire. En ce qui concerne le prix moyen des échanges et la performance des prix sur le long terme, la Bourgogne est le leader incontesté du marché des grands vins. L'élite des vigneron bourguignons représente en effet le point d'entrée le plus onéreux dans le monde des grands vins, toutes régions confondues. Et la Bourgogne est aussi la région la plus performante depuis le lancement des indices régionaux Liv-ex en 2003.

Mais au cours des deux dernières années, le Burgundy 150 a été l'indice le moins performant, terminant 2019 en baisse de 8,8 % et 2020 en baisse de 1,5 %. La pandémie de COVID-19, les droits de douane étatsuniens sur les vins titrant moins de 14 %, ainsi que l'abondance relative et le prix moyen élevé du millésime 2018 mis sur le marché l'année dernière sont autant de facteurs qui ont exercé une pression sur les prix, entraînant leur baisse.

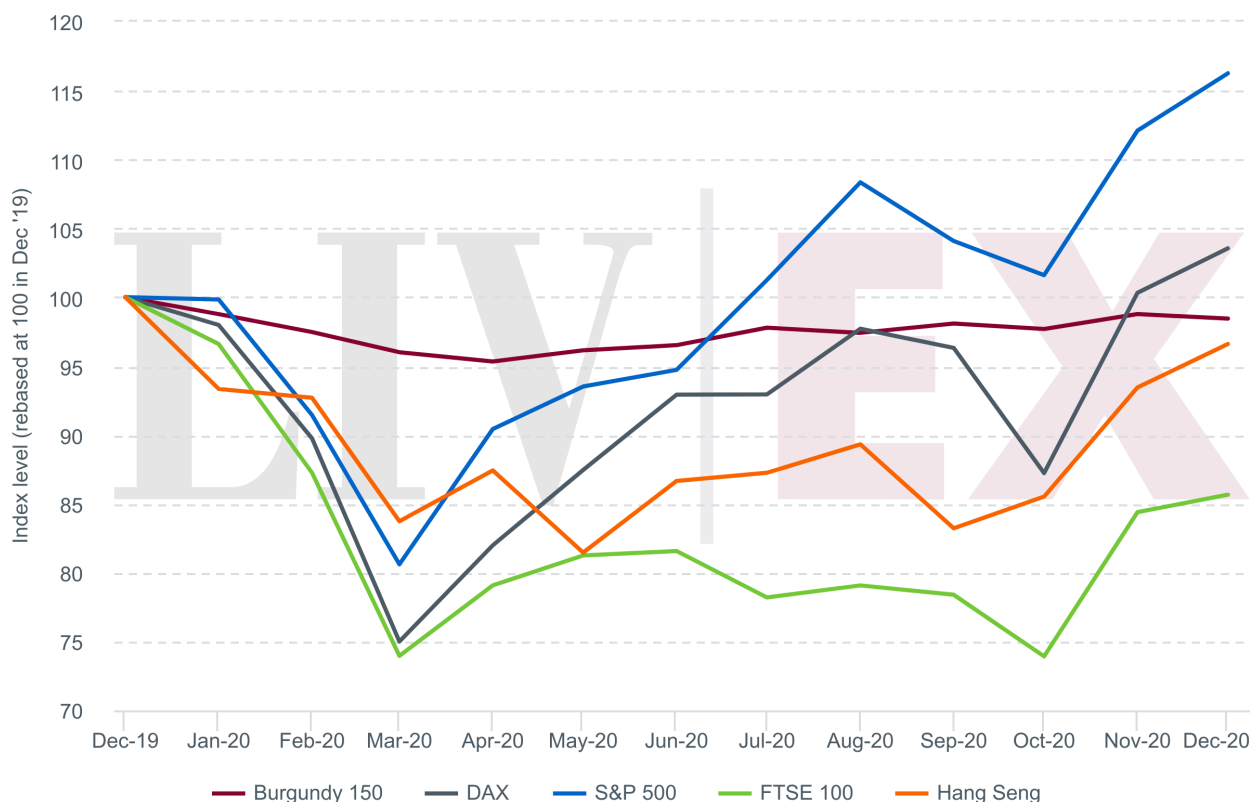
Alors que le Liv-ex 100 (5,4 %), l'indice de référence du marché des grands vins, et l'indice Liv-ex Fine Wine 50 (3,6 %) qui suit la performance des Premiers crus bordelais se sont redressés après les baisses enregistrées au début de la pandémie en mars dernier, le Burgundy 150 est lui resté en territoire négatif à l'issue de 2020 (-1,5 %).

Graphique 1 : Comparaison de l'évolution des indices Burgundy 150, Liv-ex 100 et Fine Wine 50 sur un an



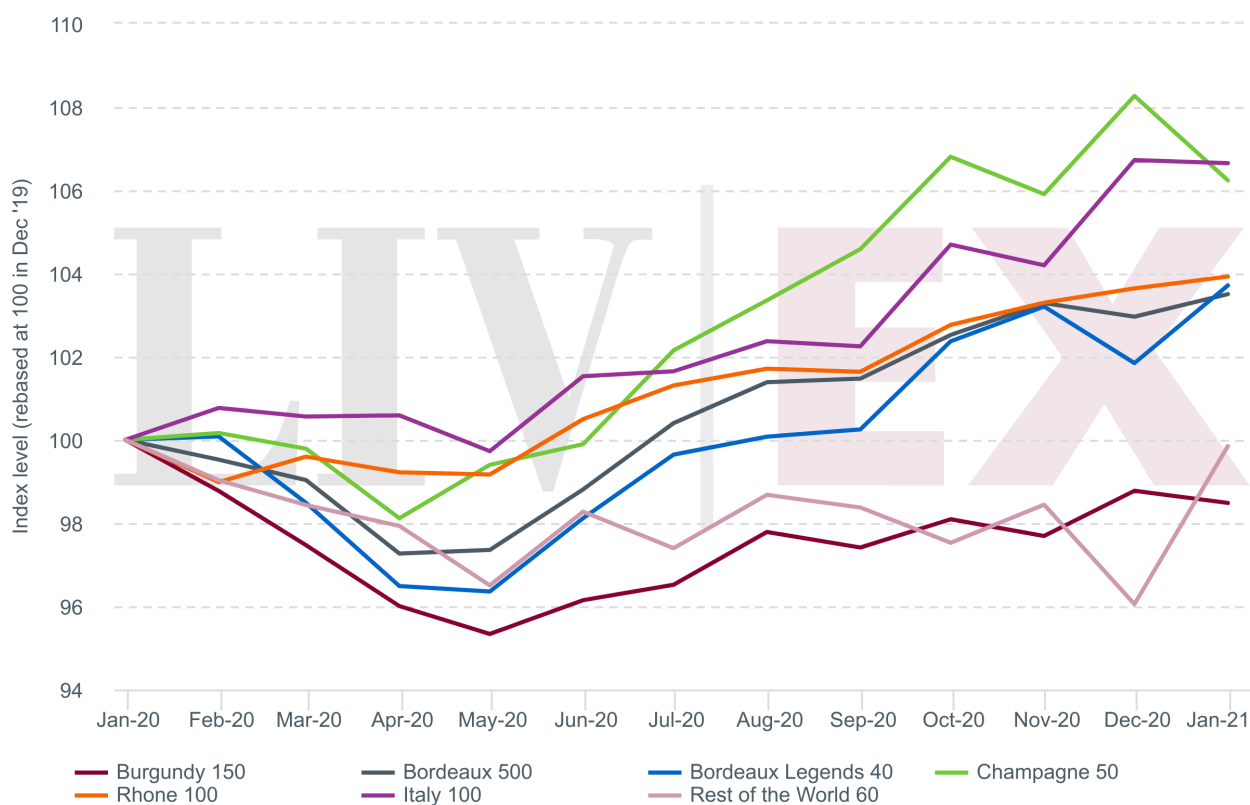
Le prestige des vins de Bourgogne a longtemps séduit les investisseurs. Malgré les baisses successives de l'indice, les vins de Bourgogne se sont révélés être en 2020 de meilleurs investissements que certaines actions. Le Burgundy 150 a en effet surpassé les indices boursiers FTSE 100 et Hang Seng. Il a cependant été à la traîne par rapport aux indices américain et allemand du secteur des technologies, à savoir le S&P 500 et le DAX, qui ont réalisé de solides gains au dernier trimestre.

Graphique 2 : Comparaison de l'évolution du Burgundy 150 et des actions mondiales sur un an

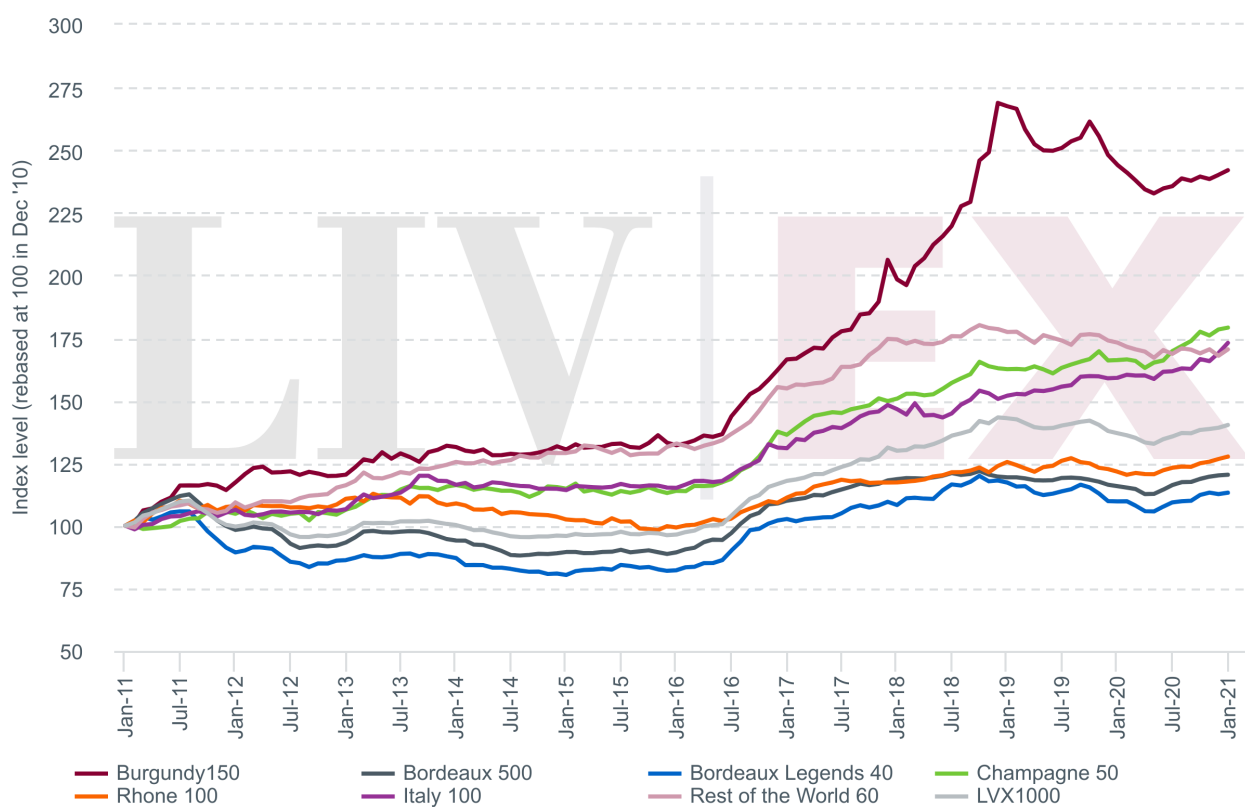


Par rapport à d'autres régions productrices de grands vins, la Bourgogne n'a pas eu le vent en poupe en matière de prix. 2020 a été l'année de l'Italie (6,7 %) et de la Champagne (6,3 %), deux régions exemptées des droits de douane étatsuniens de 25 %. Le Rhône (3,9 %) et Bordeaux (3,5 %, Bordeaux 500) ont également pu progresser tranquillement. Hormis la Bourgogne (-1,5 %), seule la catégorie Reste du monde, sous la coupe des vins américains, a terminé l'année en baisse (-0,15 %).

Graphique 3 : Évolution des sous-indices du Liv-ex 1000 sur un an

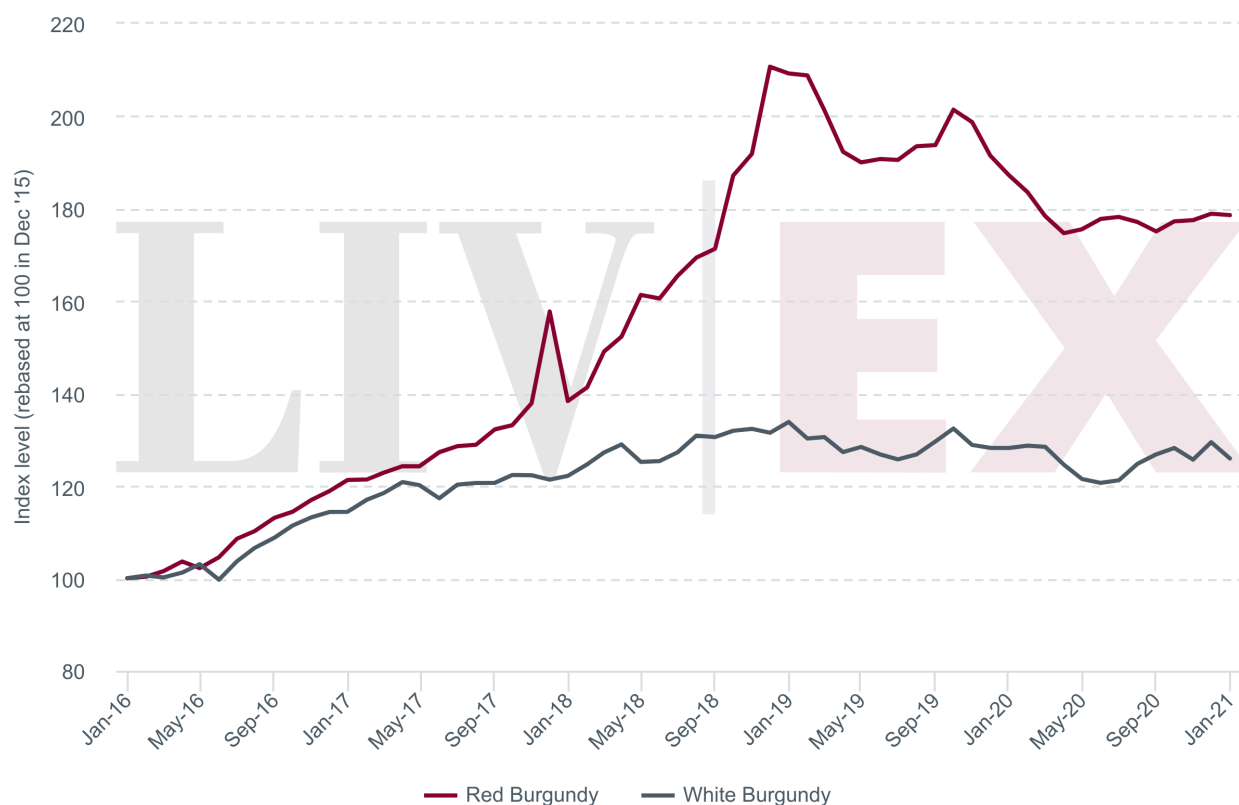


Graphique 4 : Évolution des sous-indices du Liv-ex 1000 sur dix ans



Historiquement, la Bourgogne des vins rouges a toujours surpassé la Bourgogne des vins blancs sur le marché secondaire. Au cours des cinq dernières années, les prix des vins rouges ont augmenté de 78,6 %, contre 28,9 % pour les vins blancs. En 2020, le tableau est toujours sensiblement le même. Le prix moyen d'une caisse de Bourgogne rouge sur Liv-ex était en 2020 deux fois plus élevé que celui d'une caisse de Bourgogne blanc. Cependant, en moyenne, les prix des bourgognes rouges ont davantage baissé cette année : -4,6 % contre -1,8 % seulement pour les Bourgognes blancs.

Graphique 5 : Évolution des indices Bourgogne rouge et Bourgogne blanc sur cinq ans



Le recul de la Bourgogne est également mis en évidence par le classement Power 100° 2020.¹Dix marques bourguignonnes ont disparu du Top 100, c'est plus que pour n'importe quelle autre région.

Bien que la représentation de la Bourgogne dans le Power 100 a diminué, neuf nouveaux producteurs ont été retenus pour figurer au classement général (mais ils sont restés en dehors du Top 100). En effet, la région a tout de même enregistré de bonnes performances en matière de hausse de prix, comme on peut le voir dans le Tableau 1. Ces bonnes performances ont principalement concerné des producteurs qui n'avaient pas l'habitude de connaître une activité significative sur le marché secondaire, ce qui leur a permis de profiter d'une plus grande marge de progression.

1. Le Power 100 classe les marques de vin en fonction de quatre critères : performance des prix d'une année sur l'autre (sur la base du prix de marché d'une caisse de vin au 1er octobre 2019 et de son prix de marché au 30 septembre 2020) ; performance des échanges sur Liv-ex (en valeur et en volume) ; nombre de vins et de millésimes échangés ; et prix moyen des vins de la marque. Pour en savoir plus sur les classements par critère et la méthodologie employée, veuillez [cliquer ici](#).

Tableau 1 : Power 100 2020 : Les plus fortes hausses de prix en Bourgogne

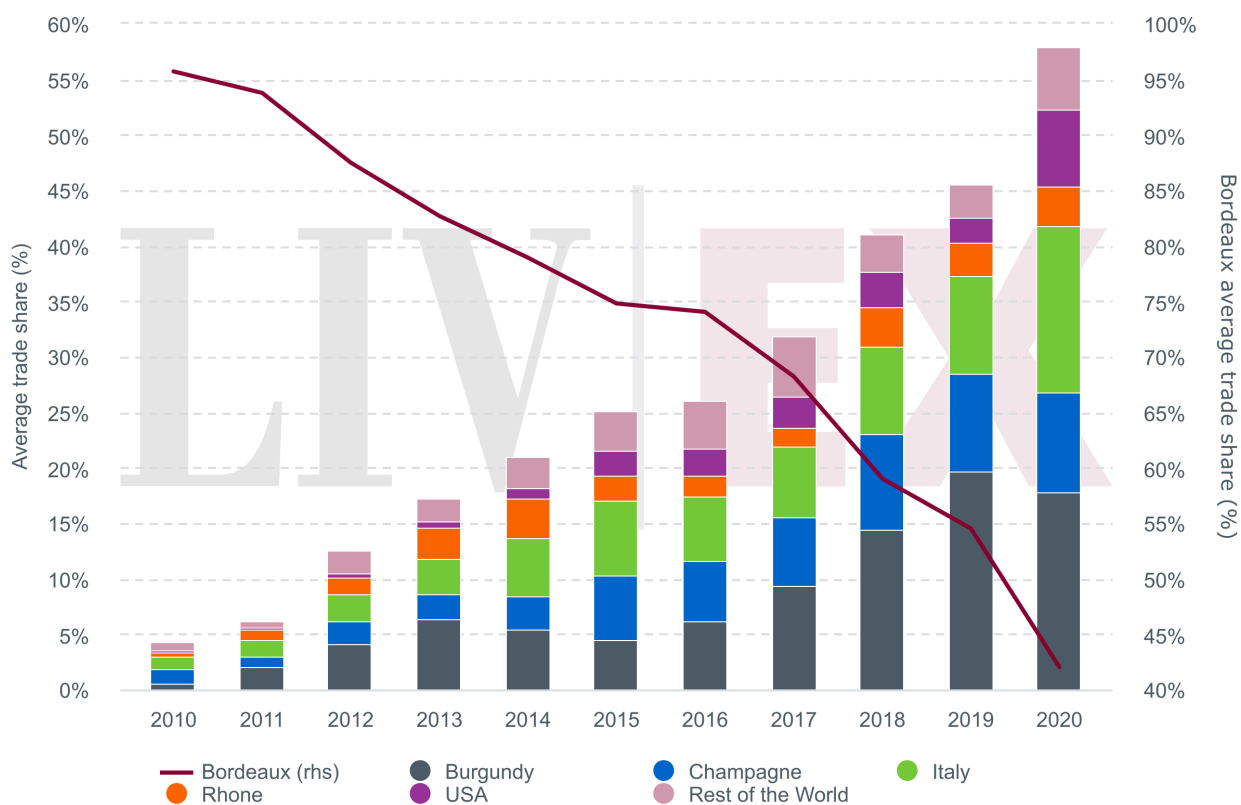
Vin	2020	2019	Performance des prix	Class. perf. des prix
William Fevre	105	205	15,1 %	5
Bonneau du Martray	121	150	14,4 %	7
René Engel	174	56	13,1 %	8
Arnoux-Lachaux	93	77	12,8 %	10
Georges Mugneret Gibourg	168	121	12,4 %	11
Jacques Prieur	41	88	11,7 %	13
Georges Noellat	145	122	11,6 %	14
Bernard Moreau	217	#N/A	11,3 %	16
Pierre-Yves Colin-Morey	60	80	11,1 %	17
Prieure Roch	14	6	10,0 %	22

L'essor de la Bourgogne

Un thème peut-être plus pertinent que la performance des prix est sans doute le positionnement de la Bourgogne sur un marché en expansion constante.

En termes de parts de marché sur l'année 2020, l'Italie s'est révélée être la grande gagnante, passant de 9 % à 15 %, Bordeaux chutant le plus avec 42 % contre 55 % l'année précédente. La Bourgogne a globalement tenu bon après une année record en 2019, sa part de marché en valeur n'ayant que légèrement diminué pour passer de 20 % à 18 %.

Graphique 6 : Parts de marché par région sur dix ans

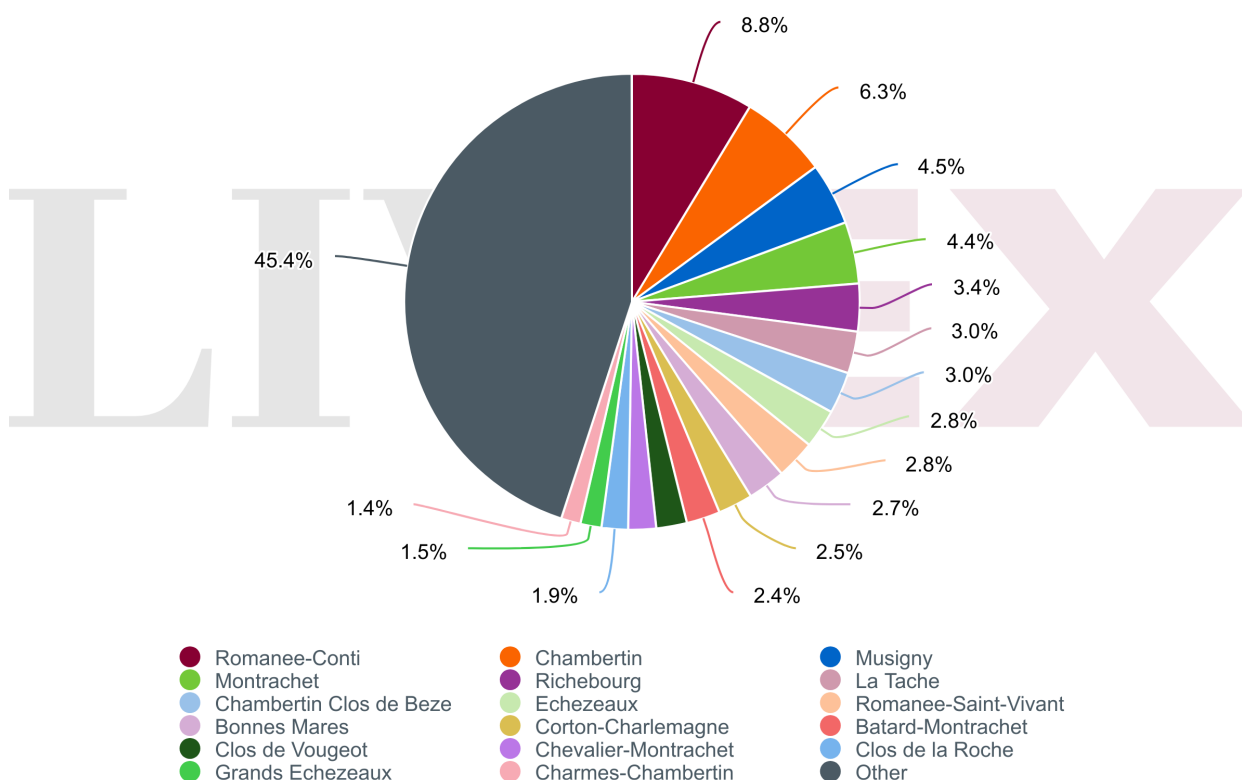


En 2020, le marché a été dominé par les millésimes les plus récents : 2017 (22 %), 2018 (15 %) et 2016 (9 %). Les meilleurs producteurs de Bourgogne, à savoir le Domaine de la Romanée-Conti, Armand Rousseau et Leroy, pratiquant les prix les plus élevés, ont naturellement représenté l'essentiel du marché en valeur au cours de l'année écoulée.

