



VINS DE PRESTIGE

Les vins fins se portent bien dans un marché turbulent



Les vins fins se portent bien dans un marché turbulent

Le secteur du vin haut de gamme est une cible privilégiée pour les particuliers fortunés qui cherchent à se protéger.

L'économie mondiale a connu cette année un parcours en dents de scie, avec une inflation plus élevée que prévu, des taux d'intérêt en hausse et des difficultés dans les trois principales économies du monde : les États-Unis, la Chine et la zone euro.

Sans surprise, les actions sont également en chute libre : à la fin du mois d'août, le S&P 500 était en baisse de 17,02 %, le Dow Jones Industrial Average de 13,29 %, le S&P MidCap 400 de 14,46 % et le S&P SmallCap600 de 15,53 %.

Dans de nombreux secteurs de l'économie - immobilier, articles ménagers, électronique, soins personnels et appareils ménagers - les ventes stagnent. Mais il est intéressant de noter que le vin fin n'est pas seulement très demandé, certains experts affirment qu'investir dans le vin fin constitue une excellente couverture contre le type de turbulences que nous connaissons actuellement.

Lisez ce qui suit pour vous faire une idée de la situation des vins fins et comprendre pourquoi le moment est peut-être idéal pour investir.

Le prix du vin, en moyenne, est remarquablement stable en ce moment, compte tenu de ce qui se passe dans d'autres secteurs de l'économie.

Contrairement au prix du carburant (qui a augmenté de plus de 106 % par rapport à l'année précédente à certains moments de l'année, selon l'indice des prix à la consommation), aux tarifs des compagnies aériennes (plus de 37 %) ou aux vêtements d'extérieur pour hommes (plus de 22 %), le prix du vin dans son ensemble est en baisse.

Selon les données du Bureau américain des statistiques du travail, le prix moyen du vin de table en juillet 2022 (13,33 \$) était en baisse de 2,1 % par rapport au sommet atteint en avril 2021 (13,62 \$).

Hausse des ventes de produits haut de gamme

Si les prix du vin restent relativement stables dans l'ensemble, les vins qui se vendent le mieux se situent à l'extrémité la plus chère de l'échelle.

Le rapport sur les expéditions directes de vin aux consommateurs, qui combine les données de SOVOS ShipCompliant et de Wines Vines Analytics, indique que les ventes globales ont diminué de 9 %, mais que la valeur a augmenté de 3 % pour atteindre 1,95 milliard de dollars d'une année sur l'autre. Les ventes de bouteilles de vin à 100 dollars ou plus ont augmenté de 34,2 % en valeur et de 36,1 % en volume, tandis que les ventes de vin à 30 dollars ou moins ont diminué de 9,4 % en volume et de 8 % en valeur.

Les amateurs de vin ont dépensé sans compter pour les vins de l'Oregon et de Napa. En Oregon, les expéditions DTC ont augmenté de 18,7 % en valeur, avec une hausse de seulement 12,9 % en volume, et un prix moyen par bouteille qui s'est traduit par une augmentation de 11,8 %. À Napa, les expéditions de DTC ont augmenté de 18,8 % en valeur et de seulement 4,1 % en volume, ce qui signifie que le prix par bouteille était nettement plus élevé d'une année sur l'autre, selon la SOVOS.

Selon le rapport DTC du deuxième trimestre 2022 d'Enolytics et Wine Direct, les vins de luxe à partir de 90 dollars ont connu une hausse de 32 % des ventes, tandis que les bouteilles à partir de 20 dollars ont baissé de 1 %.

"Plus les vins sont chers, plus la part des consommateurs masculins du baby-boom est importante", explique Chris Huyghe, cofondateur et analyste principal du service d'agrégation de données sur le vin Enolytics. "Beaucoup d'entre eux ont tendance à être des collectionneurs et ils sont moins influencés par les facteurs économiques. Les domaines viticoles moins chers ont une plus grande base de consommateurs millénaires et féminins qui ont un revenu disponible plus faible, et qui sont donc plus affectés par les facteurs économiques."