La ventilation des échanges de Bourgogne par appellation apparaît sur le Graphique 7. Au niveau des appellations, ce sont donc Romanée-Conti (8,8 %), Chambertin (6,3 %), Musigny (4,5 %) et Montrachet (4,4 %) qui ont capturé les plus grandes parts de marché en Bourgogne. Cependant, Batard-Montrachet, Clos de Vougeot, Chevalier-Montrachet, Clos de la Roche et plusieurs grands vignobles de Chablis, ont enregistré une tendance haussière.

Bien que modeste sur le plan de la valeur, il faut également noter l'émergence d'un marché secondaire actif pour les vins de Marsannay, Pernand-Vergelesses, Santenay et Mâcon.

Graphique 7 : Part de marché en valeur des différentes appellations bourguignonnes en 2020



Mais la chute des prix (telle que mesurée par les vins vedettes au sein de l'indice Burgundy 150) et le déclin de la part de marché des vins de Bourgogne en valeur ne donnent pas un aperçu complet de la situation.

En 2020, les volumes de vins bourguignons échangés ont augmenté de 31 % par rapport à l'année précédente. Le nombre d'échanges a lui augmenté de 34 %. Et la région a attiré respectivement 11 % et 9 % d'acheteurs actifs et vendeurs en plus.

Comme visible sur le Graphique 8, le nombre de vins distincts échangés (vin et millésime, LWIN11) a augmenté de 28 % pour la région en 2020. Le nombre de marques échangées (LWIN7) a augmenté de 40 %. Aussi, sont entrés sur le marché secondaire davantage de vins à plus bas prix. Le nombre de

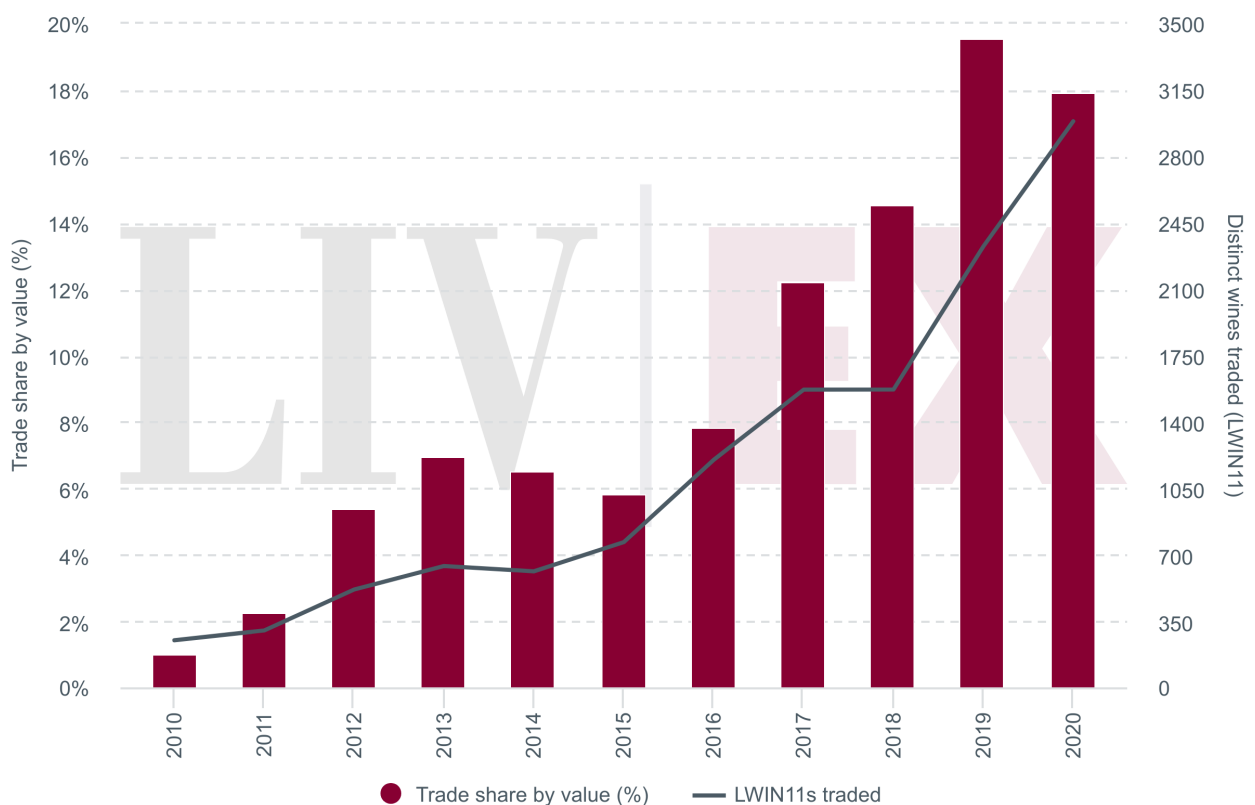
vins actifs – vin présentant en temps réel soit une offre d’achat soit une offre de vente – a également augmenté de 34 % par rapport à 2019, et de 79 % par rapport à 2018.

Alors que l’élite des vins de Bourgogne continue d’attirer les acheteurs de longue date, une gamme plus large de *domaines* a également fait l’objet de la demande. Les vins d’Étienne Sauzet, Henri Boillot, Vincent Darcer, Michel Niellon et Robert Groffier, entre autres, ont enregistré une activité considérable en 2020.

En recherchant de la valeur au-delà des vins vedettes de Bourgogne, les acheteurs ont considéré un éventail de vins produits par un plus grand nombre de vignerons, des appellations régionales aux appellations de villages. Cela a entraîné une baisse de la valeur totale des échanges malgré des volumes de transaction plus importants.

Les vins blancs, plus abordables et buvables de manière précoce, ont vu leur activité augmenter. En 2020, ils ont représenté 26 % de la valeur totale des échanges de bourgognes, alors que deux ans auparavant, cette part s’élevait à 19 %.

Graphique 8 : Évolution de la part de marché du Bourgogne en valeur et du nombre de vins (LWIN11) échangés sur dix ans



Sans surprise, la liste des dix vins les plus échangés en valeur en 2020 est essentiellement composée des vins qui jouissent des prix de marché les plus élevés, soit les grands crus du DRC et du domaine Armand Rousseau (voir Tableau 2).

Tableau 2 : Les vins les plus échangés en valeur en 2020

Vin	Millésime	Prix de marché (12x75)
Domaine de la Romanée-Conti, Grand Cru de la Romanée-Conti	2016	180 000 £
Domaine de la Romanée-Conti, Grand Cru de la Romanée-Conti	2009	194 136 £
Joseph Drouhin, Montrachet Grand Cru Marquis de Laguiche	2017	4 602 £
Domaine de la Romanée-Conti, La Tâche Grand Cru	2017	33 556 £
Domaine de la Romanée-Conti, Grand Cru de la Romanée-Conti	2006	198 000 £
Domaine de la Romanée-Conti, Grand Cru de la Romanée-Conti	2017	151 636 £
Domaine Armand Rousseau, Grand Cru Chambertin	2017	17 952 £
Trapet Père et Fils, Chambertin Grand Cru	2018	3 790 £
Joseph Drouhin, Montrachet Grand Cru Marquis de Laguiche	2018	4 386 £
Trapet Père et Fils, Chambertin Grand Cru	2017	3 248 £

Les vins les plus échangés en volume renvoient cependant une image différente avec une majorité de vins blancs (voir Tableau 3). Ainsi, le vin le plus vendu en 2020 est le Bourgogne Blanc d'Étienne Sauzet avec un prix de marché de 300 livres sterling la caisse (12x75 cL). Le reste des vins les plus échangés en volume met en évidence l'élargissement du goût des acheteurs intéressés par la région et reflète l'augmentation de la part des vins blancs sur le marché du bourgogne.

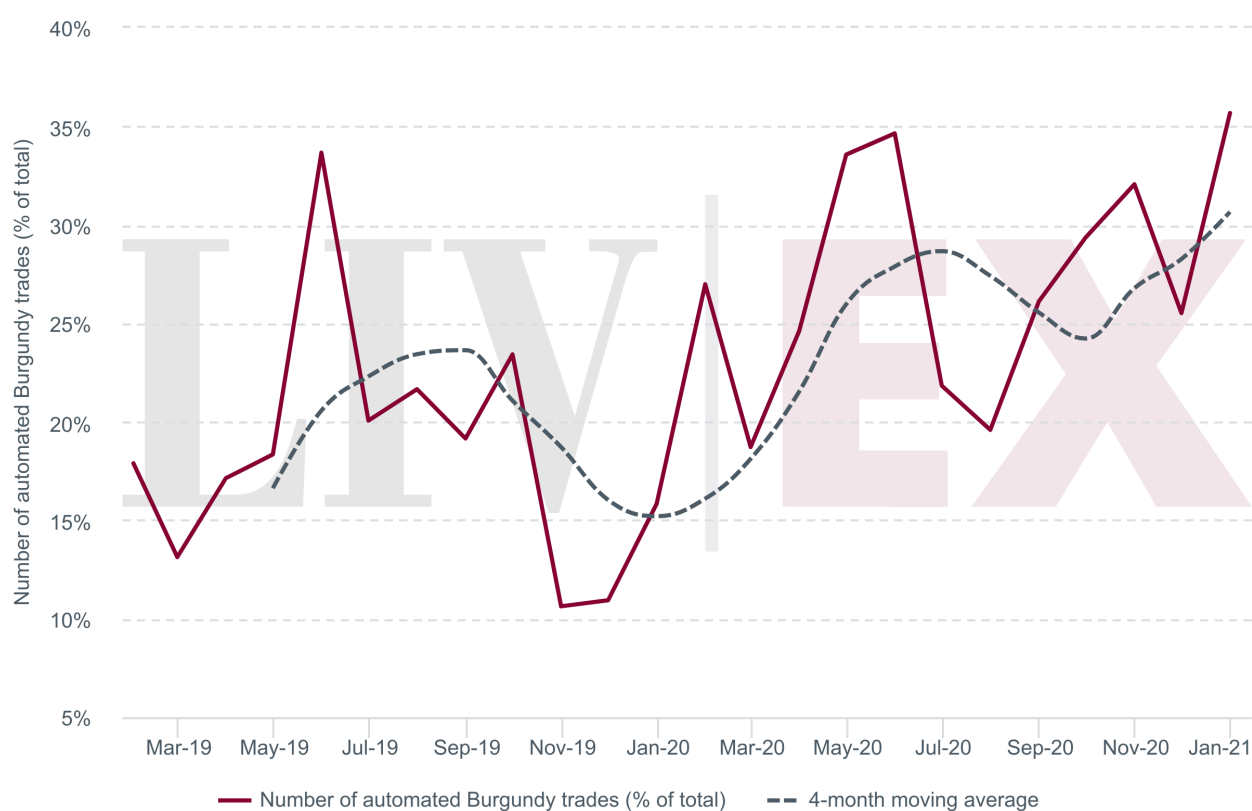
Tableau 3 : Les vins les plus échangés en volume en 2020

Vin	Millésime	Prix de marché (12x75)
Étienne Sauzet, Bourgogne Blanc	2015	300 £
Domaine Henri Boillot, Puligny-Montrachet Premier Cru Clos de la Mouchère	2018	920 £
Maison Roche de Bellene, Vosne-Romanée Vieilles Vignes	2018	449 £
Domaine Leflaive, Puligny-Montrachet Premier Cru Clavoillon	2017	1 440 £
Étienne Sauzet, Bourgogne Blanc	2016	300 £
Dominique Lafon, Meursault Narvaux	2017	704 £
Joseph Drouhin, Montrachet Grand Cru Marquis de Laguiche	2017	4 602 £
Trapet Père et Fils, Chambertin Grand Cru	2017	3 248 £
Michel Niellon, Chassagne Montrachet Maltroie Blanc	2018	541 £
Domaine de Montille, Beaune Premier Cru Les Grèves	2017	600 £

L'élargissement du marché du Bourgogne est une tendance qui avait été anticipée, notamment dans notre rapport détaillé de 2020 sur la région intitulé « [Bourgogne : après le pic](#) ». La technologie, en renforçant les liens entre acheteur et vendeur, contribue largement à ce phénomène. Le passage au commerce en ligne, rendu nécessaire par le confinement mondial, a obligé les marchands en vins à repenser leur offre et leur manière de la proposer à leurs clients. L'automatisation a permis aux marchands de proposer plus facilement qu'auparavant une plus grande gamme de vins à un public plus large.²Ceux qui ont un penchant pour le pinot noir et le chardonnay n'ont jamais été aussi bien servis.

En décembre 2020, les transactions de vins de Bourgogne automatisées représentaient 36 % du total des transactions pour la région.

Graphique 9 : Évolution du nombre de transactions de vins de Bourgogne automatisées sur deux ans (% du total des transactions pour la région)



2. Pour plus d'informations sur l'automatisation, consultez notre guide « [Comment automatiser et accélérer votre activité dans l'industrie du vin](#) ».

Bourgogne 2019 : une vue d'ensemble

Dans son récent rapport sur les Bourgognes 2019, [Neal Martin](#) écrit : « Ce petit millésime d'excellente qualité mérite certainement une dose d'enthousiasme et une forte demande, mais sa sortie intervient à un moment où chaque événement d'ampleur mondiale aura une influence. »

La pandémie a entraîné une diminution radicale de l'habituel exode automnal vers la Côte-d'Or pour les dégustations du nouveau millésime. [Jancis Robinson](#), l'une des rares critiques à s'être rendue sur place en automne a déclaré que « tout était étrangement calme » dans la région. Pierre-Yves Colin-Morey, à Chassagne-Montrachet, a abondé dans le même sens : « L'année dernière, nous avons reçu trop de visiteurs. Mais cette année, nous en avons bien trop peu. »

J. Robinson a récemment observé une autre tendance à laquelle les nouvelles sorties ont dû se confronter. L'incertitude qui entourait le Brexit et l'accord de sortie conclu à la dernière minute ont ralenti l'arrivée des nouvelles offres bourguignonnes au Royaume-Uni. Voici ce qu'elle a déclaré à ce sujet : « les producteurs, alarmés par la possibilité de l'augmentation des formalités administratives et des coûts associés, ont été plus lents que d'habitude pour fixer les prix et les allocations. »

Selon N. Martin, l'appétit pour les vins de Bourgogne reste toutefois fort. Et selon ses propres termes :

« Malgré la stagnation de l'économie, les gens ont de l'argent et ceux qui perçoivent un salaire disposent, avec la fermeture des restaurants par exemple, de moins de points de vente pour le dépenser. Comme lors de la campagne des primeurs bordelaises (millésime 2019) en 2020, les amateurs de vin manifestent leur désir inaltérable d'acheter du vin, en partie en raison de la qualité du nouveau millésime et pour conserver leurs allocations, et d'autre part pour ressentir un sentiment de continuité jusqu'à ce que nos vies reviennent à la normale ».

Le point de vue des marchands

Jusqu'à présent, les marchands qui ont publié des offres portant sur des vins de Bourgogne ont fait état de campagnes réussies, et ce même l'année dernière malgré la hausse des prix. Max Lalondrelle, de Berry Bros. & Rudd, a déclaré au magazine [The Drinks Business](#) : « Les réactions des clients à notre campagne 2019 ont été extrêmement positives et le niveau élevé des ventes témoigne de ce succès. »

Si de nombreux prix sont restés inchangés, certains producteurs ont enregistré des hausses notables. Ces hausses ont essentiellement été enregistrées par les vins produits en petite quantité. De nombreux producteurs ont déclaré des volumes équivalents à ceux du millésime 2016, voire inférieurs pour certains domaines. D'autres ont augmenté leurs prix en raison du repositionnement du marché, en particulier lorsqu'une augmentation de la demande en provenance d'Asie était constatée.

La plupart des marchands ont indiqué que le millésime 2019 est un millésime à acheter à tous points de vue. Dans son rapport, la société marchande Corney & Barrow a en effet affirmé que « la qualité du millésime est poussée, des appellations régionales jusqu'aux appellations de village ».

Un important marchand en vins fins du Royaume-Uni a également déclaré : « après un tel millésime, nous devrions peut-être repenser la hiérarchie des vins de Bourgogne. » Et d'ajouter : des appellations villages comme Pommard, Beaune et Nuits « réécrivent leur CV en produisant des vins nobles et

parfumés aux tanins fins. Il s'agit d'un millésime où des appellations comme Saint-Romain, Auxey Duresses et Hautes Côtes sont à la hauteur des considérations ».

Ainsi, le mot clé du millésime 2019 est « équilibre », car le taux d'alcool pourra parfois être élevé, tant avec les vins blancs qu'avec les vins rouges, en raison de l'été chaud et sec qu'ont enduré les vignes. Certains marchands ont également décrit les vins rouges comme des vins puissants aux tanins fins qui peuvent être « très aromatiques et expressifs » avec un palais riche.

Parmi les bourgognes rouges, les Barthod, Clos de Lambrays, Bruno Clair, d'Angerville et Perrot Minot ont apparemment rencontré un vif succès. Proposés en très petites quantités, les Cathiard, Mortet, Tremblay, Groffier, Roumier, Meo Camuzet et Liger-Belair ont également été très rapidement écoulés.

Les marchands ont également été impressionnés par la qualité des vins blancs. Les appellations Meursault, Chassagne et Puligny Montrachet, en particulier, ont été maintes fois désignées par les marchands comme des régions d'excellence. Des producteurs comme Bachelet-Monnot, Étienne Sauzet, Domaine de Montille et Paul Pillot ont également trouvé des acheteurs consentants « pour des prix à la portée de leurs portefeuilles ».

Il est encore trop tôt pour juger le millésime du point de vue du marché secondaire. Les nouveaux millésimes ont chaque année tendance à prendre leur envol commercial au cours de la deuxième moitié du premier trimestre, une fois que les allocations privées ont été distribuées. Cependant, la Bourgogne a déjà capturé une part de marché significative ce mois-ci. L'action s'est concentrée sur un groupe de vieux millésimes, la région la plus séduisante et la plus insaisissable du monde des grands vins revenant sur le devant de la scène à l'occasion de la sortie de son nouveau millésime.

Le point de vue des critiques

Jancis Robinson et Neal Martin (Vinous) sont deux des principaux critiques à s'être rendus en Bourgogne pour déguster les vins de 2019. Ils sont aussi parmi les premiers à avoir publié leurs notes. Leurs rapports de dégustation offrent une autre perspective sur le marché du nouveau millésime et sur la qualité de ses vins.

Pour J. Robinson, la principale problématique de cette campagne était de savoir si le « charme [de 2019] serait suffisant pour épargner à la région une certaine atténuation de la passion des amateurs de vin du monde entier ». Son rapport introductif au sujet de la qualité du millésime révèle que « si les vins rouges de 2019 ont un défaut, c'est peut-être parce que les puristes trouvent que certains d'entre eux sont un peu trop sucrés et fruités et manquent de tanins marqués, mais les blancs eux ne devraient pas décevoir ». Sa couverture complète de la campagne comprend des conseils sur les vins à acheter et un guide complet des offres proposées par les marchands britanniques.

J. Robinson a attribué ses meilleures notes (voir Tableau 4) au Domaine Leroy, à Armand Rousseau et à George Roumier.

Tableau 4 : Les meilleurs bourgognes 2019 selon Jancis Robinson

Vin	Note
Domaine Leroy Richebourg Grand Cru	19
Domaine Leroy Chambertin Grand Cru	19
Domaine Leroy Musigny Grand Cru	19
Domaine Leroy Corton-Les Renardes Grand Cru	19
Domaine Bernard Dugat Puy Chambertin Grand Cru	18,5+
Domaine du Comte Liger Belair La Romanée Grand Cru	18,5+
Domaine Leroy Romanée St. Vivant Grand Cru	18,5+
Domaine Michel Lafarge Clos du Château des Ducs Premier Grand cru Volnay	18,5+
Domaine Leroy Latricieres-Chambertin Grand Cru	18,5+
Domaine Georges Roumier Musginy Grand Cru	18,5+
Domaine Armand Rousseau Chambertin Clos de Beze	18,5+

Si certains sont allés jusqu'à suggérer que 2019 pourrait être le [meilleur millésime bourguignon depuis 1865](#), le rapport en deux parties de Neal Martin expose une vision bien plus nuancée.

Le critique écrit : « Le fait est que j'adore le millésime 2019, tant pour ses vins blancs que pour ses vins rouges, mais ce n'est pas un millésime exempt de défauts. Il est certes d'une qualité qui dépasse les attentes des vignerons, mais parfois la réaction émotionnelle de ces derniers peut les amener à occulter certaines lacunes ou encore à ignorer qu'une cuvée est en retard sur une autre ».

Il ajoute qu'il faudra le « convaincre que 2019 est meilleur que des classiques comme 2005, 2010 ou 2015 », révélant que « tous les vignerons ne sont pas d'accord pour dire que 2019 est l'égal des millésimes susmentionnés ». Il félicite les producteurs bourguignons pour leur brillante gestion du processus de vinification pendant cette saison où « la Bourgogne aurait pu facilement produire des vins qui tachent, lourds, peu acides, et volatils ».

Dans le tableau ci-dessous figurent les vins qu'il a le mieux notés : Armand Rousseau, Hubert Lignier, Dujac, Domaine de la Romanée-Conti et Jean Grivot, tous dans la fourchette des 97-99 points. Par ailleurs, 29 autres vins ont été placés dans la fourchette des 96-98 points par le critique.

Tableau 5 : Les meilleurs bourgognes 2019 selon Neal Martin

Vin	Note
Domaine Armand Rousseau Chambertin Clos de Beze Grand Cru	97-99
Domaine Hubert Lignier Clos de la Roche Cuvée MCMLV Grand Cru	97-99
Domaine Dujac Clos de la Roche Grand Cru	97-99
Domaine de la Romanée-Conti La Tache Grand Cru	97-99
Domaine Jean Grivot Richebourg Grand Cru	97-99

Conclusion

L'attrait de la Bourgogne demeure exceptionnel, malgré la légère baisse de l'indice Burgundy 150 en 2020. Si les performances des vins phares de Bourgogne ont laissé entrevoir un plafonnement des prix, de nombreux autres *domaines* très réputés ont vu leurs vins prendre de la valeur et se sont ainsi placés en tête du classement Power 100 sur le critère de la performance des prix.

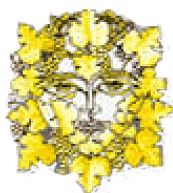
Il semblerait que les acheteurs commencent à changer de perspective : la demande pour les vins de Bourgogne s'élargit à un rythme soutenu, les marchands et leurs clients recherchant les offres au meilleur rapport qualité-prix. Les *domaines* qui jusqu'ici ne concentraient pas une part significative des échanges attirent désormais un public plus large. L'automatisation accrue des places de marché a permis de proposer dans le monde entier un éventail élargi de producteurs à un plus grand nombre d'acheteurs.

Il y a cinq ans à peine, le marché secondaire de la Bourgogne appartenait au groupe puissant (mais restreint) des poids lourds traditionnels, mais aujourd'hui, la diversité est à l'honneur. Désormais, plus de vins provenant de davantage d'appellations bourguignonnes font l'objet d'échanges sur le marché secondaire à un niveau sans précédent. Le nombre de vins de Bourgogne actifs a augmenté d'un tiers l'année dernière. Et la Bourgogne rayonne toujours mondialement. Il y a tout lieu de croire que ce rayonnement ne fera que s'accroître.

Les tendances qui ont émergé en 2020 devraient suivre leurs cours cette année. Le Chardonnay de Bourgogne, mondialement célèbre, continue de gagner des parts de marché. Le millésime 2019, qui a produit d'excellents vins blancs, devrait occasionner un nouvel élan en ce sens.

En effet, le millésime 2019, vivement salué par les critiques et les professionnels, semble voué à accentuer les tendances de 2020. Les faibles quantités produites, l'excellente qualité du millésime et la frustration engendrée par les allocations restreintes se traduiront par l'absorption totale des nouvelles sorties. Les hausses de prix, bien que malvenues, étaient inévitables. Mais, comme observé au cours des premières semaines de l'année, l'enthousiasme suscité par la sortie du nouveau millésime a ravivé l'intérêt des acheteurs pour certains millésimes physiques, notamment 2006, 2017 et 2018, pour n'en citer que quelques-uns. En ce qui concerne effectivement les sorties de 2019, les marchands rencontrent une demande ferme pour les vins de Fixin, Marsannay, Pommard, Ladoix, Saint-Aubin et Monthelie entre autres, la qualité et les prix permettant à ceux qui ont un portefeuille moins garni de goûter aux délices de cette vénérable région.

La Bourgogne devra probablement relever de nouveaux défis courant 2021, notamment en raison des confinements, des restrictions de voyage et de la fermeture des hôtels et restaurants qui restent en vigueur actuellement. Cependant, comme l'ont révélé les tendances du marché secondaire en 2020, le tour d'horizon bourguignon et les découvertes associées ne font que commencer pour de nombreux acheteurs. Pour reprendre les mots de Neal Martin, la région « reste un endroit magique » qui continue d'envoûter les amateurs de bon vin. Ajoutons que cette magie n'est pas seulement une question de géographie puisqu'elle habite effectivement les vins eux-mêmes.



VINS DE PRESTIGE



J.-F. COCHE-DURY

Discrétion, humilité et recherche de la perfection ... les maîtres mots de ce domaine culte

Jean-François Coche-Dury produit des vins qui se classent au tout premier rang des grands vins blancs de Bourgogne et ayant atteint désormais un statut de vins 'cultes'. Les ingrédients de ce succès sont pour la plupart connus car pratiqués par plusieurs producteurs de vins d'exception : qualité du terroir, travail constant dans les vignes et à la cave, rendements maîtrisés, mais ils sont portés par Jean-François Coche-Dury à un point de perfection qui paraît difficile à égaler.

Le domaine Coche-Dury a commencé à être constitué dans l'entre-deux-guerres, mais il s'est surtout développé à partir de 1964, quand Georges, le père de Jean-François se mit à agrandir le vignoble et à vendre plus de bouteilles directement sur le marché (le vin était autrefois largement vendu en vrac à des négociants). Cette politique a été poursuivie par Jean-François Coche-Dury, quand il hérite du Domaine en 1972. Toutefois, quand ce dernier rachète une parcelle, il en profite pour en vendre une autre, moins bien située : son objectif est de porter au plus haut niveau possible la qualité des vignes, pas d'augmenter la superficie.

Jean-François Coche-Dury gère désormais le domaine en compagnie de son fils Raphael.

Le Domaine Coche-Dury s'étend sur 10.5 hectares, dont 9 hectares sur Meursault, auxquels s'ajoutent des parcelles sur Pommard, Monthélie, Auxey-Duresses, Puligny-Montrachet et Corton-Charlemagne. La production totale est d'environ 60 000 bouteilles.

Le travail de la vigne est classique mais pratiqué avec beaucoup de minutie et de sens du détail. L'accent est clairement mis sur la limitation des rendements par la taille, pratiquée avec un soin extrême. Le même sens du détail se retrouve dans une vinification d'un parfait classicisme bourguignon. Après un pressurage doux et un débouillage, les vins sont fermentés en fûts. Pour les meilleurs crus, la moitié de la futaille est renouvelée chaque année. Ils reçoivent un bâtonnage régulier au cours de leur élevage de vingt mois et sont soutirés deux fois avant d'être mis en bouteille à la main, sans filtration.

Étant le plus grand commissaire-priseur de vin français, iDealwine a la chance de pouvoir proposer régulièrement des bouteilles de Coche-Dury à sa communauté d'amateurs de vin à travers le monde. En 2015, après le Domaine de la Romanée-Conti et Armand Rousseau, Coche-Dury était le troisième domaine bourguignon le plus représenté sur les enchères d'iDealwine.

En regardant les estimations de prix d'iDealwine basées sur les résultats des enchères des meilleures maisons de vente françaises, la tendance est clairement à la hausse pour Coche-Dury, notamment pour ses bouteilles les plus emblématiques. Depuis 2009, les prix de Corton-Charlemagne ont augmenté de manière significative. Le 1990 a gagné 52 % à 1 775 €, le 1996 95 % à 2 189 € et le 1999 41 % à 1 182 €.

On observe une tendance similaire pour le Meursault 1er Cru Les Perrières. Depuis 2009, le 1990 a gagné 77 % à 1 596 €, le 1996 78 % à 1 241 € et le 1999 134 % à 758 €.

Une tendance à la hausse

Depuis le début de l'année, iDealwine a vendu une importante série de bouteilles du domaine, confirmant la tendance à la hausse des millésimes anciens et récents. Lors de l'enchère clôturée le 16 mars, un Corton-Charlemagne 2007 a été vendu à un acheteur anglais pour 1 680 €, soit une augmentation de 25 % par rapport à son estimation.

Le 30 mars, un Meursault 1er Cru Genevrières 2013 acheté par un négociant américain a atteint 600 € (+20%), tandis qu'un 2010 du même vin acheté par un collectionneur français a atteint 85% au-dessus de son estimation à 720 €.



VINS DE PRESTIGE



Domaine Comte Georges de VOGÜÉ

Le Domaine Comte Georges de Vogüé a une histoire qui remonte à 1450. A cette époque, Jean Moisson a construit le bâtiment de la cave actuelle à Chambolle-Musigny. Il est toujours resté dans la famille par la lignée féminine. Ce n'est qu'en 1766 que le nom de Vogüé entre en jeu, lorsqu'un certain Cerice-Melchior de Vogüé s'y marie. Malgré les expropriations à grande échelle de biens nobles et ecclésiastiques pendant la Révolution française, la famille de Vogüé a réussi à conserver le contrôle du domaine.

En 1925, le Comte Georges de Vogüé inaugure une nouvelle ère : L'étiquette qui est encore utilisée aujourd'hui remonte à son travail. À partir des années 1940, les bourgognes du Comte de Vogüé ont acquis un énorme prestige.

Des vignobles de premier ordre à Chambolle-Musigny

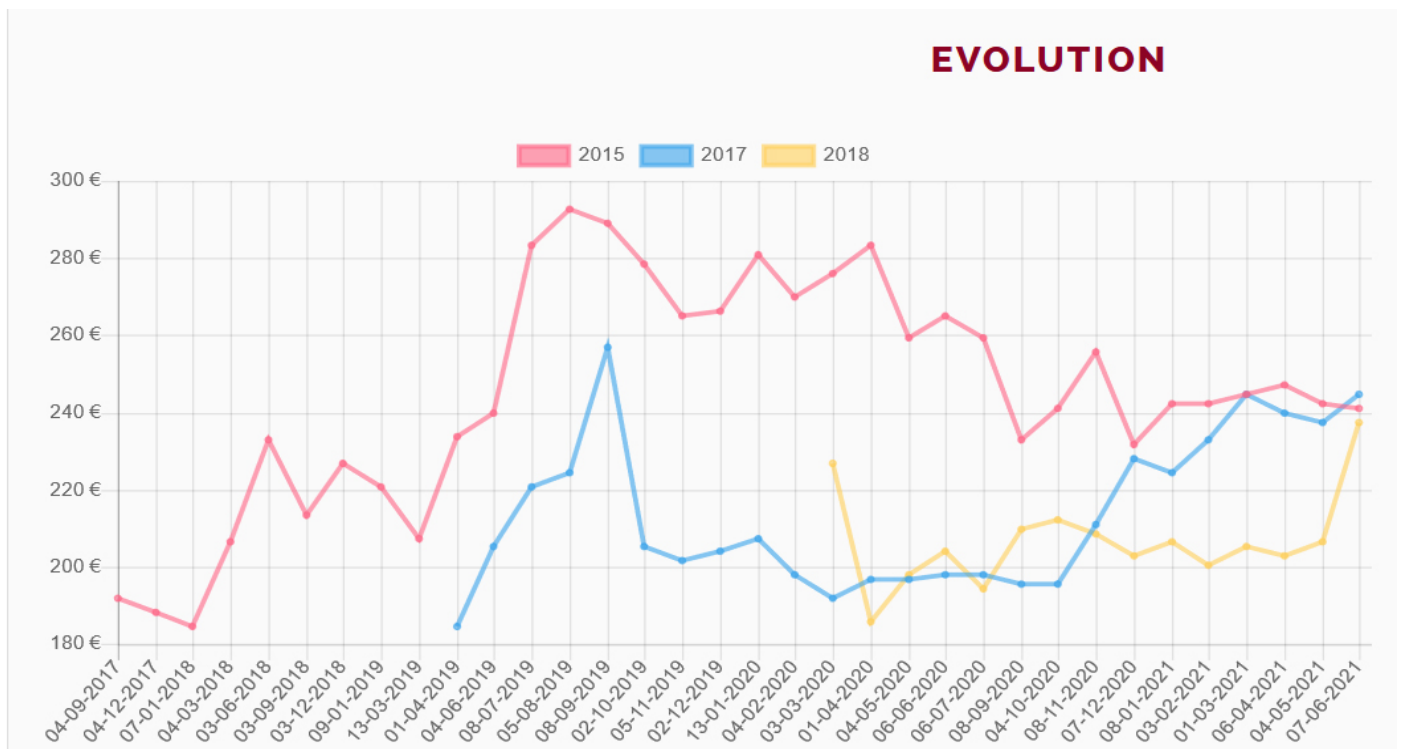
12,5 hectares sont cultivés par le domaine. Le joyau de la couronne du portefeuille est le site Grand Cru Musigny. Un nom sonore, mentionné pour la première fois dans un document en 1110, lorsque des moines cisterciens y ont acquis des terres. Le vignoble de Musigny couvre 10,85 hectares, dont 7,2 appartiennent au Domaine Comte de Vogüé. Pour de nombreux connaisseurs, Musigny est l'un des meilleurs grands crus de Bourgogne. S'y ajoutent 2,7 ha de Grands Crus Bonnes Mares, ainsi que 0,56 ha du site le plus recherché et le meilleur Premier Cru du village : Chambolle-Musigny Les Amoureuses.

Musigny Blanc - aussi rare qu'un lion blanc

Le Musigny blanc (Musigny Blanc) est très recherché, car c'est le seul grand cru blanc des Côtes de Nuits. Le seul producteur de ce vin est le Comte de Vogüé : le domaine cultive 0,65 ha de Chardonnay dans le vignoble de Musigny. Après le millésime 1993, le Musigny Blanc a été déclassé jusqu'en 2015 car une grande partie des vignes a dû être replantée.

Continuité dans le vignoble et la cave

Au Comte de Vogüé, les vignes sont soumises aux plus hautes exigences afin de maintenir leur qualité exceptionnelle. Dans le Grand Cru Musigny, par exemple, la totalité de la récolte des vignes de moins de 25 ans passe dans le Chambolle-Musigny Premier Cru, c'est-à-dire qu'elle est déclassée. L'équipe expérimentée et bien rodée, composée du maître de chai François Millet et du chef de chantier Eric Bourgogne, privilégie la culture naturelle et la vinification douce. Les vins sont élevés dans des fûts de chêne typiquement bourguignons de 228 litres. La proportion de fûts neufs se situe généralement entre 15% pour les Chambolle-Musigny Villages et 35% pour les Grands Crus Bonnes Mares et Musigny.





VINS DE PRESTIGE

Domaine Romanée-Conti



L'évocation du nom Romanée-Conti suffit à faire frémir n'importe quel amateur de vins à travers le monde. En 1760, le prince Louis-François de Bourbon-Conti rachète une parcelle à Vosne-Romanée, plantée par les prieurs de Saint-Vivant, avant de mourir en 1776. Celle-ci est confisquée à la révolution puis vendue au plus offrant en 1794.

C'est alors que la parcelle de 1,8 hectares est rebaptisée Romanée-Conti. Elle donnera son nom au plus prestigieux des domaines de Bourgogne.

En 1879, Jacques-Marie Duvault Blochet achète cette propriété et ce sont aujourd'hui Henry-Frédéric Roch, Lalou Bize-Leroy et son directeur Aubert de Villaine qui le possèdent. Le Domaine de la Romanée-Conti (DRC) possède 25 hectares de vignes à Vosne principalement sur les grands crus de la commune :

La Tâche, Romanée-Saint-Vivant, Richebourg, Echézeaux, Grands-Echézeaux et évidemment la Romanée-Conti. En côte de Beaune le domaine a récemment acquis l'exploitation en fermage de trois parcelles à Corton en plus de ses mythiques vignes de Montrachet et Bâtard-Montrachet (production confidentielle non commercialisée).

Bien que la Romanée-Conti soit au cœur de toutes les attentions, les autres grands crus du domaine se montrent irréprochables par le travail mené tant à la vigne (conduite en biodynamie) qu'à la cuverie, (où la vinification de vendanges entières est pratiquée). Les rendements sont extrêmement faibles et certains vins comme le montrachet ne sont pas millésimés chaque année en raison de quantités trop faibles (ce fut le cas en 1992 ou 2016). Son prix est évidemment à la hauteur du mythe.

Domaine	Désignation	Millésime	Prix sortie	Prix 2021	%
DRC	Echezaux	2018	337 €	2 200 €	652,82
DRC	Grand Echezaux	2018	495 €	3 100 €	626,26
DRC	Richebourg	2018	818 €	4 000 €	489,00
DRC	Romanée St. Vivant	2018	975 €	2 800 €	287,18
DRC	La Tache	2018	940 €	6 200 €	659,57
DRC	Romanée Conti	2018	2 904 €	25 200 €	867,77
DRC	Echezaux	2017	307 €	1 800 €	586,32
DRC	Grand Echezaux	2017	450 €	2 100 €	466,67
DRC	Richebourg	2017	757 €	2 700 €	356,67
DRC	Romanée St. Vivant	2017	812 €	2 100 €	258,62
DRC	La Tache	2017	870 €	3 700 €	425,29
DRC	Romanée Conti	2017	2 686 €	17 400 €	647,80
DRC	Corton	2016	270 €	1 900 €	703,70
DRC	Richebourg	2016	818 €	2 900 €	354,52
DRC	Romanée St. Vivant	2016	877 €	2 300 €	262,26
DRC	La Tache	2016	939 €	3 600 €	383,39
DRC	Romanée Conti	2016	2 904 €	19 000 €	654,27
DRC	Echezaux	2015	306 €	2 400 €	784,31
DRC	Corton	2015	245 €	2 600 €	1 061,22
DRC	Richebourg	2015	750 €	3 500 €	466,67
DRC	Romanée St. Vivant	2015	785 €	2 700 €	343,94
DRC	La Tache	2015	917 €	4 700 €	512,54
DRC	Romanée Conti	2015	2 640 €	26 000 €	984,85
DRC	Echezaux	2002	113 €	2 300 €	2 035,40
DRC	Grand Echezaux	2002	185 €	3 300 €	1 783,78
DRC	Richebourg	2002	280 €	6 800 €	2 428,57
DRC	Romanée St. Vivant	2002	257 €	2 800 €	1 089,49
DRC	La Tache	2002	310 €	5 500 €	1 774,19
DRC	Romanée Conti	2002	960 €	21 600 €	2 250,00



VINS DE PRESTIGE



DOMAINES LEFLAIVE

L'histoire de ce domaine emblématique de Puligny-Montrachet remonte à l'époque de la Régence en 1717 et à Claude Leflaive. Mais ce n'est qu'avec Joseph Leflaive (1870-1953) que le domaine va véritablement s'inscrire au firmament des grands vins de Bourgogne. Ce polytechnicien qui a participé à l'invention du premier sous-marin français, décide de se concentrer à la viticulture et de lancer à partir de 1920 un ambitieux programme de replantation de son vignoble dévasté par le phylloxéra. Son vin gagne en qualité, et Leflaive devient rapidement une référence en Bourgogne. La génération suivante, notamment portée par ses deux fils Jo et Vincent, continue sur cette lancée et donne aux vins une renommée internationale. Actuellement dirigé par la troisième génération, le domaine a été converti à la biodynamie dès 1997. Aujourd'hui, le Puligny-Montrachet, Bâtard-Montrachet et autres Chevalier-Montrachet du domaine Leflaive sont devenus incontournables auprès des amateurs de grands vins de Bourgogne.

Guide Vert

Anne-Claude Leflaive, infatigable ambassadrice des grands vins authentiques, militante biodynamiste de longue date, n'est plus depuis avril 2015. Tous les grands amateurs de chardonnay ont en mémoire au moins un de ses merveilleux vins de Puligny-Montrachet. Avec leur droiture exemplaire, leur côté cristallin et la définition parfaite du terroir dont ils sont issus, les blancs de cette grande dame figurent parmi les plus passionnants de la Bourgogne. Son neveu, Brice de la Morandière, lui a succédé à la tête du domaine et en préserve l'esprit. Ce dernier perpétue sa gestion du vignoble en biodynamie et le travail réalisé sur les sols lui permet d'atteindre, depuis une bonne décennie, malgré quelques millésimes touchés par des phénomènes d'oxydation prématurée, un niveau de grande perfection. Rien n'est vendu en direct, il faut donc se tourner vers les bons cavistes.

Les vins : ils sont à un prix élevé, est-ce pour cela que le domaine met l'accent sur les vins du Mâconnais ? Probablement... Quoi qu'il en soit, ils sont de haute volée à l'image du très beau mâcon-verzé Le Monte, qui se démarque par son parfum évoquant la pierre. Joli vin juteux, plus qu'un simple vin de plaisir, il est de belle facture avec ses jolis amers type zeste de pamplemousse. Les Chênes se montre plus vif et plus ciselé. Il s'inscrit parfaitement dans le style Leflaive à travers une matière épurée qui explore des notes vives et citronnées. Le pouilly-fuissé s'exprime sur une note de pierre à feu. Le fruit d'une grande pureté est fin, élégant et élancé, une sorte de puligny-montrachet à moindre prix. La Chaneau est d'une pureté remarquable. Précis, intense et tout en allonge de bouche il a du poids et de beaux amers. Un vin lumineux, fruit d'un vrai travail de fond. Place à deux classiques : Le Clavoillon a une belle finesse aromatique sur une petite touche florale. Même esprit en bouche, un fruit gracieux avec une finale sur le citron au sel. Un vin pur, finement salin et très distingué. Les Pucelles sent la pierre et le caillou. Tout en épure, il est long et fin avec une magnifique vibration en bouche et vous réveille les sens par l'énergie qu'il dégage. Superbe.

RVF

En ce qui concerne la performance des prix, l'indice Leflaive a surpassé l'indice White Burgundy (Bourgogne blanc) à la fois à court et à moyen termes, comme on peut le voir sur les graphiques ci-dessous. Au cours des quatre dernières années, il a effectivement augmenté de 53,4 %, contre 25 % pour l'indice White Burgundy. Cependant, il a pris du retard sur le Burgundy 150 (en hausse de 71,6 %) qui a connu une période faste de 2016 à 2018, en partie grâce à la hausse des prix des Bourgognes rouges des marques les plus puissantes, comme Armand Rousseau et DRC.

Pour finir, comparons à l'aide du graphique ci-dessous les prix de marché des dix derniers millésimes de Chevalier Montrachet – le vin du domaine Leflaive le plus activement commercialisé. Le dernier millésime disponible, à savoir 2018, est sorti au Royaume-Uni en décembre dernier. Depuis, son prix de marché a augmenté de 19 %.

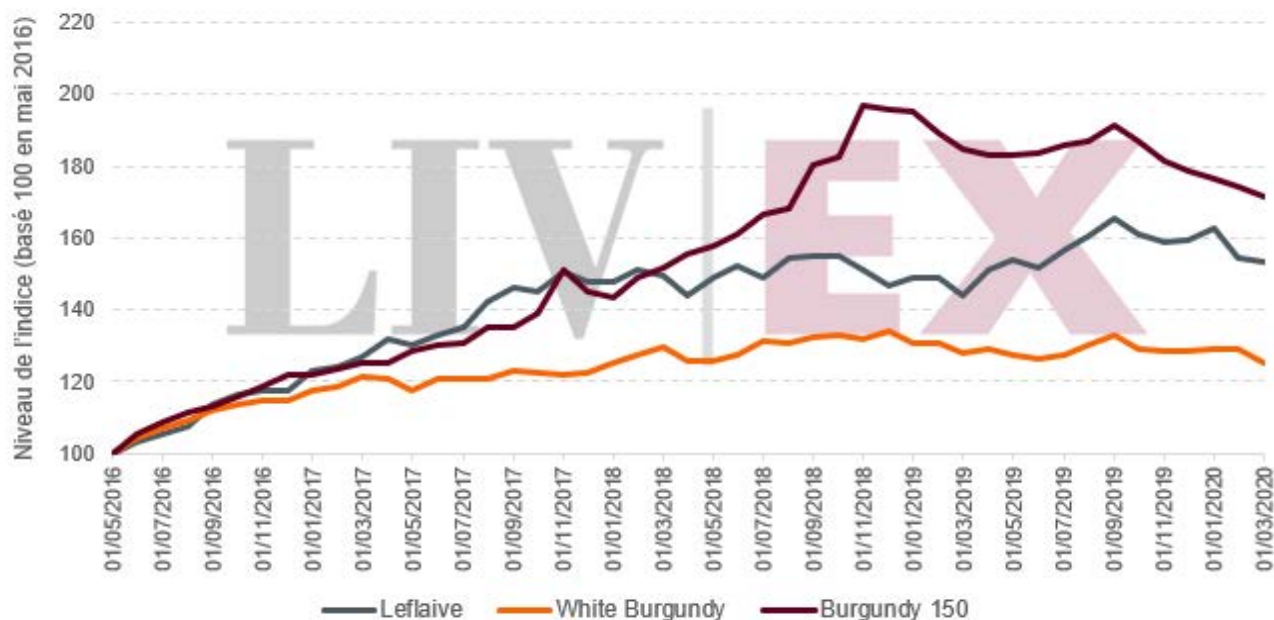
En proposant une gamme de vins allant des Grands crus et Premiers crus aux appellations Village en passant par le Bourgogne Blanc, le domaine Leflaive séduit les acheteurs depuis plus de 300 ans. Le potentiel de retour sur investissement qu'offrent ses meilleurs vins, la reconnaissance des critiques et l'héritage du passé ne sont toutefois que quelques-uns des facteurs qui conditionneront le succès du domaine dans les siècles à venir.

(Liv-ex)

Ci-dessous l'évolution des prix sur 4 ans. Il s'agit des prix moyens de tous les vins du Domaine Leflaive. Il est important de savoir:

- L'augmentations des prix la plus importante (jusqu'à 200%) a lieu après la sortie de chaque millésimes
- et concerne les vins le plus recherchés comme Montrachet, Batard-Montrachet et Puligny-Montrachet

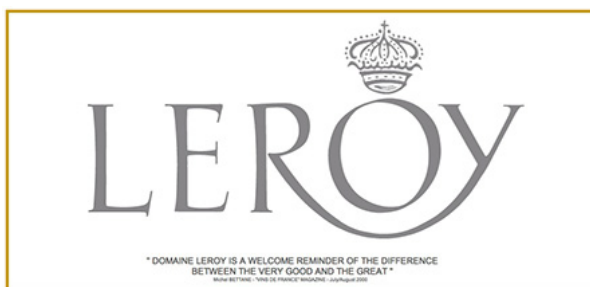
Évolution sur 4 ans des indices Leflaive, White Burgundy et Burgundy 150



Leflaive, Montrachet 1992, Bouteilles produit: 300 - Release price \$300 - Prix aujourd'hui Euro : 15000



VINS DE PRESTIGE



Le Domaine Leroy a écarté la concurrence acharnée de ses voisins bourguignons, dont le célèbre Domaine de la Romanée-Conti, et des premiers crus de Bordeaux pour devenir la marque de vin la plus puissante du monde, selon la liste 2020 Power 100 récemment publiée par Liv-ex.

Le domaine s'est classé dans le top 50 pour toutes les catégories, les volumes de bar échangés et s'est maintenant classé dans le top 5 global pour la troisième année consécutive, après avoir calculé tous les vins qui se sont échangés sur la plateforme Liv-ex au cours de l'année dernière (du 1er octobre 2019 au 30 septembre 2020).

Le principal concurrent de Leroy, DRC, est sorti du top 10 pour la première fois depuis 2013, selon Liv-ex.

Fondée en 1868 en Côtes de Nuits par François Leroy, vigneron et négociant, la Maison Leroy incarne la quintessence des grands vins de Bourgogne.