Les exploitations viticoles individuelles à faible volume, comme le Wentworth Vineyard and Ranch, qui produit 1 000 caisses de vin dans la vallée d'Anderson, ont vu leurs ventes augmenter de 240 % d'une année sur l'autre.

"Il y a une plus grande demande pour les vins que je produis que ce que nous avons vu auparavant", déclare le cofondateur Mark Wentworth. "Il est vrai que mon entreprise est relativement jeune et qu'il existe de nombreux facteurs de croissance, dont le plus important est que je pense que nos vins sont très bons. Et l'histoire de la plantation de vignes sur des terres brutes par opposition à l'achat de raisins est intrigante pour beaucoup, tout comme notre agriculture biologique et notre soutien aux travaux de conservation."

M. Wentworth, dont les vins se vendent entre 52 et 114 dollars, note que la croissance la plus forte est enregistrée dans les canaux de vente au détail et de vente en gros par l'intermédiaire des distributeurs.

Pour les 8400 caisses de Seña, une collaboration entre Eduardo Chadwick et Robert Mondavi dans la vallée d'Aconcagua, au Chili, les ventes sont en hausse de 25 % par rapport à l'année précédente. Seña propose un seul vin - le Seña 2020, dont le prix est de 150 dollars la bouteille.

"Nous constatons une tendance très positive aux États-Unis et en Asie", déclare Michel Couttolenc, vice-président des ventes et du marketing de Seña. "Nous sommes fermement convaincus que le marché américain du haut de gamme a un gros potentiel pour nous, et nous commençons tout juste à l'exploiter."

Hausse des dépenses de luxe

La personne typique qui opte pour une bonne bouteille de vin de niche un mardi au hasard a, sans doute, plus de pouvoir d'achat que jamais.

L'écart entre les ultrariches et les autres s'est creusé pendant la pandémie, les dix hommes les plus riches du monde ayant doublé leur fortune, passant de 700 milliards de dollars à 1,5 billion de dollars au cours des deux premières années de la pandémie, selon un rapport d'Oxfam International. (Cela représente un taux d'accumulation d'environ 15 000 dollars par seconde).

Malgré les perspectives économiques désastreuses, les habitudes dépensières devraient se poursuivre à un rythme soutenu. Selon le cabinet de conseil Bain, les ventes de produits de luxe, des montres haut de gamme aux bouteilles de Château Mouton-Rothschild, devraient augmenter de 5 % cette année.

En plus d'acheter de délicieuses bouteilles de RDC, les ultra-riches considèrent désormais le vin comme un moyen d'équilibrer leur portefeuille de participations. (Les investisseurs ultra-riches, ou ceux qui possèdent plus de 30 millions de dollars, détiennent en moyenne environ 50 % de leurs actifs dans des investissements alternatifs tels que l'art, les métaux précieux, l'immobilier et le vin).

Les investisseurs désireux d'éviter certaines des turbulences du marché boursier, ont cherché des investissements alternatifs. Les crypto-monnaies ont eu leur heure de gloire, mais l'intérêt pour les objets de collection - comme l'art et le vin - est en hausse.

Le vin offre des rendements réguliers sur des vins de qualité, avec une faible corrélation avec la performance générale du marché.

Le vin offre des rendements réguliers sur des vins de qualité investissement, avec une faible corrélation avec la performance générale du marché.

"Lorsque la bourse monte, le vin rare a tendance à monter davantage, et lorsque la bourse baisse, le vin rare peut baisser un peu, mais pas de façon aussi spectaculaire", note David Parker, fondateur de l'acheteur et vendeur de vins rares Benchmark Wine Group, basé à Napa.

Liv-Ex, la plus grande bourse de vins au monde, a réalisé un rendement annualisé de 13,6 % au cours des 15 dernières années, contre 7,8 % pour le Dow Jones et 8,58 % pour le S&P 500. Le LX1000, l'indice le plus large, a progressé de 22,9 % au cours des 12 derniers mois et de 47,4 % au cours des cinq dernières années.