Mondialement réputée, adulée par tous les grands critiques et dégustateurs de ce monde, la Maison Leroy figure au rang de mythe de la Bourgogne. C'est en 1919 que Henri Leroy s'investit dans l'affaire familiale. Grâce à lui, la Maison Leroy connaît une ascension fulgurante. La famille Leroy deviendra co-proprétaire de l'iconique Domaine de la Romanée-Conti en 1942 qui deviendra un véritable joyau.

La Maison Leroy est inévitablement associée à Lalou Bize Leroy, grande dame de la Bourgogne. Lalou Bize-Leroy devient co-gérante du Domaine de la Romanée-Conti en 1974 jusqu'en 1992 aux côtés d'Aubert de Villaine. Dégustatrice hors-pair, Lalou Bize-Leroy fascine par sa vision unique et singulière de la Bourgogne. Disposant d'une parfaite connaissance des terroirs et extrêmement perfectionniste, Lalou Bize-Leroy s'est imposée en tant que pionnière en initiant la biodynamie dans ses vignes dès 1988.

Propriétaire de 21 hectares 99 ares et 66 centiares, le Domaine Leroy possède 9 Grands Crus, 8 Premiers Crus, 9 Villages et des parcelles en appellations génériques. De Chambolle-Musigny à Pommard en passant par Volnay, Vosne-Romanée, Chassagne-Montrachet, Meursault ou Santenay, le Domaine Leroy réunit les terroirs les plus prestigieux de la Bourgogne.

Avec des rendements infimes et des cuvées produites en quantités confidentielles, le Domaine Leroy produit des vins extrêmement recherchés, reconnus parmi les plus grands vins au monde.

Les 10 cuvées du domaine Leroy les plus chères lors de la vente du 27/09/2017 par Idealwine :

Lot	Adjudication Cote		Profil acheteur
	lot	iDealwine ^Δ	
2 Bouteille(s) Romanée-Saint-Vivant Grand Cru Leroy 1993	4864€	2127€ 14%	Amateur – ITALIE
2 Bouteille(s) Richebourg Grand Cru Domaine Leroy 1996	4742€	970€ 144%	Amateur – ITALIE
3 Bouteille(s) Clos de Vougeot Grand Cru Leroy 1994	2554€	424€ 101%	Amateur – HONG KONG
2 Bouteille(s) Clos de la Roche Grand Cru Domaine Leroy 1992	2432€	–	Amateur – HONG KONG
1 Bouteille(s) Latricières-Chambertin Grand Cru Domaine Leroy 1991	2128€	1338€ 59%	Pro – FRANCE
3 Bouteille(s) Volnay Santenots – Domaine Leroy 1993	2006€	304€ 120%	Pro – FRANCE
3 Bouteille(s) Volnay 1er Cru Santenots du Milieu Leroy Volnay Santenots 1991	1885€	–	Pro – FRANCE
2 Bouteille(s) Vosne-Romanée 1er Cru Les Beaux-Monts Domaine Leroy 1995	1642€	326€ 152%	Amateur – ROYAUME-UNI
3 Bouteille(s) Savigny-lès-Beaune 1er Cru Les Narbantons Leroy 1993	1520€	–	Pro – FRANCE
1 Bouteille(s) Corton Grand Cru Les Renardes Leroy 1991	1277€	845€ 51%	Amateur – ROYAUME-UNI

Quatre Leroy figurent également dans le top dix : trois provenant du domaine (produits par le producteur) et un de la maison (négoce). Sur l'année, la marque a connu un franc succès auprès des collectionneurs et des investisseurs; la hausse de prix moyenne constatée pour ses vins étant en effet de 58,2 %.*(2019)

Domaine Leroy Musigny Grand Cru Le "jeune" prétendant à la couronne la plus chère, il a un peu reculé depuis son pic d'avril de 22 484 \$ pour atteindre un prix plus serein de 18 170 \$. Mais ses performances depuis 2017 ont été tout simplement étonnantes, son prix moyen ayant grimpé de 171 %.

Domaine Leroy Chambertin Grand Cru Le facteur de saturation de Leroy sur cette liste suggère qu'il est peut-être encore plus à collectionner que DRC - ses cuvées représentent 60 pour cent des vins. Le Chambertin n'a pas encore tout à fait atteint les cinq chiffres, mais cela ne devrait pas tarder à son taux d'appréciation actuel. En 2017, son prix moyen était de 4128 \$; il a maintenant augmenté de 86 pour cent pour atteindre 7824 \$.

Domaine Leroy Richebourg Grand Cru Un autre vin, un autre Leroy. C'est le vin de Richebourg le plus cher, avec un prix moyen de 6063 \$. Cela semble positivement bon marché par rapport aux quatre premiers, mais c'est une augmentation de 71 pour cent par rapport à 2017, où la moyenne était de 3536 \$.

Leroy Domaine d'Auvenay Mazis-Chambertin Grand Cru Acheter l'autre étiquette de Leroy ne signifie pas que vous pouvez éviter de payer le prix fort. Pesant en moyenne 5708 \$, ce vin est passé de 3843 \$ à environ 50 % de sa valeur.

Domaine du Comte Liger-Belair La Romanée Grand Cru Un autre vin dont la valeur a augmenté de plus de 50 %. En juillet 2017, ce vin avait un prix moyen de 3186 \$. Aujourd'hui, ce prix a grimpé de 64 % pour atteindre 5228 \$.

Leroy Domaine d'Auvenay Les Bonnes-Mares Grand Cru En janvier 2015, vous pouviez acheter ce vin pour un prix moyen de 1306 \$. En juillet 2017, ce prix avait plus que doublé pour atteindre 2905 \$ et aujourd'hui, il s'élève à 5194 \$, soit une hausse de 79 pour cent.

Domaine Leroy Romanée-Saint-Vivant Grand Cru De loin le vin de Romanée-Saint-Vivant le plus cher que vous pouvez acheter, à un prix moyen actuel de 5054 \$. Le prix moyen actuel est de 5054 \$, contre 2759 \$, soit une hausse de 83 % qui a propulsé ce vin dans le top 10.



VINS DE PRESTIGE



DOMAINE PONSOT

Avec 12 Grands Crus à son actif, ce domaine de Bourgogne de 12 hectares implanté sur des sols calcaires et argilo-calcaires est vinifié comme un vignoble bio mais préfère conserver son indépendance et sa liberté d'exploitation. Entouré de voisins prestigieux tels que le Clos de Tart, le Clos des Lambrays ou encore le domaine Arlaud, il possède 12 Grands Crus de Bourgogne ! Laurent Ponsot, l'ancien directeur du domaine Ponsot a bousculé le monde du vin en dénonçant les pratiques malhonnêtes d'un faussaire en 2008.

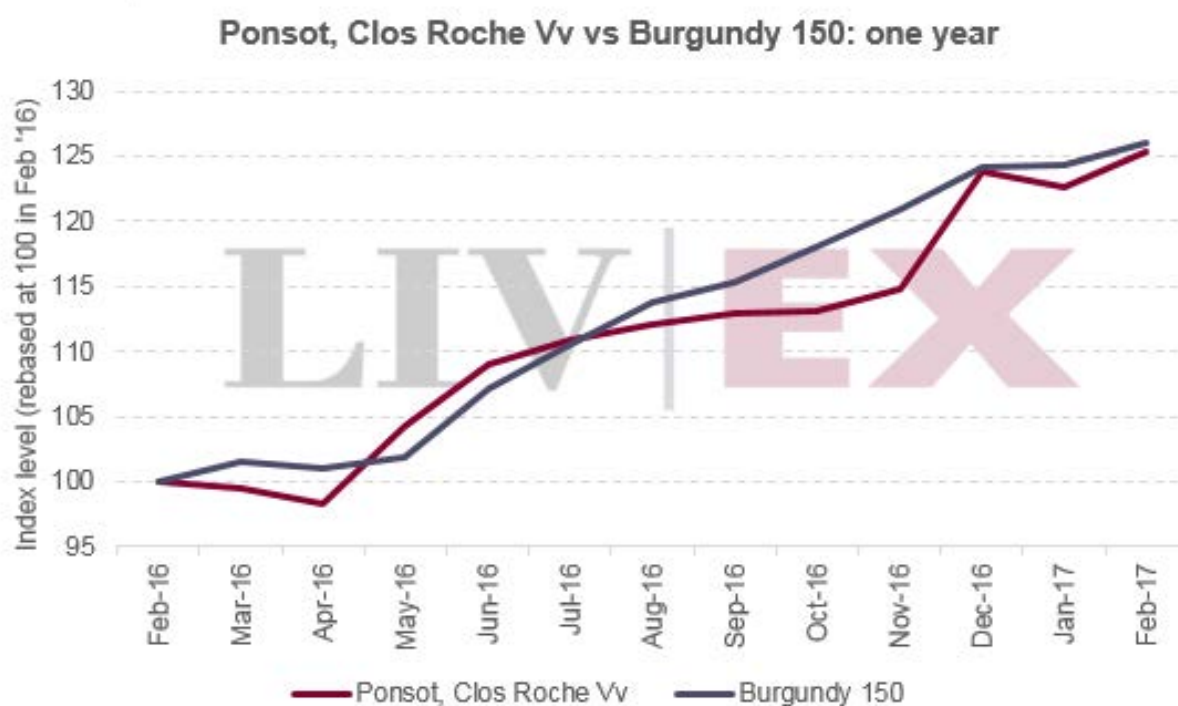
Le Clos de la Roche se démarque en 2014, avec un vin au très grand style, d'une sensualité exceptionnelle et d'une minéralité affirmée et racée. Un grand vin rouge de Bourgogne très bien noté noté 19/20 par le guide Bettane & Desseauve. En 2014 également, la Chapelle Chambertin se distingue avec une expression sur le fruit noir, une matière dense et sérieuse, élégante, dont l'empreinte du terroir s'exprime avec force, noté 18/20 à la Revue des Vins de France. Pour les 1ers Crus, le Chambolle 1er cru les Charmes 2013 est assez dense et costaud pour un Chambolle Musigny, avec un nez épicié et un corps dense, quant au Morey St Denis 1er cru les Alouettes, il sera particulièrement apprécié en 2014. Pour les millésimes, les plus reconnus sont 2015, 2012, 2010, 2009, 2005, 2002.

Côté vins de Bourgogne blanc, le domaine Ponsot possède deux Grands Crus de Bourgogne. Le Corton Charlemagne, et le Montrachet qui en 2011 montre un nez expressif, sur les fruits à noyaux, très élégant. En bouche un vin remarquable, avec des notes miellées en attaque, très concentré, avec une belle puissance, et une très belle acidité qui équilibre le vin. Une Finale très longue, un vin superbe, au grand potentiel.

La première place revient ainsi au Clos Roche 2015 du Domaine Ponsot; le domaine familial précédemment dirigé par Laurent Ponsot, le vigneron qui avait permis de mettre au jour un stratagème de vente de vins contrefaits de plusieurs millions de dollars.

Le Clos Roche 2015 s'est négocié pour la dernière fois au prix de 4718 £ les 12 bouteilles de 75 cL, soit une hausse de 18,3 % par rapport au prix de sortie de 3990 £

Ponsot, Clos Roche Vv: vintage performance (one year)			
Vintage	Mar-16	Mar-17	Change
2008	£1,750	£3,000	71.4%
2010	£4,150	£5,660	36.4%
2007	£1,700	£2,250	32.4%
2009	£4,190	£5,082	21.3%
2006	£1,530	£1,800	17.6%
2005	£9,420	£10,800	14.6%
2012	£4,150	£4,410	6.3%
2011	£4,450	£4,000	-10.1%
2013	£4,261	£3,684	-13.5%



Source: Liv-ex.com



VINS DE PRESTIGE



Considéré par beaucoup comme l'un des meilleurs producteurs de vin blanc de la planète, le Domaine Jean-Claude Ramonet est entouré de mystère malgré une longue histoire de production de vins sublimes.

Domaine Ramonet : histoire

La confluence de certaines des plus grandes appellations de vin blanc du monde et une mystique digne d'un culte constituent une raison impérieuse de découvrir les vins du Domaine Ramonet.

Les appellations comprennent Montrachet, Bâtard-Montrachet, Bienvenues-Bâtard-Montrachet et plus de 20 autres.

Le statut culte a commencé il y a longtemps avec Pierre Ramonet, qui a fondé officiellement le domaine en 1930. Sa passion et son dynamisme ont permis de construire le domaine à partir de rien, en commençant par son premier achat de vignobles aux Grandes Ruchottes en 1934.

Son premier champion a été Raymond Baudoin, fondateur de La Revue du Vin de France, qui a découvert son travail dans les années 1930. Baudoin, à son tour, suscite l'intérêt de l'importateur de vin américain et maître de cérémonie Frank Schoonmaker. Tout au long des années d'après-guerre, Ramonet a continué à développer ses vignobles et sa réputation. Aujourd'hui, le vignoble est impressionnant et la réputation n'a jamais été aussi brillante.

Mystique

"Le meilleur vin blanc que j'ai jamais bu" est une déclaration importante. De nombreux facteurs entrent en jeu : quel âge avait la bouteille ? Où et quand l'avez-vous bu ? Avec qui ? Il est peut-être trop difficile de se limiter à une seule bouteille. Pourtant, si la tâche consistait à établir une liste de trois vins, il est inévitable qu'un vin du Domaine Ramonet figure sur de très nombreuses listes, y compris la mienne. La mystique est indéniable.

Noël et Jean-Claude Ramonet ont poursuivi son travail, tout en remettant les terroirs dans le bon sens grâce à une meilleure maîtrise des rendements.

Les deux frères viennent se sont séparé, d'un commun accord. Noël souhaite juste travailler ses vignes et livrer ses raisins à son frère Jean-Claude qui aura en charge la vinification et la commercialisation. Pour les amoureux des vins de ce domaine mondialement réputé, il n'y aura aucun changement. Juste deux étiquettes, celle du domaine Ramonet et celle du négoce Jean-Claude Ramonet. Jean-Claude s'occupera aussi d'une partie des vignes du domaine Girardin, racheté par le Bordelais Philippe Capdouze, fondateur de Ficofi (club ultra select de vente de grands vins). Ses blancs restent une référence en Bourgogne.

2020: Une bouteille issue du domaine Ramonet (2014 : 2 149€, +87%). Ramonet est d'ailleurs une signature activement recherchée sur le marché. Le domaine, aujourd'hui exploité par Jean-Claude Ramonet (qui vinifie également les raisins confiés par Yves Ramonet), dispose d'une mosaïque de parcelles d'exception. Le bâtard-montrachet s'envole lui aussi (2008 en magnum : 1351€, +83%), tandis que le chevalier-montrachet atteint 810 € en 2008 (+77%). En magnum, le bienvenues-bâtard-montrachet 2009 voit son cours grimper de 17% à 860€. (Idealwine)

Ramonet Montrachet 1986 Prix de sortie 700 Euro-aujourd'hui 5000 Euro



VINS DE PRESTIGE



GRAND VIN DE BOURGOGNE
Élevé et mis en bouteille par
Emmanuel ROUGET

Les vendanges battent leur plein sur les 9,3 hectares du domaine familial. Sur la table de tri, seules les grappes à maturité optimale et sans défaut rejoignent la cuve. Elles sont ensuite éraflées (les grains de raisin sont séparés de la rafle, la tige verte) mécaniquement avant d'être versées dans une cuve en ciment.

Puis vient une des marques de fabrique héritée d'Henri Mayer : la macération à froid à l'aide de glace carbonique, qui donne à la cuve des allures de chaudron de sorcière en ébullition. Considéré comme un "précurseur", Henri Mayer, décédé en 2006 à 84 ans, a inventé cette technique. Elle donne "de la couleur au vin" et "renforce les notes aromatiques", explique Emmanuel Rouget, 57 ans, l'allure robuste. Le légendaire vigneron défendait aussi l'éraflage afin d'éviter les notes herbacées "qui gâchent la pureté du pinot".

"LA NATURE, C'EST TON PATRON"

Après avoir travaillé une quinzaine d'années avec son oncle, M. Rouget a progressivement pris sa succession. Celle-ci s'est "très bien passée" même si "se faire un nom derrière Henri Mayer a été très compliqué", avoue Emmanuel.

"Il m'a transmis une chose très importante : la patience avec la nature", se souvient le vigneron. "Mon oncle disait toujours : la nature, c'est ton patron, il faut la respecter. Faire du vin, ce n'est pas une recette de cuisine avec les trucs de la grand-mère ou de la mère qu'on ne dira jamais. La transmission du vin, c'est la transmission du goût", ajoute Emmanuel Rouget.

"Il m'a transmis une chose très importante : la patience avec la nature", se souvient le vigneron.

"Mon oncle disait toujours : la nature, c'est ton patron, il faut la respecter. Faire du vin, ce n'est pas une recette de cuisine avec les trucs de la grand-mère ou de la mère qu'on ne dira jamais. La transmission du vin, c'est la transmission du goût", ajoute Emmanuel Rouget.

Pour le fils de M. Rouget, Guillaume, 23 ans, qui s'apprête à son tour à reprendre avec son frère aîné les rênes du domaine, les "quelques notions" apprises enfant auprès d'Henri Mayer restent aussi gravées. "A huit ans, j'ai demandé pourquoi on éraflait pendant les vendanges, il m'a dit : Croque dans une rafle. J'ai fait la gueule et il m'a dit : Tu vois, c'est dégueulasse, c'est pour ça qu'on ne la met pas dans le vin", raconte-t-il.

"IL DIRAIT PEUT-ÊTRE QUE C'EST TROP CHER"

Deux vins de M. Mayer se sont placés sur le podium du dernier classement du site en ligne spécialisé Wine Searcher des "50 vins les plus chers au monde", publié en août. En tête, devant la Romanée-Conti, son Richebourg Grand Cru, en Côtes-de-Nuits, avec une cote à 15.195 dollars (14.254 euros) la bouteille de 75 cl; et à la troisième place, son Cros-Parantoux à 8.832 dollars (8.072 euros).

Pour Guillaume Rouget, si la rareté joue beaucoup dans l'envolée des prix des vins de son grand-oncle, il y a aussi un côté "magique". Pour le Cros-Parantoux, produit sur à peine plus d'un hectare classé Premier Cru en 1978, "il a eu le feeling : il a trouvé la parcelle qu'il a défrichée pendant cinq à dix ans, à la pelle et à la pioche, et il a su la révéler", s'émerveille encore le jeune homme.

"Aujourd'hui, s'il voyait le prix, je ne sais pas quelle serait sa réaction. Je pense qu'il serait content par rapport au travail accompli mais il dirait peut-être que c'est trop cher et que c'est n'importe quoi."

De son côté, le copropriétaire du vignoble Romanée-Conti, Aubert de Villaine, assure rester de marbre devant "ces prix d'enchères qui sont très liés à la rareté". "Le classement par le prix est sans signification. La Romanée-Conti est classée comme Grand Cru, son classement c'est ça."

Emmanuel Rouget a commencé à travailler dans le domaine du vin lorsqu'il a été embauché par son oncle Henri Mayer en 1977. Il se découvre rapidement une aptitude et un amour pour le travail de la vigne et commence à produire du vin sous son propre nom en 1985, après avoir loué des vignobles à ses oncles Lucien et Georges Mayer. Emmanuel a loué les vignobles d'Henri lorsque celui-ci a pris sa retraite en 1996, mais Henri est resté impliqué dans la production des vins jusqu'à son décès en 2006. Emmanuel continue à mettre en bouteille et à étiqueter séparément un Echézeaux et un Nuits-Saint-Georges provenant des vignes de son oncle Georges Mayer.

Ses fils Guillaume et Nicolas l'ont maintenant rejoint dans la cave. Les pratiques de lutte raisonnée sont suivies dans les vignobles, aucun engrais de synthèse n'est utilisé et tous les vignobles sont labourés, dans la continuité des pratiques d'Henri Mayer. Emmanuel contrôle les rendements en supprimant les bourgeons en excès au printemps et en effectuant des vendanges en vert si nécessaire. Les vins de Rouget sont très recherchés en raison de leur rareté, de leur qualité et de leur association avec le nom sacré d'Henri Mayer.

Style et techniques de vinification

Le style du vin et les méthodes de production suivent de près ceux de l'oncle d'Emmanuel. Il vise à produire la récolte la plus saine possible pour le fermenteur, et les raisins sont triés à la fois dans le vignoble et dans le chai. Les raisins sont égrappés à 100% et refroidis avant de commencer la fermentation sans ajout de levures. Les moûts sont pompés pour démarrer la fermentation, puis ponctionnés à la fin. Le vin passe 18 jours sur les peaux avant d'être pressé. Les vins vieillissent 15 à 20 mois en fûts de chêne : chêne de récupération pour le Bourgogne Rouge, 50% de chêne neuf pour le Vosne-Romanée, et 100% de chêne neuf pour le reste de ses vins. Les vins sont mis en bouteille sans collage ni filtrage.

Malgré l'existence relativement récente du domaine, le Domaine Emmanuel Rouget jouit déjà d'un statut spécial parmi les connaisseurs en vins du monde entier. Même avec une large gamme de vins différents allant du Village au Grand Cru, le grand titre est "Cros Parantoux". Cros Parantoux est le nom du champ presque mythique, où les plus excellents vins d'Henri Mayer ont trouvé leur origine. Le Domaine Emmanuel Rouget dispose aujourd'hui de 0,72 ha sur les 1 ha de Cros Parantoux. Les 0,28 ha restants sont aujourd'hui gérés par le Domaine Méo-Camuzet, un autre des grands producteurs de Bourgogne.

La production de Cros Parantoux du Domaine Emmanuel Rouget se limite à seulement 3 000-3 500 bouteilles par an, ce qui le rend extrêmement rare. En même temps, il est recherché par les connaisseurs du monde entier car il s'agit non seulement d'un vin du haut de gamme de la Bourgogne mais aussi de l'héritage du légendaire Henri Mayer.

Le Cros Parantoux est le vin le plus excellent du domaine et sert de brillant exemple à la fois d'investissement dans le vin et du poids du Cros Parantoux-nom : en 1990, Mayer a vendu un carton de 12 bouteilles de Cros Parantoux 1985 d'une valeur inférieure à 300 €. En 2016, environ six ans après la mort d'Henri Mayer, un carton similaire de Cros Parantoux 1985 a été vendu aux enchères de Christie's à Hong Kong avec une valeur équivalente à près de 250 000 €. En 2018, les tout derniers vins de la cave de Mayer ont été vendus aux enchères, et même un carton de 12 bouteilles de Cros Parantoux est passé sous le marteau et a établi un record mondial pour le carton de vin le plus cher du monde (12 bouteilles) avec une enchère gagnante de plus de 500 000 €. Une augmentation de valeur de plus de 166 000 % depuis 1990. Une preuve du statut d'Henri Mayer comme l'un des plus grands producteurs de Bourgogne et de l'histoire unique du Cros Parantoux.

Cros Parantoux Emmanuel Rouget entre 2017 et 2018 £8,841 +30.74%

Wine	Vintage	Dec-14	Dec-15	Change
Emmanuel Rouget, Vosne Romanee	2009	£900	£1,325	47.2%
Bonneau Martray, Corton Charlemagne	2003	£654	£909	39.0%
Domaine Leflaive, Bourgogne Blanc	2009	£254	£350	37.8%
Domaine Leflaive, Batard Montrachet	2002	£2,922	£3,818	30.7%
Mommessin, Clos Tart	2004	£1,046	£1,364	30.4%
Domaine Leflaive, Puligny Montrachet	2010	£546	£709	29.9%
Thibault Liger Belair, Clos Vougeot	2009	£872	£1,091	25.1%
Georges Roumier, Chambolle Musigny Cras	2008	£1,230	£1,530	24.4%
Domaine William Fevre, Chablis Clos	2002	£886	£1,100	24.2%
DRC, Grands Echezeaux	2007	£6,191	£7,571	22.3%



VINS DE PRESTIGE



En 1924 Georges ROUMIER crée le domaine familial en Bourgogne grâce aux terres reçues suite à son mariage avec Geneviève QUANQUIN. Progressivement il va constituer une partie du domaine actuel, mais il souhaite déjà créer l'un des plus grands domaines de Bourgogne. Pour cela il va avoir l'occasion de dénicher des parcelles d'une grandeur incroyable, notamment en 1953 avec l'acquisition du 1er Cru Clos de la Bussière, un somptueux monopole à Morey Saint Denis.

Son fils Jean-Marie le rejoint avec la même détermination et le même talent, il reprendra la gestion du domaine en 1961 et poursuivra l'œuvre de son père, qui décède en 1965. En 1968 lui aussi à l'opportunité d'acheter une parcelle de renom : le Grand Cru Corton Charlemagne, ainsi qu'un tiers d'une somptueuse parcelle de Ruchottes-Chambertin en 1977, et le célèbre cru de Musigny en 1978 ! Des terroirs riches et fascinants, un diamant brut au sein de la Côte de Nuits !

Fort de tous ses terroirs hors normes, le domaine Georges ROUMIER devient une référence mondiale auprès des dégustateurs et critiques mondiaux.

En 1981, Christophe ROUMIER, le fils de Jean-Marie, seconde son père. Ensemble ils vont forger la philosophie des vins du domaine. Aidé par sa sœur Delphine à partir de 1993, Christophe va transformer le vignoble et l'amener progressivement vers une culture respectueuse et consciente de son environnement.

Même s'il ne possède pas de label bio, Christophe ROUMIER en pratique les principes. Il suit les enseignements de ses mentors : Henry JAYER et Jacques D'ANGERVILLE, vinifie pour révéler chaque terroir, chaque appellation, et proposer des vins complexes, alliant légèreté et intensité, grâce et longueur en bouche.

Aujourd'hui le domaine compte 12 hectares sur les appellations et climats parmi les plus renommés de Bourgogne : Bonnes-Mares, Musigny, Corton-Charlemagne, Charmes Chambertin et Ruchottes Chambertin, des grands crus mythiques... Chambolle-Musigny 1er Cru "Les Amoureuses", Chambolle-Musigny 1er Cru "Les Cras", Morey-Saint Denis 1er Cru "Clos de la Bussière", des Premiers Crus incontournables. C'est une perle au cœur de Chambolle-Musigny !

Cépage rouge : 100% pinot noir

Cépage blanc : 100% chardonnay

Roumier est devenu une superstar en Bourgogne, et le prestige des vins du domaine repose sur une excellente qualité et une production extrêmement limitée - en fait, pas plus de 4 000 caisses, soit moins de 50 000 bouteilles par millésime - et ce, tous vins Roumier confondus. À titre d'exemple, Roumier est célèbre pour son Musigny, qui n'est produit qu'à hauteur de 600 bouteilles et coûte environ 16 000 € par bouteille dans un bon millésime.

Domaine Georges Roumier, Bonnes Mares Grand Cru 2012

Prix Feb. 2020 10,200 Euro - Prix Feb. 2021 17,800 +74.5%

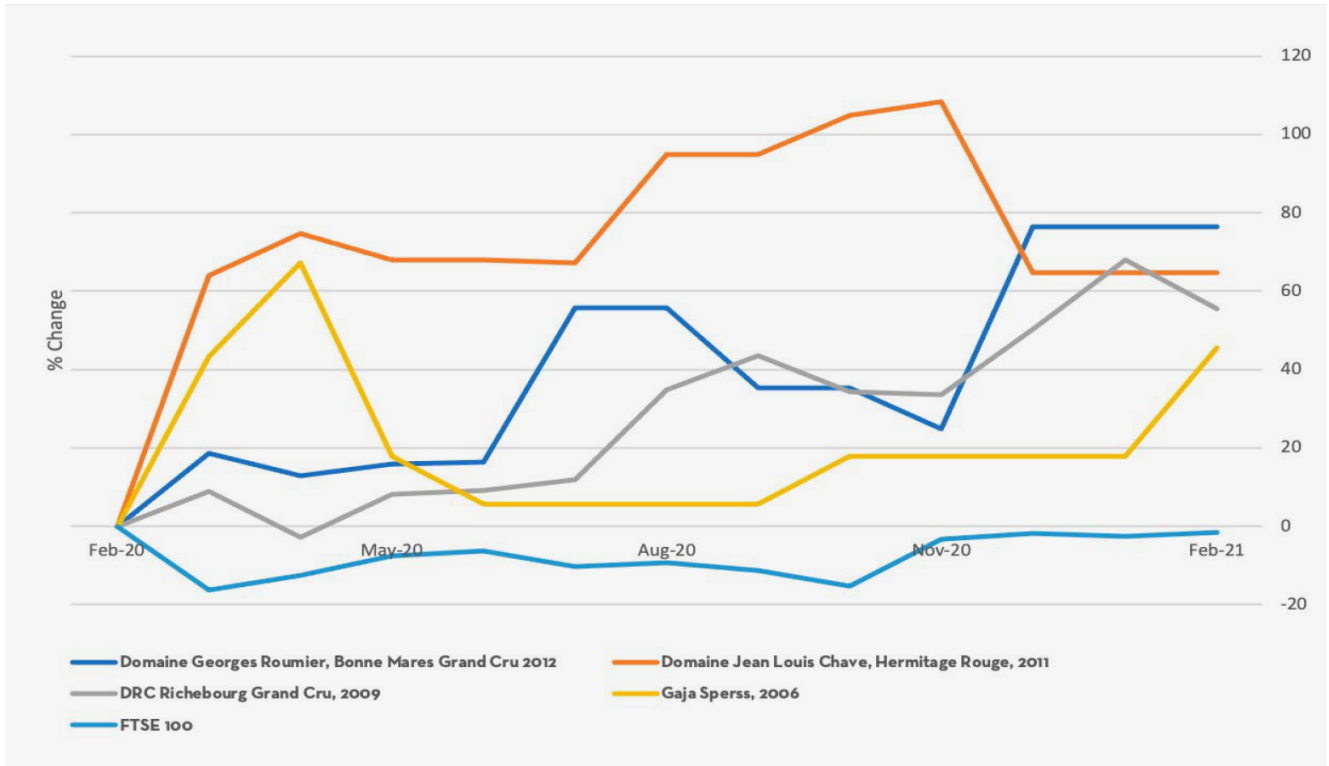
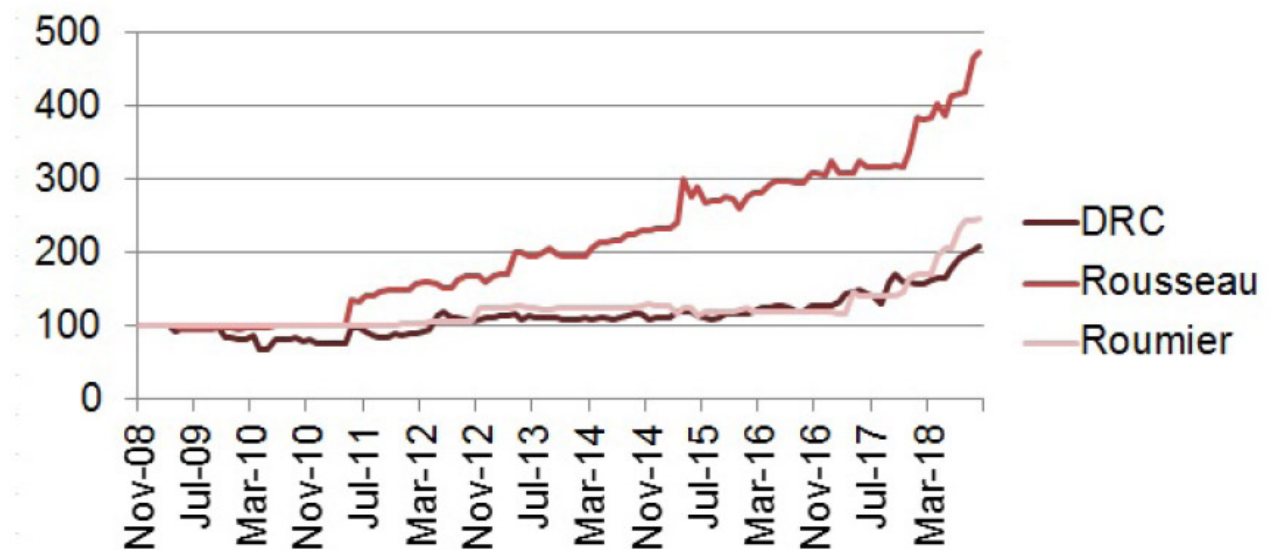
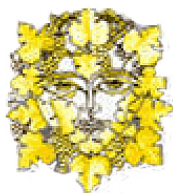


Figure 1: Indexed GBP Performance of Selected Vintages





VINS DE PRESTIGE



DOMAINE ARMAND ROUSSEAU
PÈRE & FILS

Un domaine exceptionnel, portant les terroirs de Gevrey-Chambertin au plus haut

Le Domaine Armand Rousseau est l'un des plus grands domaines de Bourgogne, avec 14 hectares au sein du vignoble de Gevrey-Chambertin et Morey-Saint-Denis, principalement des Grands Crus. Le domaine fut créé au début du 20^{ème} siècle par Armand Rousseau, le domaine est toujours la propriété de la famille Rousseau aujourd'hui. En terme d'histoire et de qualité, le Domaine Armand Rousseau est une référence en Bourgogne. L'émergence du Domaine : une passion familiale transmise de génération en génération

Au début du 20^{ème} siècle, Armand Rousseau, issu d'une famille de vigneron, tonneliers et négociants en vin hérite à sa majorité de plusieurs parcelles de vigne situées sur la commune de Gevrey-Chambertin. Il crée le domaine (cave et cuverie) dans la plus ancienne partie du village au pied de l'église du 13^{ème} siècle et accroît la superficie du vignoble en 1909 lors de son mariage. Très vite, il acquiert de nouvelles parcelles de vignes plus prestigieuses comme Charmes-Chambertin, Clos de la Roche et Chambertin, et continue d'étendre son Domaine avec l'achat de Grands Crus (Mazy-Chambertin, Mazoyères-Chambertin et Chambertin). Le Clos Saint Jacques est acquis en 1954 au nom de son fils Charles, qui, après des cours de Droit et d'Oenologie, rejoint son père en 1945 pour gérer le Domaine familial.

A la suite du décès d'Armand Rousseau, Charles Rousseau se trouve à la tête d'un domaine de 6 hectares qu'il va continuer de développer rapidement grâce à son savoir-faire et en acquérant de nouveaux vignobles, essentiellement dans les Grands Crus (Chambertin Clos de Bèze, le Clos des Ruchottes en Monopole, et Chambertin).

Un agent de changement dynamique tout en respectant la tradition familiale

En 1982, Charles Rousseau est rejoint par son fils Eric qui après des études secondaires se spécialise en œnologie. Eric peut être doux à sa manière, mais il s'est avéré être un agent dynamique de changement tout en respectant la tradition familiale, apportant des évolutions significatives dans la viticulture, y compris la récolte verte ainsi que la taille courte pour réduire les rendements et une approche écologiquement durable pour travailler la vigne. Depuis 2014 une quatrième génération est entrée en jeu avec l'arrivée de la fille d'Eric, Cyrielle, qui a acquis une expérience internationale dans la production de vin en Oregon, en Australie et en Nouvelle-Zélande.

Le Domaine Armand Rousseau est le plus grand propriétaire du légendaire climat de Chambertin avec quatre parcelles totalisant 2,54 hectares. Leur vin a été décrit comme "un vin puissant, l'essence de Chambertin".

Une exploitation exceptionnelle

A l'heure actuelle, le Domaine couvre une surface de 14 hectares 09, dont 2 ha 21 d'Appellation Village, 3 ha 47 d'Appellation Premier Cru et 8 ha 41 d'Appellation Grand Cru situés sur les territoires de Gevrey-Chambertin et de Morey-Saint-Denis. Leurs vins emblématiques sont le Chambertin et le Clos-de-Bèze, avec trois parcelles constituant 1,42 hectares pour ce dernier. Un autre vin hors du commun est leur 1er cru Clos Saint-Jacques. La pratique traditionnelle au Domaine Rousseau est d'égrapper tous les raisins avec une vinification en cuves inox ouvertes avant que le vin ne soit transféré par gravité à la cave pour la mise en barrique.

Vin	Jan. 17	Nov. 18	Fluctuation
Armand Rousseau, Gevrey Chambertin Clos St Jacques 2010	£6,444	£19,000	194.8%
Armand Rousseau, Chambertin 2010	£17,796	£45,000	152.9%
DRC, Romanee Saint Vivant 2007	£17,000	£39,600	132.9%
Armand Rousseau, Gevrey Chambertin Clos St Jacques 2012	£4,740	£11,000	132.1%
Armand Rousseau, Chambertin 2011	£9,600	£19,990	108.2%
Armand Rousseau, Chambertin 2009	£15,300	£31,474	105.7%
DRC, Richebourg 2010	£19,500	£40,000	105.1%
Armand Rousseau, Gevrey Chambertin Clos St Jacques 2009	£5,220	£10,200	95.4%
Armand Rousseau, Chambertin 2007	£9,168	£17,500	90.9%
Armand Rousseau, Chambertin 2015	£19,968	£38,000	90.3%

Source: Liv-ex.com



VINS DE PRESTIGE



Le Château Rayas (Côtes du Rhône) fait partie de ces figures de la viticulture française hissées à l'échelle du mythe. Entre la viticulture exceptionnel d'Emmanuel Reynaud, ce terroir si spécifique et la rareté des allocations, le Château Rayas est assurément l'un des plus grands vins du monde. Découvrez en plus avec cet article, proposé par Chais d'oeuvre, le club d'œnologie premium.

Château Rayas, présentation d'un mythe

Le Château Rayas se situe sur la prestigieuse appellation Châteauneuf-du-Pape.

En 1997, Emmanuel Reynaud hérite du Château Rayas au décès de son oncle, Jacques Reynaud. Il est alors déjà propriétaire du Domaine des Tours. Aujourd'hui, Emmanuel Reynaud dirige également le Château de Fonsalette. A partir de sa reprise du domaine, Emmanuel Reynaud entend renouveler les choses. Cependant, il parvient tout de même à garder l'esprit qui y règne depuis sa création.

Aujourd'hui, le Château Rayas s'étend sur 10 hectares. On y trouve des sols très pauvres et sablonneux. C'est d'ailleurs ici que réside toute la différence avec ce qu'on peut avoir l'habitude de boire dans le Rhône. Le sable, avec ses grains fins, permet à la grenache de s'étirer. Ainsi, les vins de Rayas ont beaucoup de finesse et d'élégance.

Les vins de Château Rayas

Au Château Rayas, les vendanges sont manuelles. Seuls les raisins très mûrs sont récoltés, cela en grappe entière. La plupart des baies sont très petites.

Au niveau des vins rouges, on est sur du mono-cépage 100% grenache. Quant aux blancs, on trouve du grenache blanc et de la clairette. En outre, ce qui confère une certaine particularité au domaine, c'est l'élevage des rouges dans des vieux foudres. En un mot ? Bluffant. En effet, Emmanuel Reynaud s'éloigne grandement des clichés des vins du Rhône sur-concentrés et très boisés. Au contraire, ses vins sont d'une élégance et d'un raffinement rare. Ils prendront toute leur ampleur avec l'âge, étant moins accessibles plus jeunes. Le travail du vigneron confère à ses vins une dimension mystique. Boire un Château Rayas, c'est comprendre la définition du cru et entrer dans une réelle autre dimension.

Quant aux blancs, ils sont de la même veine. Une expérience à part entière, grandiose. Château Rayas, un secret de la viticulture bien gardé

Si on souhaite à tout amateur de vin de pouvoir déguster un jour un cru du Château Rayas, il faut avouer que se procurer une bouteille relève du parcours du combattant ! En effet, Emmanuel Reynaud est très sévère quant à la sélection de ses distributeurs. Il n'hésite pas à refuser des clients potentiels, et refuse de juger au porte-monnaie rempli.

Ainsi, Emmanuel Reynaud souhaite que ses vins soient réservés aux vrais passionnés, à ceux qui le méritent selon lui. Lorsqu'il accorde une allocation à un caviste, il veut d'ailleurs que ses bouteilles soient plus dissimulées et ne soient pas exposées en vitrine ! Une expérience qui renforce cette dimension de mythe que l'on voit si souvent attribuée au Château Rayas. De plus, les rendements sont très faibles, et seulement 10 000 bouteilles sont produites par an.

D'ailleurs l'allure du Château Rayas, avec ses longs chemins de terre, son côté hors du temps et rustique, participe elle aussi à la construction de ce mythe. On a définitivement pas fini d'être fasciné par ce domaine. Si vous passez par Châteauneuf-du-Pape, n'hésitez pas à le visiter ! Vous pouvez d'ailleurs retrouver nos bonnes adresses de Châteauneuf-du-Pape.

Ainsi, chers amis passionnés de vin, prenez votre mal en patience ! Chais d'oeuvre a déjà pu se procurer certaines bouteilles d'exception du Château Rayas. Veillez donc au grain : des allocations spéciales sont régulièrement proposées dans nos ventes de vin privées. Pour pouvoir en bénéficier, il vous faudra rejoindre notre club d'œnologie premium. Et pour cela, rien de plus simple : sélectionner simplement l'accès à la carte membre !

Ce dernier rappelle à juste titre deux éléments clés du marché des grands crus, le prix et la rareté, et ajoutons, surtout la perception que le marché en a. Des vins trop régulièrement excellents et pas assez chers ne passionneraient pas les foules.

Quelques cuvées rares échappent à cette prudence du marché mondial. Elles ont vu leurs cours s'emballer au cours des dernières années. C'est le mythique Rayas à Châteauneuf-du-Pape, ou encore la Réserve des Célestins d'Henri Bonneau dont la cote a flambé après la disparition de ce vigneron d'exception, et aussi les fameux crus de la trilogie La Turque, la Mouline la Landonne de Guigal.

Château Rayas produit de faibles volumes, plus comparables aux vins du nord. La production du domaine production du domaine est limitée à une moyenne de 1 100 caisses par millésime. Considéré comme le premier producteur de Châteauneuf-du-Pape, il atteint des prix parmi les plus élevés du sud de la France. Cependant, Rayas s'écarte en grande partie de la norme.

Souvent comparés à un Pinot supérieur, ses vins sont collectés et conservés à long terme, et réapparaissent rarement sur le marché.

Le vin rouge emblématique du domaine est élaboré uniquement à partir de grenache, contrairement à la plupart des Châteauneuf-du-Pape.

2017: ssu d'une parcelle de 10 hectares, le Châteauneuf de Château Rayas doit sa finesse à un sol presque exclusivement sableux, ce qui est rare pour l'appellation. Dans la vente qui s'est terminée le 16 août, que ce soit en blanc ou en rouge, tous les lots de Château Rayas ont vu leurs prix augmenter : en rouge, le 2007 s'est vendu 504 € (+18%), le 2008 342 € (+12%) et le 2001 336 € (+17%). En blanc, le 1998 est passé sous le marteau pour 156 € (+24 %). Les hausses de prix pour le second vin du château (Pignan) sont encore plus significatives : le 2008 a augmenté de 37 % pour atteindre 156 €, tandis que le 2005 a été adjugé à 228 € (+23 %).

Les caisses d'origine du Château Rayas poursuivent leur trajectoire ascendante ; d'abord régulière, elle s'accélère en 2021. À titre d'exemple, le millésime 2009 a augmenté d'environ 60 % depuis juin 2020.



VINS DE PRESTIGE

ITALIE





VINS DE PRESTIGE



Les grands vins d'Italie : passé, présent et futur

L'Italie a joué un rôle très important dans l'histoire du vin. Pourtant, sur le marché des vins fins, c'est la France - en particulier le Bordeaux et la Bourgogne - qui a historiquement dominé le marché. Malgré

Malgré son histoire longue et diversifiée et ses vins d'une grande longévité, l'Italie n'a réellement rejoint l'élite du vin qu'au cours des quarante dernières années.

quarante dernières années. Certains attribuent cette montée en gamme relativement récente à un concept adopté plus tôt par ses homologues français : la "croisière".

ses homologues français : la "croisière" du vin, qui consiste à produire un vin à partir d'une seule étiquette de vignoble qui est l'expression d'un site individuel.

l'expression d'un site individuel. D'autres ont reconnu les améliorations apportées au style et à la qualité des vins italiens.

Ce rapport examine l'émergence des meilleurs vins italiens au cours des dernières années, leur place actuelle sur le marché et ce qu'ils peuvent apporter à la société.

leur place actuelle sur le marché et ce que l'avenir leur réserve, alors que la technologie continue d'ouvrir le monde du vin.

Le temps de la croissance

Deux mesures clés sont révélatrices de l'intérêt croissant pour le vin italien. La part du pays dans le marché secondaire a plus que doublé au cours des cinq dernières années, tandis que le nombre de vins italiens différents commercialisés a quadruplé.

Pourtant, la performance des prix de l'Italie n'a pas été remarquable au cours de cette période.

Elle a sous-performé le marché au sens large, tel que mesuré par le Liv-ex 1000, et a tout juste égalé la performance de Bordeaux.

Alors que les meilleurs vins du Piémont et de la Toscane se comparent favorablement à la Bourgogne et au Bordeaux en termes de critique des prix ont souvent plus bas : ils continuent à offrir aux acheteurs un accès à moindre coût aux vins fins.

En 2019, cependant, l'Italie 100 a été l'indice le plus performant (+3%) et le seul sous-indice Liv-ex 1000 à afficher des gains mensuels constants.

Le clivage italien

Bien que des vins de toute l'Italie soient négociés sur le marché secondaire, ce rapport se concentre sur les deux régions italiennes les plus célèbres.

Les régions les plus célèbres d'Italie, la Toscane et le Piémont. Le Piémont (dans le nord du pays) et la Toscane (dans le centre) contribuent de manière complémentaire à la bonne santé du marché global. Les prix les plus élevés proviennent

du nord. Ils sont principalement produits à partir du cépage indigène Nebbiolo, en quantités infimes. Mais

La part de marché sans cesse croissante de l'Italie a été stimulée par le commerce des Super Toscans. Ces vins sont généralement

Ces vins sont généralement produits en quantités beaucoup plus importantes et ont tendance à inclure, ou à être entièrement composés, des variétés internationales suivantes

Cabernet Sauvignon et/ou Merlot. Ce succès, associé à la force de leur marque et à la reconnaissance de la critique, a permis à l'Italie de figurer en bonne place sur la carte internationale des vins fins. L'Italie sur la carte internationale des vins fins.

Encensement critique et prix

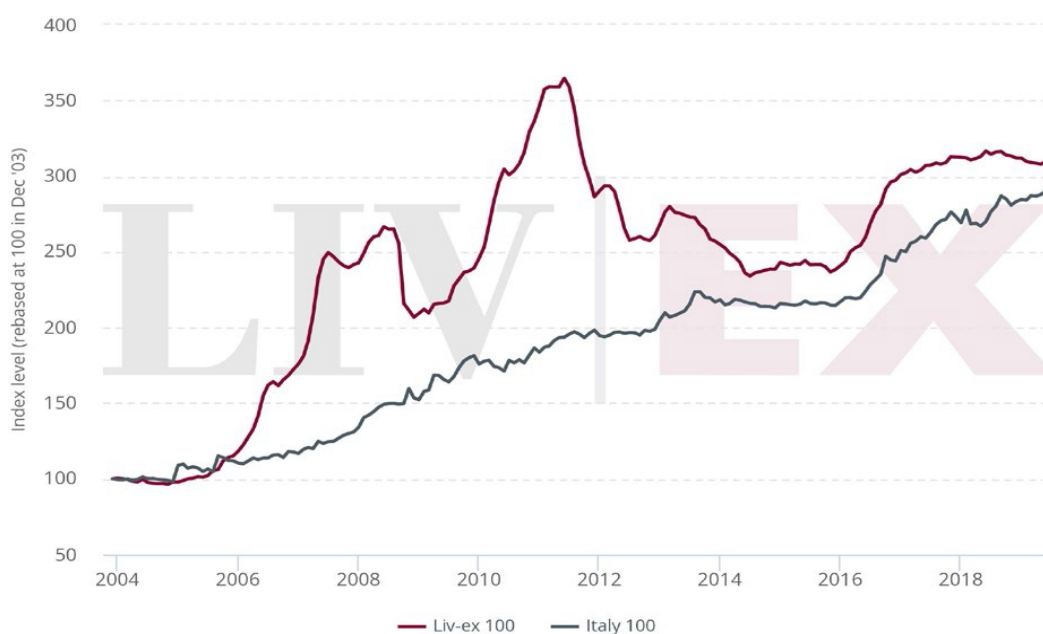
Trente-neuf vins d'Italie, dont trente nouveaux entrants, se sont qualifiés pour le classement Liv-ex 2019, qui classe les vins du monde en fonction de leur prix commercial moyen. Si différents facteurs influencent le prix des vins, on ne saurait trop insister sur les éloges de la critique.

Quelques heures seulement après que le Wine Spectator a désigné le Sassicaia 2015 leur "vin du millésime", son prix a augmenté de 25 %. Le Sassicaia 2016, récompensé de 100 points par Monica Larner du Wine Advocate, s'est apprécié de 71 % depuis sa sortie. Avec plus de critiques qui suivent les vins d'Italie que jamais auparavant, le marché des vins italiens semble certain de se réchauffer.

L'avenir du vin italien

Les collectionneurs suivent les vins italiens avec un intérêt croissant. Des initiatives technologiques telles que le commerce automatisé ont permis aux vins italiens d'attirer davantage l'attention sur le marché plus de régions devient facilement disponible. Cette exposition croissante a conduit à un élargissement de l'offre de vins italiens et à une augmentation subséquente des échanges.

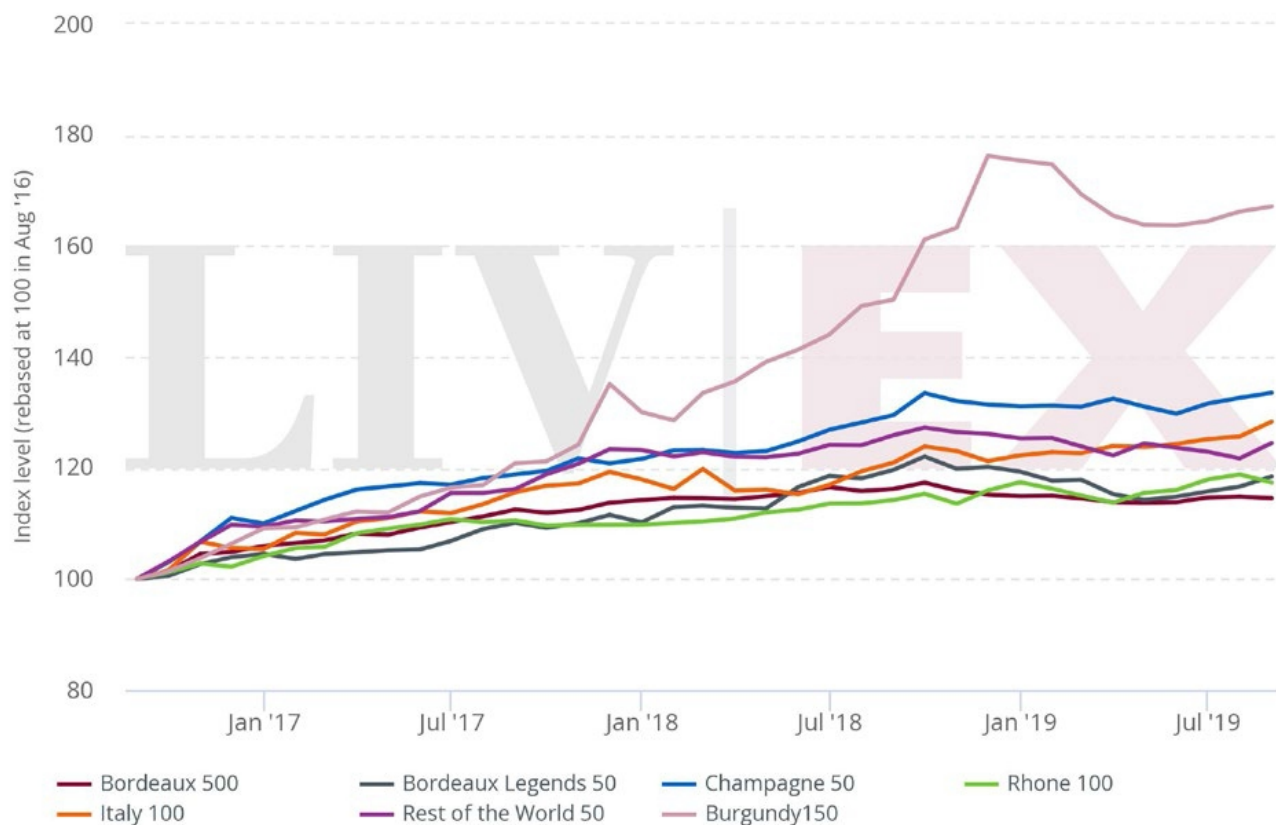
Sur un marché de plus en plus diversifié, les vins fins d'Italie s'imposent sur la scène mondiale.



Par rapport au marché en général, les prix des vins italiens ont augmenté à un rythme régulier, avec une volatilité minimale. L'Italy 100, qui a augmenté de 188 % depuis sa création, n'a pas été ébranlé par les événements qui ont affecté l'indice de référence du secteur, le Liv-ex 100, comme la crise financière de 2008 et la campagne anti-corruption chinoise de 2011.

L'Italy 100 suit l'évolution du prix des dix millésimes les plus récents de dix vins italiens de premier plan qui attirent un marché régulier sur le marché des vins.

L'indice, qui est basé sur des données transactionnelles, est pondéré en faveur des Super Toscans, dont la production importante alimente un marché actif. Plutôt que d'être soumis aux caprices de l'évolution des goûts et des tendances, ces vins ont lentement et régulièrement gagné en popularité parmi les collectionneurs de vins fins - et leurs prix ont également augmenté de façon constante.



Comme d'autres indices Liv-ex, l'Italy 100 a bénéficié de la dévaluation de la livre sterling suite au référendum sur le Brexit, ce qui a stimulé l'activité des acheteurs d'euros et de dollars.

Au cours des trois dernières années, l'indice a augmenté de 28,3 %, ce qui en fait la troisième meilleure performance après la Bourgogne et la Champagne.

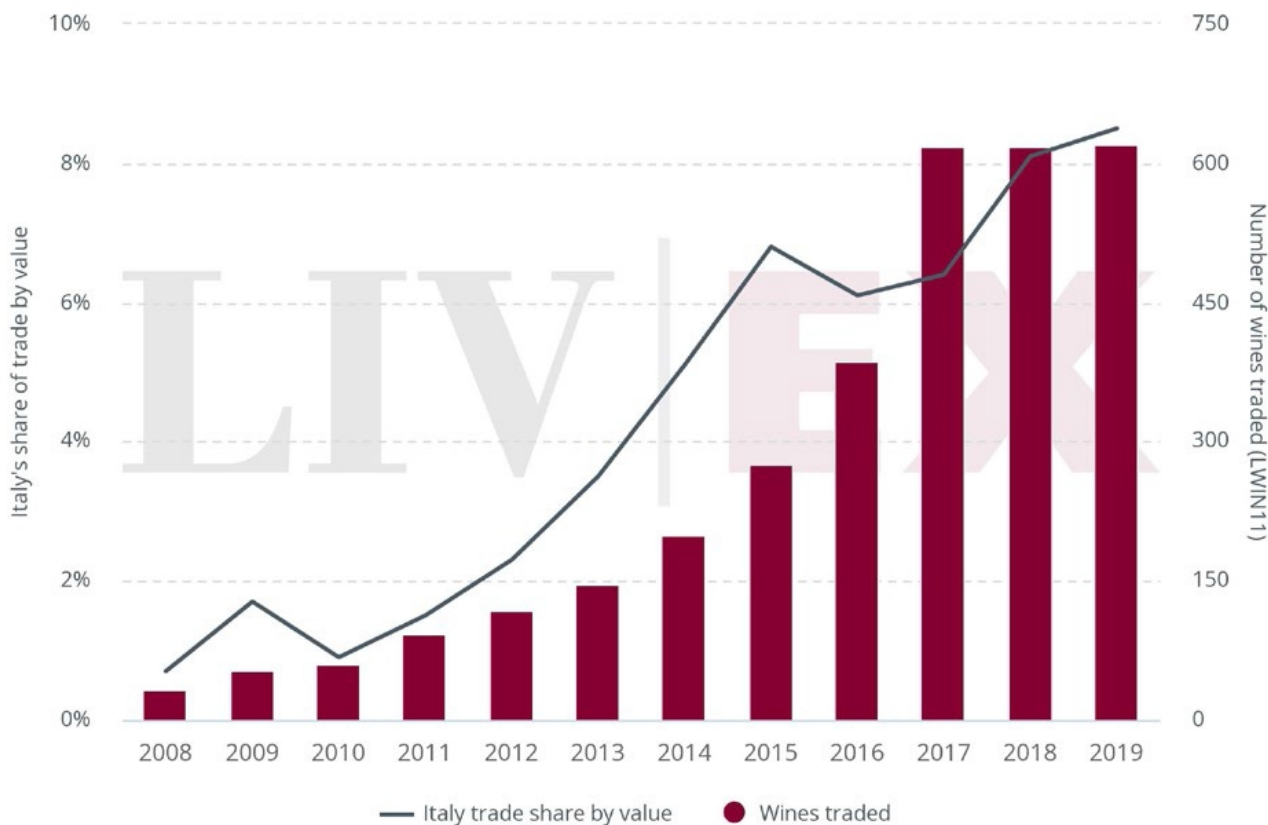
Tableau 1 : Prix moyens du marché des "Premiers" régionaux - deux ans

Wine	2019	2017	Price
Bruno Giacosa, Barolo Vigna Rocche Riserva (Red Label)	1st		£5,923
Masseto	1st	1st	£5,517
Biondi Santi, Brunello Montalcino Riserva	1st		£3,583
Gaja, Sori Tildin	2nd		£2,691
Gaja, Sori San Lorenzo	2nd	2nd	£2,485
Gaja, Costa Russi	2nd		£2,412
Bartolo Mascarello, Barolo	2nd		£2,229
Casanova di Neri, Brunello Montalcino Cerretalto	2nd		£2,080
Solaia	2nd	2nd	£1,938
Gaja, Gaia & Rey	2nd		£1,824
Romano Dal Forno, Amarone	2nd		£1,823
Gaja, Sperss	2nd		£1,660
Giacomo Conterno, Barolo Cascina Francia	2nd	2nd	£1,547
Sassicaia	2nd	2nd	£1,527
Tua Rita, Redigaffi	2nd		£1,403
Ornellaia	2nd	2nd	£1,372
Casanova di Neri, Brunello Montalcino Tenuta Nuova	2nd		£1,221
Gaja, Langhe Conteisa	2nd		£1,217
Macchiole, Messorio	2nd		£1,162
Bruno Giacosa, Barolo Falletto	2nd		£1,143
Gaja, Barbaresco	2nd		£1,122
Montevertine, Pergole Torte	2nd		£1,110
Rampolla, Alceo	2nd		£1,060
Poggio Sotto, Brunello Montalcino	2nd		£983
Castello Di Ama, Apparita	2nd		£979
Luciano Sandrone, Barolo Vigne	2nd		£959
Tignanello	3rd	3rd	£769
Brovia, Barolo Rocche Castiglione	3rd		£651
Elio Grasso, Barolo Ginestra Casa Mate	3rd		£638
Antinori, Guado Al Tasso	3rd		£630
Elio Grasso, Barolo Gavarini Chiniera	3rd		£604
Petrolo, Galatrona	3rd	3rd	£583
Fontodi, Flaccianello Pieve	3rd	3rd	£576
Valdicava, Brunello Montalcino	3rd		£536
Pupille, Saffredi	4th		£481
Conti Costanti, Brunello Montalcino	4th		£466
Brovia, Barolo Brea Vigna Ca'mia	4th		£407
Vietti, Barolo Castiglione	5th		£327
Ornellaia, Serre Nuove	5th		£305

Malgré les gains de l'indice Italie 100, la Toscane continue d'offrir l'un des points d'entrée les moins chers sur le marché des vins fins. Solaia, Sassicaia, Tignanello, Ornellaia et Tua Rita Redigaffi représentent des alternatives très abordables aux meilleurs vins de Bordeaux.

Bien que les prix dans le Piémont soient plus élevés - plus du double de ceux des Super Toscans - les meilleurs Barolo et Barbaresco sont encore moins chers que les vins de Bordeaux et un quart du prix des Bourgogne rouges.

Grâce à la combinaison de prix relativement bas et d'une qualité comparable, la Toscane et le Piémont suscitent un intérêt accru de la part des négociants et des consommateurs.



Il y a dix ans, lorsque Bordeaux représentait 90 % des échanges en valeur, la part annuelle de l'Italie était de moins de 2 %. Au fur et à mesure que l'activité régionale s'est répartie de manière plus équilibrée, l'Italie a fait des progrès significatifs.

Elle représente désormais 8,5 % du commerce total en valeur. Cela fait de l'Italie le troisième groupe régional le plus actif après le Bordeaux et la Bourgogne.

Non seulement le commerce des vins italiens a fortement augmenté, mais le nombre de vins italiens différents commercialisés s'est également multiplié.

Le graphique 3 montre clairement sa progression d'année en année. Le nombre de vins individuels (y compris les millésimes) a connu une augmentation impressionnante de 1 056 % au cours de la dernière décennie. Le nombre d'étiquettes commercialisées a doublé tous les deux ans.

Graphique 4 : Valeur des offres d'achat et de vente de vins italiens sur Liv-ex



Les acteurs du marché ont fait preuve d'un engagement accru envers le marché italien, comme en témoignent une exposition croissante : la valeur croissante des offres d'achat et de vente. Ce sont des engagements fermes d'acheter ou de vendre un vin sur le marché. En 2015, la valeur totale des offres d'achat et de vente était proche de 2 millions de livres sterling. Elle dépasse désormais les 5m£, portée en grande partie par des acheteurs actifs, ce qui reflète la demande accrue de vin italien.

L'impact de la négociation automatisée

Une partie de cette tendance peut être attribuée à l'introduction récente de l'automatisation des transactions, qui permet aux négociants de proposer tous les vins du marché des vins fins (Liv-ex) directement à leurs clients privés.

Les détaillants offrent plus de choix à leurs clients, ce qui se traduit par des habitudes d'achat plus diversifiées. Nous observons, par exemple, que les clients sont plus enclins à acheter des vins de moindre valeur et des vins provenant de régions productrices de vins fins non traditionnelles, grâce à l'automatisation des échanges.

Les écarts de marché - la différence entre l'offre et la demande - indiquent à quel point il est facile pour les acheteurs et les vendeurs de négocier à un prix acceptable.

Plus les écarts se réduisent, plus le marché est considéré comme efficace.

Cela se produit généralement lorsque les marchés deviennent plus actifs et plus liquides.

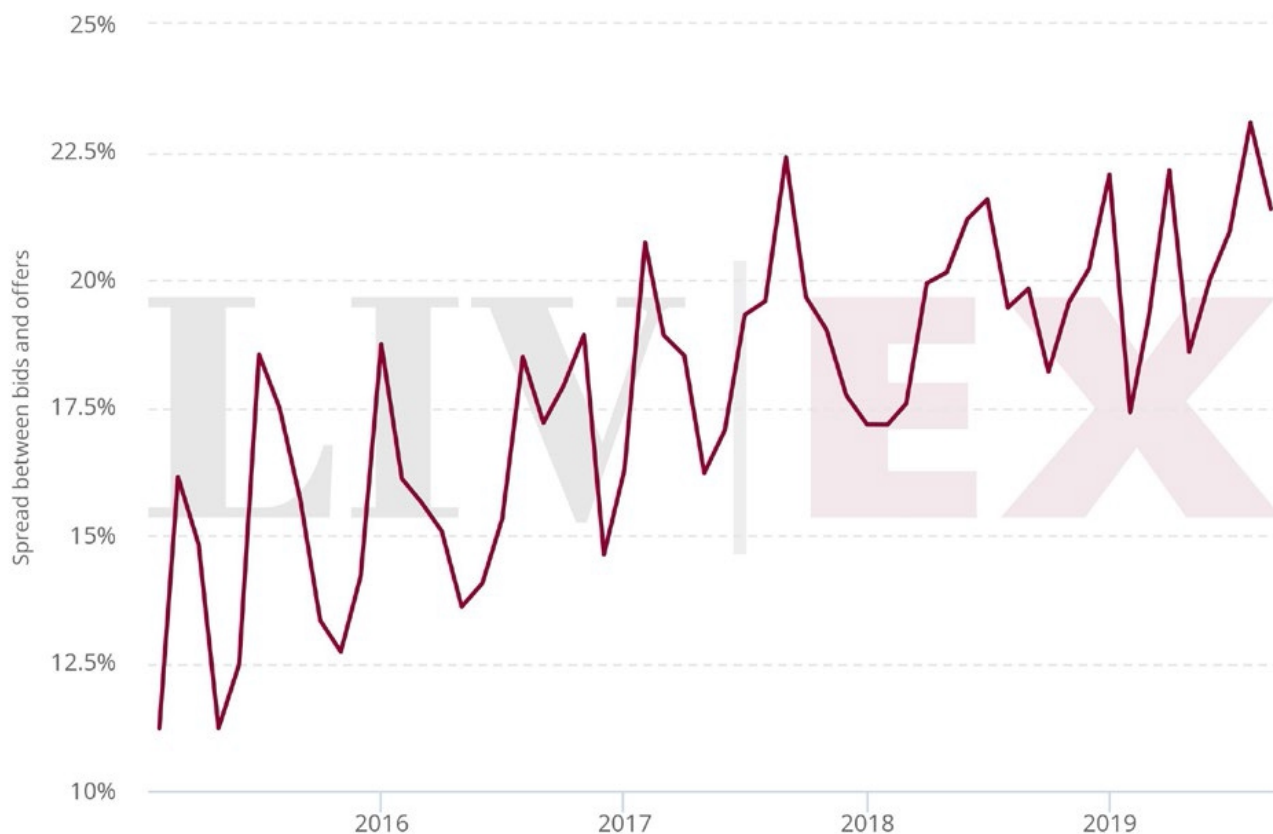
Comme le montre le graphique 5, les écarts moyens sur le marché italien du vin se sont en fait élargis malgré un marché nettement plus actif.

Cela peut être attribué à l'intérêt accru pour les vins de petite production du Piémont ces dernières années. Ces marchés sont beaucoup moins efficaces que celui des Super Toscans, qui est très actif, dont les écarts sont beaucoup plus faibles.

Pour l'instant, le marché italien (15-25% d'écart) semble relativement inefficace par rapport au marché bordelais (10%).

Cependant, à mesure que le marché secondaire du Piémont continue de se développer, on s'attend à ce que cette situation change car une plus grande liquidité est mise en commun par le biais de places de marché ouvertes et transparentes comme Liv-ex.

Graphique 5 : Écarts moyens pour les vins italiens sur Liv-ex



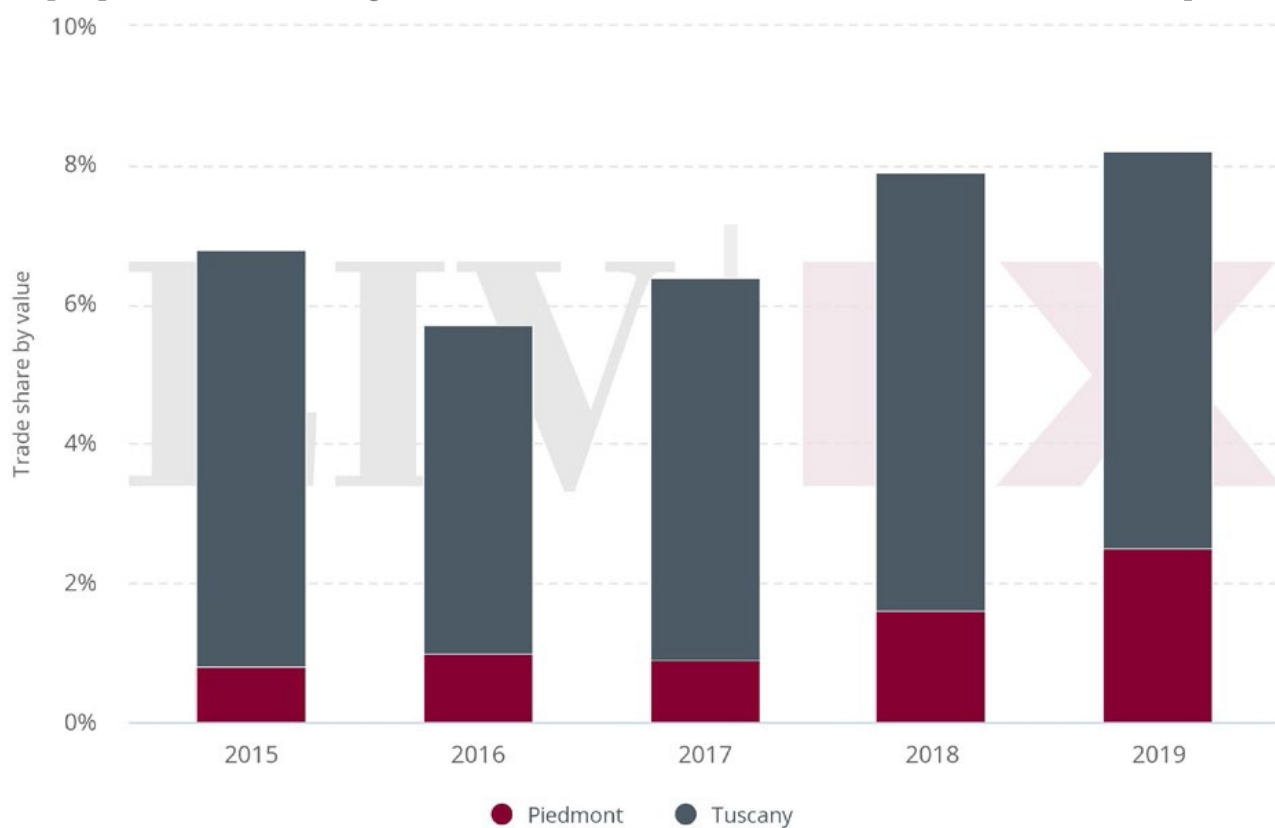
Italie : Piémont et Toscane

Pour mieux comprendre les fondamentaux du marché italien et le potentiel d'investissement de ces deux régions viticoles distinctes, il est nécessaire de reconnaître le fossé qui sépare le Piémont de la Toscane.

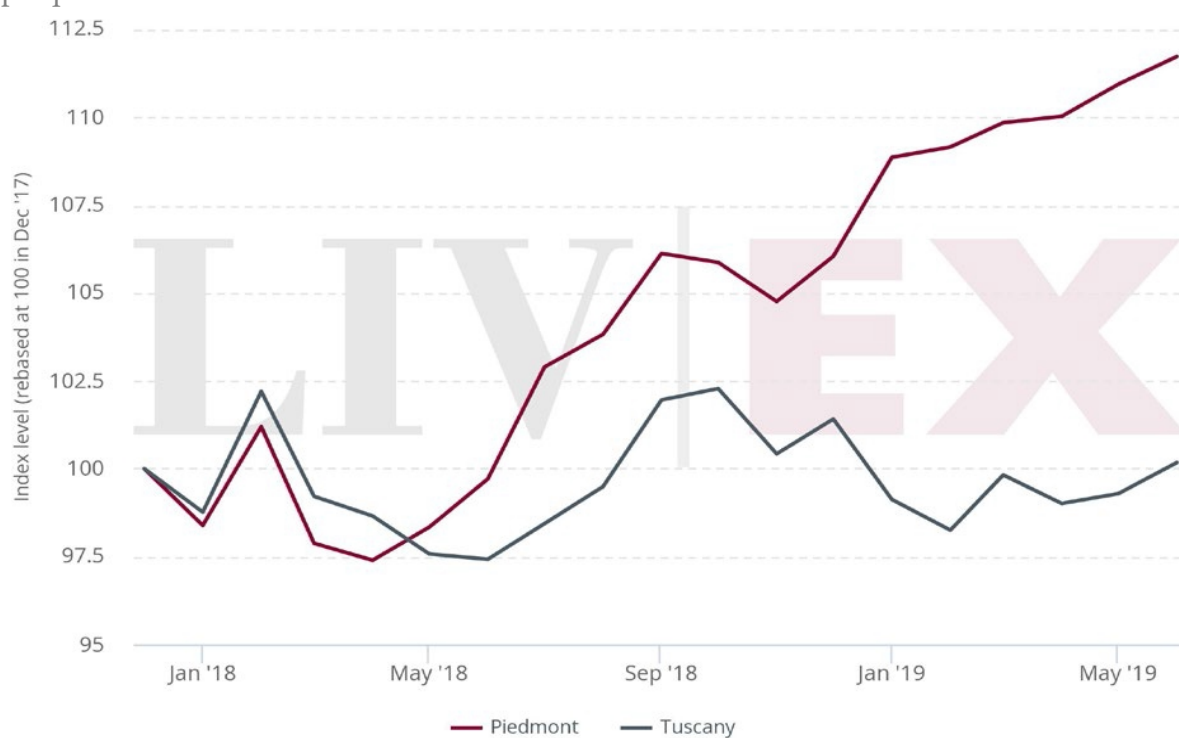
La Toscane est historiquement en tête en termes de part de marché. En raison d'une combinaison de qualité, de volume et de la force de la marque, les Super Toscans ont été très actifs sur le marché secondaire, augmentant la part de l'Italie dans le commerce total en valeur.

de la part de l'Italie dans le commerce total en valeur. Jusqu'à présent en 2019, la Toscane a représenté plus des deux tiers des échanges italiens, les vins du Piémont se taillant la part du lion pour le reste.

Graphique 6 : Part des échanges commerciaux entre le Piémont et la Toscane en valeur - cinq ans



Graphique 7 : Performance de l'indice Piémont vs Toscane



Les Super Toscans - des parachutes pour les investisseurs

Les Super Toscans ont une histoire complexe. En tant qu'assemblages de style bordelais, ils étaient une expérience née expérience née des règles restrictives de l'appellation, ou plutôt en dépit de celles-ci. Initialement étiquetés *Vino da Tavola* (vin de table), les Super Toscans sont les vins les plus bas de gamme de l'Italie, ces marques ont rompu avec les conventions DOC/DOCG standard.

La reconnaissance de l'excellente qualité de ces vins ne s'est toutefois pas fait attendre. Dans les années 70 et 80, ils prenaient des parts de marché importantes au détriment du Chianti, plus connu. Lors d'une dégustation à l'aveugle organisée par Decanter en 1978, qui a glissé un Sassicaia parmi les meilleurs Bordeaux, le vin alors obscur a battu une grande partie de la concurrence avant d'être révélé comme étant italien. Avec le temps, il est devenu nécessaire de se distinguer du Toscana IGT. Les producteurs ont créé la catégorie officielle des Super Toscans, dans le but de regrouper leurs vins de qualité supérieure mais non conventionnels sous une classification reconnaissable, bien qu'officielle.

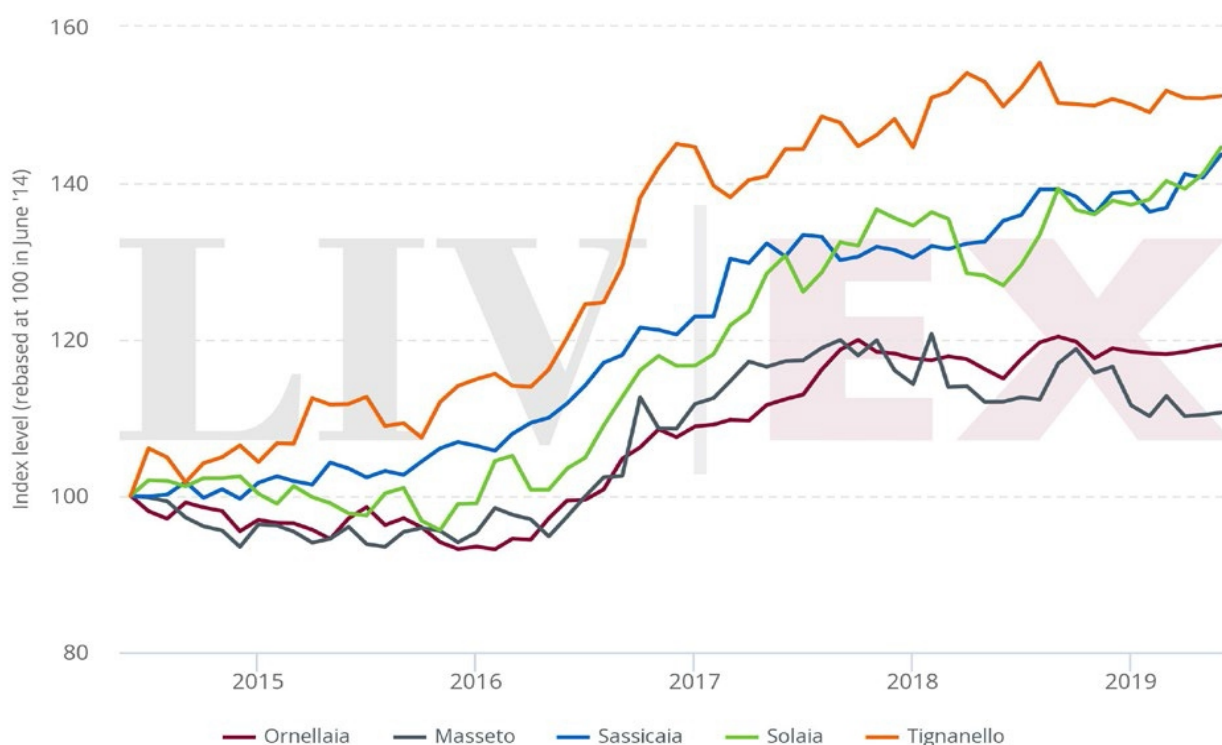
Les Super Toscans sont restés sous les feux de la rampe depuis lors et représentent aujourd'hui le groupe de vins fins italiens le plus liquide et le plus commercialisé.

Ils n'ont pas hésité à être reconnus comme des marques "favorables à l'investissement".

Dans un communiqué de presse de 2008, Masseto se décrivait comme "un parachute pour les investisseurs en temps de crise".

La marque est désormais considérée comme l'une des plus réussies et des plus recherchées de la Place de Bordeaux.

Graphique 8 : Les Super Toscans : performance sur cinq ans



Le Sassicaia 2015 a été le seul vin non français à figurer parmi les vins 5 les plus recherchés en Europe en 2019. En tant que vin de 2018 du Wine Spectator, il a attiré l'attention du commerce et des critiques.

Lorsque la publication en a fait l'annonce l'année dernière, elle a commenté que "le Sassicaia a pris sa [...] place légitime dans le panthéon des grands vins du monde".

Au cours des cinq dernières années, l'indice qui suit l'évolution du prix des dix derniers millésimes physiques de Sassicaia, a augmenté de 46%. Le Solaia a augmenté de la même manière. Le super toscan le plus performant, est le Tignanello - le vin préféré de la duchesse de Sussex⁷. Son indice est en hausse de 52 % depuis juin 2014.

Les prix des Super Toscans ont souvent été influencés par leur réception critique. Prenons l'exemple du Sassicaia dans le graphique 9 - notre analyse de régression montre une corrélation de 58 % avec les notes d'Antonio Galloni.

(Liv-ex utilise l'analyse de régression pour estimer la relation entre deux variables, dans ce cas entre les prix et les notes des critiques.

Les notes et les prix des douze derniers millésimes sont représentés les uns par rapport aux autres afin de créer une ligne de tendance.

Historiquement, ce processus a donné ses meilleurs résultats avec les vins de Bordeaux, ou les vins présentant un R-carré élevé (valeur supérieure à 50 %), pour lesquels la ligne de tendance peut être utilisée pour estimer leur "juste valeur".)

Antonio Galloni (Vinous), d'origine italienne, s'est imposé comme le principal critique des vins italiens. vins italiens. Il a commencé à publier le Piedmont Report en 2004. À l'époque, le seul grand critique à écrire systématiquement sur les vins italiens en anglais était James Suckling. Par la suite, Galloni a rejoint The Wine Advocate en tant que critique en chef des vins italiens, avant de devenir le principal critique des vins italiens. critique en chef des vins italiens, avant de créer sa propre publication en 2013.

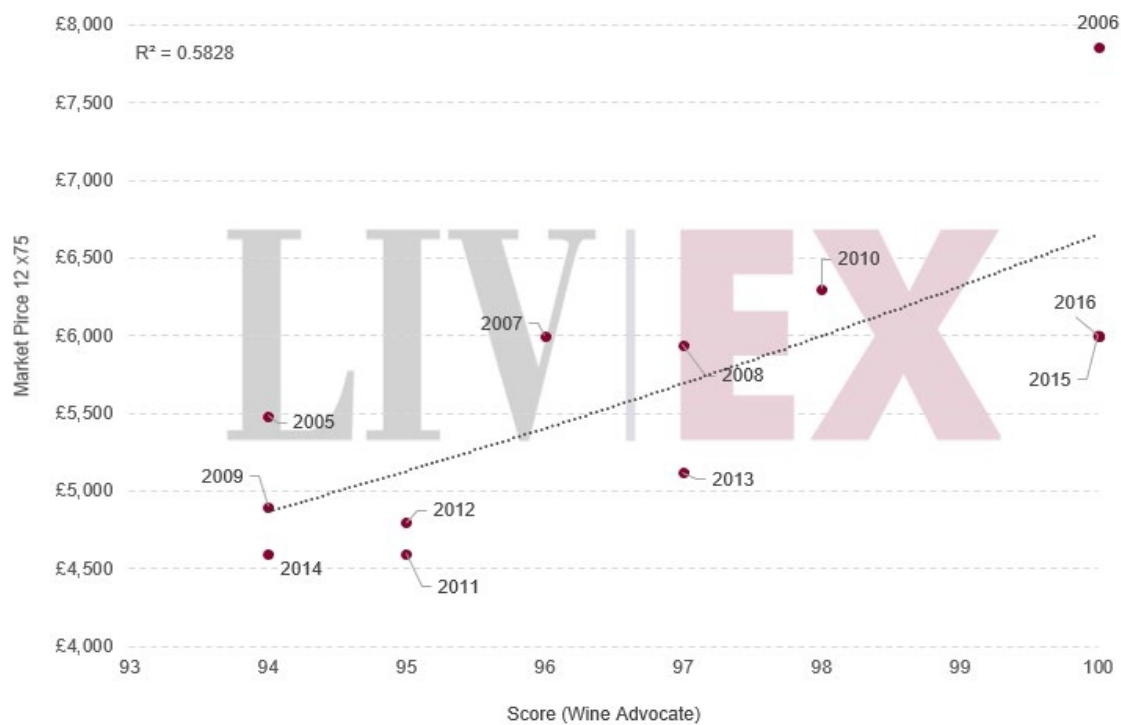
Comme le montre le graphique 10, les prix du Super Toscan Masseto sont fortement corrélés (64 %) aux notes du Wine Advocate principalement attribuées par Monica Larner. Larner a été la première rédactrice spécialisée dans le vin italien pour Wine Enthusiast en 2003. En 2013, elle a été choisie pour remplacer Antonio Galloni en tant que critique italienne en chef du Wine Advocate.

Selon Robert Parker, elle est "l'un des rédacteurs les plus complets sur les vins italiens".

Graphique 9 : Sassicaia - Prix du marché par rapport au score



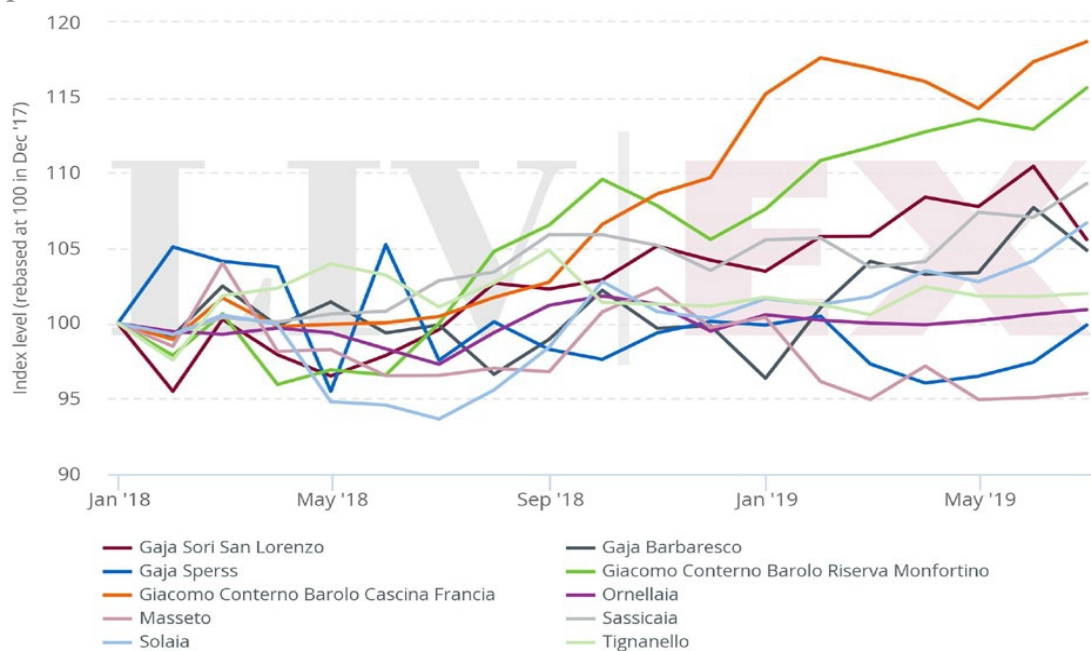
Graphique 10 : Masseto - Prix du marché par rapport au score



Malgré les éloges de la critique et la hausse des prix, la plupart des indices de Super Toscane sont restés à la traîne derrière les meilleurs vins du Piémont. Le graphique 11 compare une sélection d'indices de vins individuels des deux régions depuis la fin de l'année 2017 et met en perspective leur évolution de prix.

Masseto est le moins performant, avec une baisse de 4,6 %. Même l'augmentation de 9 % de Sassicaia, la plus grande augmentation parmi les Super Toscans, le place derrière les autres vins de la région. Super Toscan, le positionne derrière deux des meilleurs vins du nord. Le Barolo de Giacomo Conterno Cascina Francia de Giacomo Conterno est la plus forte hausse, avec 19 %. Il est suivi par un autre vin du même producteur, le Barolo Riserva Monfortino, en hausse de 16 %.

Graphique 11 : Indices de vins italiens sélectionnés

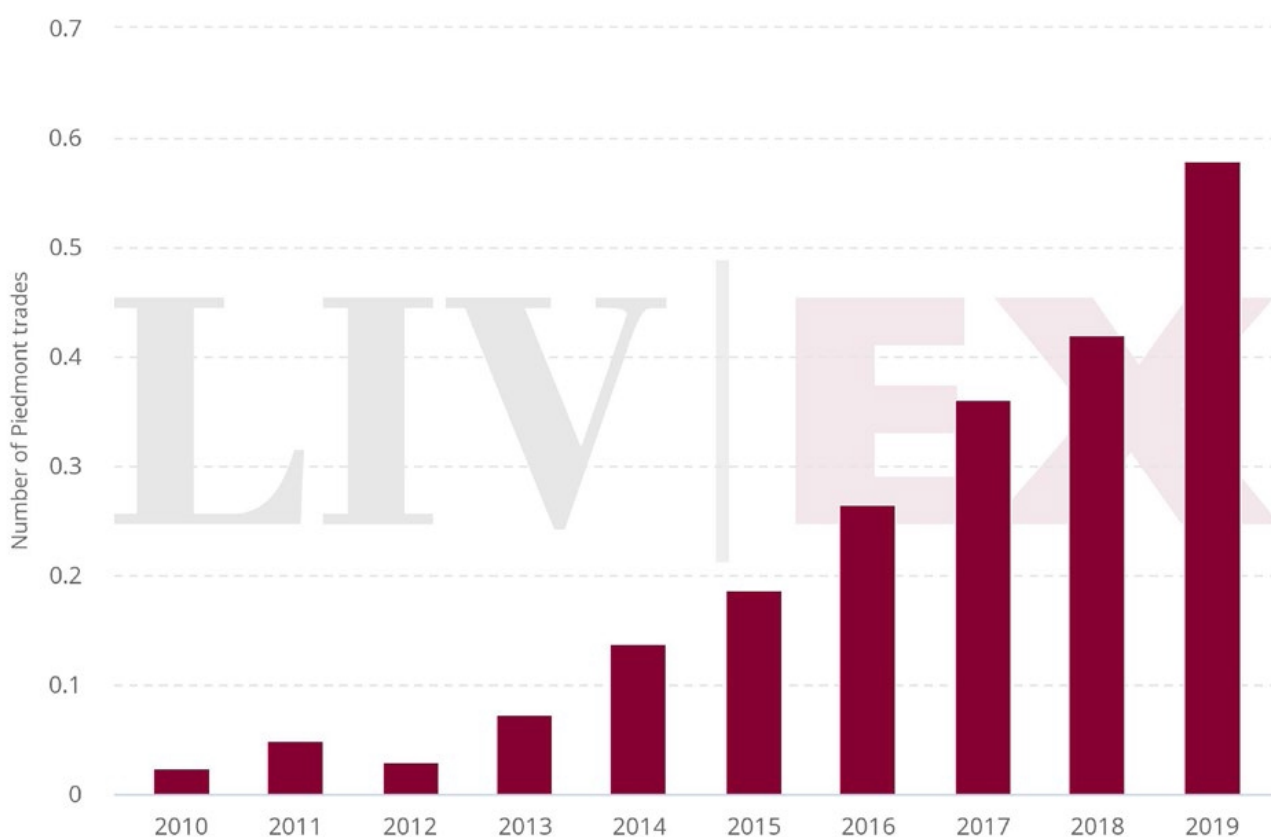


Les meilleurs vins du Piémont

L'intérêt pour les vins du Piémont est motivé non seulement par leur qualité, mais aussi par leur rareté et leur exclusivité.

C'est l'une des raisons pour lesquelles la région a été comparée à la Bourgogne. Ses vins sont généralement élaborés à partir d'un seul cépage - le Nebbiolo (Pinot Noir en Bourgogne) - en très petites quantités provenant de petits vignobles spécialisés.

Comme les niveaux de production sont inférieurs à ceux des Super Toscans (et d'ailleurs à ceux de toutes les régions françaises qui ont traditionnellement dominé l'activité du marché), les volumes échangés sur le marché le sont aussi. Mais l'intérêt croissant pour la région, qui a connu un boom ces dernières années, s'est reflété dans le nombre d'échanges sur Liv-ex. Liv-ex. Elles ont augmenté de 3 300 % au cours des dix dernières années. Jusqu'à présent, en 2019, l'augmentation a été de 40 %.



Comme le montre le graphique 12, le Piémont est certainement dans la ligne de mire des acheteurs. En 2009, les négociants britanniques étaient les principaux acheteurs, représentant 60 % de toutes les transactions de Piémont, l'Asie représentant 30 % et l'Europe seulement 10 %. Seuls 12 vins distincts ont été commercialisés cette année-là.

Il y a cinq ans, le marché américain montrait un intérêt accru, représentant 25 % du nombre croissant de transactions. Le Royaume-Uni est resté en tête avec 65 %, l'Asie avec 8 % et l'Europe avec 2 %. Le nombre de vins distincts négociés est également passé à 60.

Mais les tendances du marché sont en train de changer. Depuis le début de l'année, les acheteurs américains sont responsables de la majorité des échanges (56 %), le Royaume-Uni (38 %), l'Asie (5 %) et l'Europe (1 %). Cette évolution s'inscrit dans le contexte marché de plus en plus diversifié, avec plus de 270 vins distincts du Piémont négociés activement depuis le début de l'année.

Comme l'affirmait Galloni dans une interview accordée à Liv-ex8 l'année dernière : "L'histoire du Piémont est déjà connue. Ces vins sont tout aussi bons que les meilleurs vins du monde entier et les prix ont suivi".

Les meilleurs vins du Piémont ont connu une croissance significative de leurs prix. Ils représentent neuf des dix plus fortes hausses de l'indice Italie 100 au cours de l'année écoulée. Seul le favori du Wine Spectator, le Sassicaia 2015, brise les rangs.

Le Barbaresco 2011 de Gaja arrive en tête avec une hausse de 39 %. Les bons volumes de la marque ont contribué à son commerce croissant sur le marché secondaire. Mais ce n'est pas la seule chose qui distingue la marque des vins rares du Piémont.

Tableau 2 : Principales hausses sur une période d'un an

Wine	Vintage	July 2018	July 2019	Change
Gaja, Barbaresco	2011	£990	£1,380	39%
Sassicaia	2015	£1,332	£1,800	35%
Giacomo Conterno, Barolo Riserva Monfortino	2008	£5,844	£7,800	33%
Gaja, Barbaresco	2006	£1,392	£1,800	29%
Gaja, Sori San Lorenzo	2008	£2,560	£3,236	26%
Gaja, Sori San Lorenzo	2005	£2,918	£3,594	23%
Giacomo Conterno, Barolo Riserva Monfortino	2000	£6,960	£8,556	23%
Giacomo Conterno, Barolo Riserva Monfortino	2001	£8,880	£10,788	21%
Gaja, Barbaresco	2007	£1,300	£1,574	21%
Gaja, Sori San Lorenzo	2006	£2,640	£3,150	19%

L'histoire de Gaja - Un pied dans les deux camps

Gaja est connu pour avoir un pied dans les deux camps. Sa production piémontaise présente certaines similitudes avec les Super Toscans. Lorsqu'Angelo Gaja a repris l'entreprise familiale en 1970, il a mis en œuvre un grand nombre des changements qui ont fait de Gaja une célébrité mondiale. changements qui ont élevé Gaja au rang de célébrité mondiale, transgressant de nombreuses conventions de vinification du Piémont à l'époque. Il a introduit la plantation à plus haute densité, la récolte en vert, des rendements plus faibles, l'utilisation de barriques (fûts de chêne français de 225 litres) et des bouchons plus longs. Il a même expérimenté des cépages français sur des sur les meilleures terres du Barbaresco.

Les volumes de production sains de Gaja dans le Piémont rompent également avec la perception d'un vin rare produit en très petites quantités.

Les chiffres officiels ne sont pas publiés, mais on estime qu'ils dépassent les 350 000 bouteilles, soit 30 000 caisses. Ce volume de production est comparable à celui de Bordeaux, bien qu'il soit réparti entre un plus grand nombre d'étiquettes.

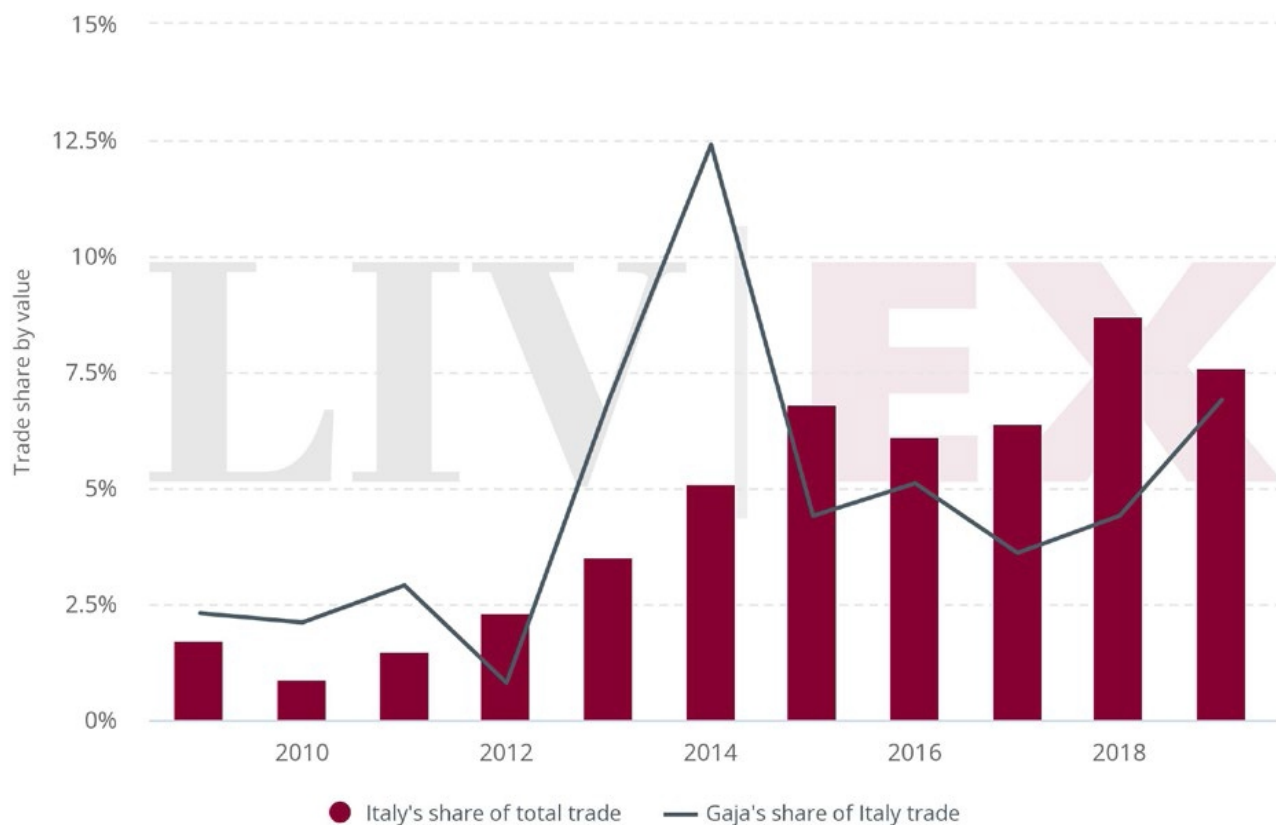
Le prix de ces vins n'a cependant pas toujours été apprécié par le marché. Au cours des années 2000, sa prime de sortie par rapport à la plupart des autres vins de la région a conduit certains adeptes à abandonner les allocations et à se tourner vers d'autres régions telles que la Bourgogne et le Bordeaux. Plus récemment, il semble faire un un retour en force.

La force croissante de sa marque est sûrement favorisée par sa diversification en Toscane, où elle produit des vins de Bolgheri et de Montalban.

Ces vins représentent collectivement plus de la moitié de la production totale de Gaja.

Bien qu'ils n'aient pas atteint les niveaux de prix et d'échange requis pour figurer dans le classement Liv-ex, plusieurs d'entre eux apparaissent vers la fin de l'année sur notre liste des 100 vins italiens les plus négociés. Avec ses vins du Piémont atteignant les prix les plus élevés et ses vins toscans commençant à se négocier en volume, Gaja pourrait représenter un microcosme des tendances plus larges observées dans ce rapport.

À l'occasion de la publication de l'édition 2018 du Power 100, le secteur des boissons a fait remarquer : "Une marque de retour au sommet est Gaja, le label italien le mieux placé au 26e rang, ayant grimpé de 30 places par rapport à l'année dernière. C'était autrefois une marque dont beaucoup de gens se sont un peu désamorçés, mais elle a beaucoup de vins à commercialiser et à des prix décents, ce qui en fait un peu comme un Barolo qui se comporte comme un Bourgogne".



L'Italie dans le classement Liv-ex 2019

Comme le montre le tableau 3, Gaja figure en bonne place dans le deuxième niveau du classement Liv-ex 2019. Les vins italiens ont représenté 14 % de cette catégorie - en grande partie grâce à l'accueil critique, une reconnaissance de leur qualité et de leur valeur.

Au total, 39 vins d'Italie se sont qualifiés pour le classement, dont 30 étaient de nouveaux entrants. Trois vins se sont classés dans Bruno Giacosa Barolo Vigna Rocche Riserva (Red Label), Masseto et Biondi Santi Brunello Montalcino Riserva. Montalcino Riserva.

Trois des Super Toscans ont été placés dans la deuxième catégorie : Solaia, Ornellaia et Sassicaia. Bartolo Mascarello Barolo et Gaja Sperss, qui étaient tous deux des nouveaux venus dans le Liv-ex 10013 du nord, se sont également classés dans la 2e catégorie.

Wine	2019	2017	Price
Bruno Giacosa, Barolo Vigna Rocche Riserva (Red Label)	1st		£5,923
Masseto	1st	1st	£5,517
Biondi Santi, Brunello Montalcino Riserva	1st		£3,583
Gaja, Sori Tildin	2nd		£2,691
Gaja, Sori San Lorenzo	2nd	2nd	£2,485
Gaja, Costa Russi	2nd		£2,412
Bartolo Mascarello, Barolo	2nd		£2,229
Casanova di Neri, Brunello Montalcino Cerretalto	2nd		£2,080
Solaia	2nd	2nd	£1,938
Gaja, Gaia & Rey	2nd		£1,824
Romano Dal Forno, Amarone	2nd		£1,823
Gaja, Sperss	2nd		£1,660
Giacomo Conterno, Barolo Cascina Francia	2nd	2nd	£1,547
Sassicaia	2nd	2nd	£1,527
Tua Rita, Redigaffi	2nd		£1,403
Ornellaia	2nd	2nd	£1,372
Casanova di Neri, Brunello Montalcino Tenuta Nuova	2nd		£1,221
Gaja, Langhe Conteisa	2nd		£1,217
Macchiole, Messorio	2nd		£1,162
Bruno Giacosa, Barolo Falletto	2nd		£1,143
Gaja, Barbaresco	2nd		£1,122
Monteverdine, Pergole Torte	2nd		£1,110
Rampolla, Alceo	2nd		£1,060
Poggio Sotto, Brunello Montalcino	2nd		£983
Castello Di Ama, Apparita	2nd		£979
Luciano Sandrone, Barolo Vigne	2nd		£959
Tignanello	3rd	3rd	£769
Brovia, Barolo Rocche Castiglione	3rd		£651
Elio Grasso, Barolo Ginestra Casa Mate	3rd		£638
Antinori, Guado Al Tasso	3rd		£630
Elio Grasso, Barolo Gavarini Chiniera	3rd		£604
Petrolo, Galatrona	3rd	3rd	£583
Fontodi, Flaccianello Pieve	3rd	3rd	£576
Valdicava, Brunello Montalcino	3rd		£536
Pupille, Saffredi	4th		£481
Conti Costanti, Brunello Montalcino	4th		£466
Brovia, Barolo Brea Vigna Ca'mia	4th		£407
Vietti, Barolo Castiglione	5th		£327
Ornellaia, Serre Nuove	5th		£305

Une note sur l'avenir

Si le marché secondaire des vins italiens est dominé par les Super Toscans et les meilleurs vins du Piémont, comme le souligne le présent rapport, la diversité de la gamme italienne est de plus en plus appréciée par le marché.

Les membres de Liv-ex s'attendent à ce que son marché continue à se diversifier. Un négociant a noté que si " les achats spéculatifs et de consommation semblent s'installer en Toscane et au Piémont, les acheteurs sont réévaluent leur vision de la valeur et sont prêts à élargir leurs horizons", en s'intéressant à des régions telles que la Sicile, la Lombardie et le Portugal.

Cette tendance s'est déjà reflétée dans le nombre croissant de transactions de vins de faible valeur sur Liv-ex. Certains acheteurs ont également été attirés par l'Italie d'un point de vue culturel, pour son patrimoine vinicole ancien et son tourisme viticole.

La critique a permis aux vins italiens de bénéficier d'une plus grande attention dans la presse et sur le marché. L'élargissement du champ des critiques, autrefois dominé par une poignée de personnes, continuera d'apporter un nouveau regard et un nouvel intérêt à la région.

Cela encouragera les producteurs à produire des vins de meilleure qualité et les collectionneurs à donner aux vins italiens une place de choix.

La technologie jouera également un rôle important dans le développement du marché. Comme sur tous les marchés, une plus grande transparence sera un atout pour le commerce. Des initiatives telles que l'automatisation des échanges sur des places de marché comme Liv-ex, ont contribué à augmenter l'exposition, car un plus grand nombre de vins provenant d'un plus grand nombre d'endroits sont devenus facilement accessibles à un plus grand nombre d'acheteurs.

L'offre de vins italiens étant plus importante, les échanges, tant en valeur qu'en volume, sont en augmentation, au bénéfice des producteurs.

Les producteurs de vin, les négociants internationaux et les collectionneurs en profitent.

Si la part de marché de l'Italie a augmenté, les prix de la région restent relativement modestes. Il est intéressant, de s'interroger sur leur avenir. Un membre de Liv-ex a exprimé l'opinion selon laquelle plusieurs régions profitent de la hausse stratosphérique des prix de la Bourgogne : "l'effet d'entraînement". C'est particulièrement vrai pour le Barolo et Barbaresco - les deux régions du nord qui ont tendance à attirer les buveurs de Bourgogne ont connu une croissance des prix plus importante.

Mais c'est la bonne santé du marché dans son ensemble et l'intérêt toujours croissant pour l'Italie qui ont jeté les bases de la hausse des prix de ses vins dans les années à venir.

Conclusion

Malgré sa longue histoire avec le raisin, l'histoire du vin en Italie est loin d'être entièrement écrite.

La diversité de ses cépages est à elle seule énorme : plus de 350 cépages bénéficient d'un statut "autorisé", tandis qu'il existe plus de 500 autres variétés documentées en circulation.

Le Piémont et la Toscane ont mené la charge du pays sur le marché des vins fins, mais d'autres régions émergent discrètement sur la scène mondiale.

Plus de 600 vins se sont échangés sur Liv-ex en 2019, soit une augmentation de 1 056 % au cours de la dernière décennie. Les deux premières régions d'Italie ont offert une diversification aux portefeuilles traditionnellement dominés par les vins de Bordeaux et de Bourgogne.

Elles représentent des alternatives moins chères, offrant des points d'entrée relativement bas sur le marché des vins fins. Une série de grands millésimes et la reconnaissance critique qui en découle a renforcé son attrait, tandis que les initiatives en matière de technologie ont contribué à l'augmentation de l'exposition, positionnant les vins italiens à côté des Bordeaux et des Bourgogne.

Les initiatives technologiques ont contribué à accroître la visibilité des vins italiens, les plaçant aux côtés des meilleurs vins de Bordeaux et de Bourgogne. L'Italie possède tous les atouts pour être reconnue comme l'un des premiers pays producteurs de vins fins au monde, des producteurs à l'esprit international, un accueil chaleureux de la critique et, surtout, une qualité élevée et constante. Alors que les collectionneurs continuent de diversifier leurs portefeuilles au-delà des régions françaises traditionnelles, l'Italie a tout à gagner.



VINS DE PRESTIGE

ALLEMAGNE





VINS DE PRESTIGE



Egon Müller Scharzhof

Les vignobles étaient très probablement déjà plantés par les Romains et ont été achetés à la République Française en 1797 par l'arrière-arrière-grand-père du propriétaire actuel, Egon Müller IV.

Aujourd'hui, le Scharzhof est exploité selon la philosophie de qualité d'Egon Müller III, qui est revenu de la captivité britannique en 1945 et a trouvé son vignoble en mauvais état. Pendant les années de guerre, il y a eu une pénurie de main-d'œuvre, d'engrais et de désherbants. Avec un travail énorme et porté par sa passion, il réussit à étendre les vignobles à 16 hectares, même si son vin n'est pas très apprécié à l'époque. Aujourd'hui, les choses sont très différentes : l'année dernière, un Scharzhofberger Trocken beerenauslese 2003 de Müller a été vendu aux enchères comme le jeune vin le plus cher du monde. Mais la qualité grandiose et incomparable des vins est déjà évidente dans le QbA d'Egon Müller et, de toute façon, dans le Kabinett extrêmement raffiné. Un vin d'Egon Müller convainc toujours par sa diversité gustative, sa complexité et sa finesse, tout en ayant une énorme longévité. Pour la première fois, avec le millésime 2015, Egon Müller est passé à la capsule à vis, plus durable et moins risquée selon lui, qui assure une maturation lente sur des décennies, sans goût de bouchon ni oxydation. Consommé jeune, un vin Egon Müller peut être addictif, mais il faut résister à la tentation de boire tous les vins lorsqu'ils sont encore jeunes, sinon vous passeriez à côté de leur merveilleuse métamorphose.

Egon Müller	Millésime	Prix	Prix aujourd'hui
Trockenbeerenauslese TBA	1959	268 DM = 134 Euro	30000
Trockenbeerenauslese TBA	1994	9228	15000
Trockenbeerenauslese TBA	1999	7500	12000
Trockenbeerenauslese TBA	2017	6400	15000



VINS DE PRESTIGE

ETATS-UNIS

Napa Valley



Illustration by Feifei Ruan



VINS DE PRESTIGE

Le marché aux Etats-Unis

Cela fait peut-être 44 ans que le Jugement de Paris a annoncé l'arrivée de la Californie sur la scène mondiale du vin, mais la Napa Valley est toujours considérée par certains comme une force émergente sur le marché mondial des vins fins.

Alors que de nombreux vins cultes sont vendus exclusivement via des listes de membres, de plus en plus de producteurs souhaitent attirer de nouveaux collectionneurs à l'échelle internationale, a déclaré Giles Cooper, acheteur chez le marchand BI Fine Wine & Spirits.

Ils cherchent à étendre leur distribution", a-t-il déclaré dans un nouveau guide d'introduction à la collection de vins de Napa, disponible pour les abonnés Decanter Premium exclusivement via l'application Decanter.

M. Cooper a déclaré que BI a soutenu Napa en tant qu'étoile montante du marché des vins fins, citant l'ampleur et la diversité des vins de qualité produits.

Les signaux du marché ont été mitigés en 2020.

Dans une mise à jour commerciale du troisième trimestre, BI a déclaré que les vins américains en général "ont connu un trimestre relativement calme, les sorties de septembre telles que Opus One [via la Place de Bordeaux] ayant suscité moins d'intérêt que d'habitude".

Elle a également suggéré que certains collectionneurs privés de vins vendus par le biais de listes réservées aux membres pourraient conserver un stock plus important que d'habitude.

Les prix moyens au détail de nombreux grands vins ont augmenté ces dernières années, selon les données de Wine-Searcher, mais des signes de ralentissement sont apparus récemment.

Shaun Bishop, PDG du négociant américain JJ Buckley, a déclaré que la demande au détail pour les vins californiens était forte mais que les prix étaient "un peu mous" par rapport aux autres vins fins en raison de l'impact économique du Covid-19, comme la fermeture de restaurants, de vignobles et d'hôtels.

Cependant, je constate qu'en raison de la situation actuelle et de la demande de détail pour ces vins, nous verrons les prix se raffermir à nouveau dès que ces entreprises pourront ouvrir. Parmi les meilleurs vendeurs figurent Eisele, Dominus, Vérité [Sonoma] et Kapcsándy, parmi JJ Buckley's, a-t-il ajouté.

Bishop et Ryan Woodhouse, acheteur chez le négociant américain K&L, ont également déclaré que la fermeture des restaurants et des caves des vignobles signifiait que certains grands vins californiens étaient plus facilement disponibles au détail cette année.

Sur le marché secondaire, Liv-ex a déclaré dans un rapport de marché cette semaine que son indice California 50 avait augmenté de 86 % entre janvier 2014 et janvier 2019, mais a noté qu'il avait parfois eu du mal à trouver sa dynamique au cours des deux dernières années.

Il suit les 10 millésimes "physiques" (non en primeur) les plus récents des vins de Napa Screaming Eagle, Harlan Estate, Opus One et Dominus, ainsi que Ridge Monte Bello (Santa Cruz Mountains).

Les vins américains trouvent de plus en plus une audience internationale parmi les acheteurs professionnels, a déclaré Liv-ex, qui se décrit comme une place de marché mondiale pour le commerce du vin.

'Le vin américain a représenté une part record du commerce [en valeur, sur Liv-ex] jusqu'à présent cette année, passant de 2,3 % en 2019 à 6,8 % en 2020', a-t-il déclaré.

'Depuis le début de l'année, le nombre de vins américains uniques échangés est plus de deux fois supérieur à celui de 2019.' La Napa Valley constituait environ 80 % des échanges de vins américains en valeur, bien que d'autres régions de Californie aient ébréché la domination de Napa cette année.

Lors d'un entretien avec Decanter en septembre, Justin Gibbs, cofondateur de Liv-ex, a déclaré que 2016 - très bien noté pour le cabernet californien - était le millésime américain le plus négocié en valeur au cours des 12 derniers mois.

Cependant, les échanges ont été nettement inférieurs pour plusieurs millésimes précédents. M. Gibbs a déclaré que cela reflétait un approvisionnement limité sur le marché secondaire, ce qui pourrait constituer un "couvercle" sur la future part de marché potentielle de la Californie.

Au cours des quatorze dernières années, depuis décembre 2003, Liv-ex a enregistré des rendements de 207 % pour les vins californiens, avec une très faible volatilité correspondante. Grâce à cette performance soutenue du marché, Liv-ex a maintenant lancé un indice California 50 dédié qui mesure l'activité des prix des 10 millésimes physiques les plus récents des cinq vins fins les plus remarquables et les plus activement négociés de cette région sur le marché secondaire :

Dominus : (production de 7 500 à 12 000 caisses par an). Le regretté Robert Mondavi a guidé les premiers développements de Dominus qui ont abouti à un partenariat entre les propriétaires Robin Lail et Marcia Smith et Christian Moueix du Château Petrus, qui est finalement devenu le seul propriétaire de Dominus.

Harlan Estate : Situé à Oakville, Napa, avec Michel Rolland comme œnologue consultant. Les vins très recherchés de Harlan Estate bénéficient d'une longue liste d'attente et d'un prix moyen de 1 012 dollars américains par bouteille. Une verticale de magnums de 10 millésimes a rapporté 700 000 USD lors de la célèbre vente aux enchères de la Napa Valley et Robert Parker a attribué 100 points à un certain nombre de millésimes.

Opus One : Également situé à Oakville, Napa, Opus One a été créé en 1980 en tant que joint venture entre le Baron Philippe de Rothschild du Château Mouton Rothschild et Robert Mondavi. Leur vision commune était de combiner l'expertise de l'Ancien et du Nouveau Monde en matière de vinification, ce qui a donné naissance à l'un des vins les plus célèbres de la région. Le prix moyen atteint sur le marché secondaire est aujourd'hui d'environ 300 USD par bouteille.

Ridge Monte Bello : Les premières plantations de vignes sont enregistrées en 1885, mais la première production commerciale de vin a eu lieu en 1962. Le millésime 1971 a établi le profil de ce grand vin lors du Jugement de Paris, qui a été revu lors d'une deuxième dégustation à l'aveugle en 2006.

Screaming Eagle: (production de 400 à 750 caisses par an) probablement le vin californien le plus emblématique avec une liste d'attente pour une production extrêmement faible. Robert Mondavi a été l'un des principaux artisans de la réussite du vignoble, tout comme Robert Parker qui a approuvé les vins du domaine au fil des ans. Le domaine appartient désormais au milliardaire américain Stan Kroenke et est géré par Armand de Maigret avec Michel Rolland comme consultant.

L'influence des vins californiens sur Liv-ex n'a cessé de croître, passant d'une part de marché de seulement 0,5 % en 2013 (en valeur) à 2,8 % en 2017 et à une mesure actuelle de 3,7 % en cumul annuel. Les vins Opus One et Dominus, très performants, font partie de l'indice Liv-ex Rest of the World 50 depuis un certain temps.

La création par Liv-ex de l'indice California 50, fournit un baromètre de valeur régionale supplémentaire pour guider le marché, confirme leur statut de vins clés intéressant les négociants, les collectionneurs et les investisseurs, ainsi que leur importance en tant qu'outils de portefeuille de vins fins.

Pour 1 050 dollars la bouteille, les quelques chanceux qui ont reçu une invitation à acheter la version 2016 de Screaming Eagle auront bientôt des portefeuilles beaucoup plus lourds : un mois plus tard, elle se négocie à plus de 3 000 dollars. Le millésime inaugural de 1992, alors commercialisé comme l'un des vins les plus chers de Californie à 75 dollars, se négocie aujourd'hui à plus de 6 300 dollars.





VINS DE PRESTIGE

Screaming Eagle

Le vignoble Screaming Eagle, situé dans l'Oakville AVA de la Napa Valley, a été fondé en 1986 par l'agent immobilier Jean Phillips. En tant qu'agent immobilier, elle était souvent la première à être informée de la mise en vente de terrains de choix. Elle a donc acheté 57 acres dans l'AVA d'Oakville, avec une petite ferme sur la propriété. Elle a donc acheté 57 acres dans l'AVA d'Oakville, avec une petite ferme sur la propriété. Le terrain était également équipé de diverses vignes et, pendant quelques années, elle a vendu le raisin à des établissements vinicoles locaux. Cependant, en 1992, elle a décidé de garder un acre de Cabernet Sauvignon pour faire du vin pour elle-même. Avec l'aide de Heidi Barrett, une jeune viticultrice diplômée du programme de vinification de l'UC Davis en 1980, elle construit un petit hangar de vinification sur la propriété et élabore son premier vin.

Le premier vin est sorti en 1995 au prix de 50 dollars la bouteille, et Jean l'offrait souvent en cadeau aux clients qui lui achetaient des propriétés dans la Napa Valley. La petite étiquette de style timbre-poste, avec le dessin d'un aigle survolant les vignobles, est rapidement devenue un objet de collection - non seulement en raison de son excellente qualité et de sa faible production, mais aussi parce qu'elle a immédiatement reçu de très bonnes notes de la part des critiques de vin. Robert Parker a donné au millésime 1995 une note de 99 points et James Laube du Wine Spectator a donné au millésime 1996 une note de 96 points. Avec une production limitée de 500 à 750 caisses, le prix du vin a rapidement grimpé à 300 dollars la bouteille et il a été considéré comme un "vin culte".

Qu'est-ce qui a donc permis à la marque Screaming Eagle de sortir du domaine du culte pour devenir une véritable marque de vin de luxe ?

La réponse réside dans la façon dont la marque a su atteindre et maintenir les six composantes du luxe au cours de deux décennies. Avec Heidi Barrett comme première vigneronne, qui a mis l'accent sur l'excellence et l'équilibre, Screaming Eagle a commencé avec une réputation de haute qualité et a réussi à la conserver au fil du temps, même si les vigneronns ont changé. Cela peut s'expliquer en partie par le fait que les raisins proviennent du vignoble très spécial de l'AVA d'Oakville que Jean a acheté, et qui a depuis été replanté avec des porte-greffes et des clones de cabernet sauvignon, cabernet franc, merlot et sauvignon blanc de meilleure qualité. Le vin provient d'un endroit extraordinaire, avec Harlan Estate - un autre domaine viticole culte qui est passé au domaine du luxe - situé à proximité.

Dès le début, Jean a maintenu une faible quantité de production, et lorsqu'elle a vendu le domaine à l'entrepreneur Stanley Kroenke en 2006, lui et ses partenaires ont judicieusement maintenu une faible production pour maintenir à la fois la qualité et le sentiment de rareté. C'est principalement pour ces raisons que le Screaming Eagle atteint les prix les plus élevés de tous les vins américains sur le marché secondaire. De son prix de départ de 50 dollars, les prix du Screaming Eagle ont augmenté au fil des ans pour atteindre 300 dollars en 2006 et 1 050 dollars en 2019, avec un prix moyen sur Wine-Searcher de plus de 3 000 dollars par bouteille.

Si ces prix élevés ont pu être atteints, c'est en partie grâce à un titre sensationnel de Screaming Eagle, qui a atteint l'enchère la plus élevée jamais faite sur une bouteille de vin de 6 litres lors de la vente aux enchères de la Napa Valley en 2000, pour un montant record de 500 000 dollars.

Ce vin excelle également à donner un sentiment de privilège à ceux qui le possèdent, car il existe une liste d'attente de milliers de personnes qui espèrent être autorisées à acheter le nouveau millésime lorsqu'il sort chaque année. Les personnes inscrites sur cette liste doivent acheter trois bouteilles de Screaming Eagle ainsi que des bouteilles de Second Flight. Il est rare que quelqu'un refuse cette offre, car il peut facilement revendre le vin sur le marché secondaire et réaliser un joli bénéfice, bien que la plupart des vrais collectionneurs conservent toujours au moins une bouteille. Enfin, le Screaming Eagle suscite le plaisir du consommateur - non seulement il est délicieux, mais les propriétaires peuvent partager ce plaisir avec d'autres, ou prendre plaisir à montrer la bouteille dans leur cave à vin.

Mais Screaming Eagle ne s'arrête pas là en termes de luxe ; elle a continué à entretenir la légende et l'héritage d'une marque spéciale. Elle a adopté des pratiques agricoles biodynamiques dans le vignoble et a construit une cave à vin moderne. Il y a plusieurs années, une version blanche du Screaming Eagle a été lancée, élaborée à partir de la petite parcelle de Sauvignon Blanc plantée sur la propriété. Un seul tonneau est produit chaque année, mais les clients sont parfois autorisés à le déguster lors d'occasions spéciales. Mais même cela est difficile, car Screaming Eagle n'accepte pas les visiteurs et ne dispose pas d'un panneau annonçant l'emplacement de la cave. En fait, ils vont même jusqu'à se battre avec Google pour que leur emplacement ne figure pas sur Google Maps.

Screaming Eagle est considéré comme l'un des vins cultes californiens par excellence et a été ajouté à l'indice Liv-ex California 50 - qui suit l'évolution des prix des dix derniers millésimes physiques des cinq vins californiens les plus activement négociés - dès juillet 2018.

En raison de son statut de " premier cru " californien, les allocations de Screaming Eagle sont très recherchées et les dix derniers millésimes coûtent en moyenne 29 700 £ par 12x75, bien qu'une légère prime soit accordée à ceux qui ont 100 points, comme le montre le graphique ci-dessus.

Avec des négociants proposant le 2016 pour 27 900 £ aux États-Unis, soit une réduction de 6 % par rapport à la moyenne, les adeptes du domaine peuvent trouver de la valeur dans cette édition. Cependant, avec plusieurs années en bouteille et 100 points de Robert Parker, le millésime 2012 semble également attrayant.