Il existe plusieurs façons d'investir dans le vin, explique M. Parker : par le biais d'actions ou d'ETF sur le vin comme LVMH, par le biais de fonds d'investissement sur le vin comme Vinovest, ou par des acquisitions individuelles de vins de premier ordre.

"Que vous voudrez évidemment acheter par caisses", note M. Parker.

Et pour beaucoup, l'intérêt d'investir dans le vin va au-delà de leur ligne de fond.

"La majorité des acheteurs de grands vins considèrent leur collection à la fois comme un produit consommable et comme un objet de collection", ce qui intéresse de plus en plus les investisseurs à la recherche de liquidités à parquer quelque part", explique Justin Gibbs, président adjoint et directeur des échanges chez Liv-ex. "Le premier, parce qu'ils sont passionnés par ce qui se trouve dans le verre et aiment le boire, le second, parce qu'ils le reconnaissent comme une réserve de valeur. Sa rareté relative (qui ne fait que croître au fil des années) et sa tangibilité le marquent comme une véritable alternative aux actions et obligations, par exemple. Il est donc considéré comme un outil de diversification de portefeuille. Sa tangibilité devient particulièrement intéressante en période d'inflation où la monnaie papier perd de sa valeur avec le temps."

Taux de change bonu\$

Pour les particuliers fortunés aux États-Unis et en Asie, c'est le moment idéal pour commencer ou compléter une collection de vins de qualité.

"La faiblesse de la livre sterling par rapport au dollar signifie que les prix des vins fins deviennent plus abordables pour les acheteurs américains et asiatiques", explique M. Gibbs. "Le dollar s'est renforcé par rapport à la livre sterling. En un an, le taux de change GBP/USD est passé de 1,38 à 1,16 dollar. Cette baisse se reflète dans les prix des grands vins. Mesurés en livres sterling, les vins inscrits à la bourse sont actuellement 15,9 % moins chers pour les acheteurs en dollars qu'en décembre de l'année dernière."

u cours de l'été, pour la première fois en deux décennies, le dollar et l'euro ont également atteint la parité.

Si vous envisagez d'investir dans une collection de vins, Asher Rubinstein vous propose quelques conseils. M. Rubinstein est avocat spécialisé dans les fiducies et les successions au sein du cabinet Gallet Dreyer & Berkey, à New York, et conseille les particuliers fortunés sur, entre autres, leur collection de vins.

"Tous les vins ne prennent pas de valeur", souligne M. Rubinstein. "Vous devez vous assurer d'investir dans des vins de premier ordre : Des bourgognes comme le Domaine de la Romanée-Conti, des champagnes comme le Cristal, des toscans comme le Biondi Santi Brunello di Montalcino, des premiers crus de Bordeaux comme le Latour et des vins non classés de la rive droite comme le Petrus. Quelques-uns de Napa, comme Harlan et Screaming Eagle."

Il faut acheter plusieurs caisses, avoir un horizon temporel rigoureusement planifié - généralement de cinq à vingt ans - et prévoir de le vendre pendant sa période de consommation. Prévoyez des fonds pour l'assurance, des conditions de stockage adéquates, idéalement pas dans votre propre maison, assurez-vous qu'il existe une chaîne de provenance et des documents de votre installation de stockage expliquant les niveaux de température et d'humidité. Lorsque vous vendez, probablement par l'intermédiaire d'une maison de vente aux enchères, veillez à déclarer vos gains lors de votre déclaration d'impôts, ajoute-t-il.

M. Rubinstein affirme avoir vu les investissements de ses clients rapporter bien plus de 20 % de retour sur investissement, même après prise en compte des coûts et des impôts à payer sur les plus-values.

"L'investissement dans le vin est lent et régulier, alors que le marché boursier connaît des hauts et des bas", note M. Rubinstein. "Cela permet de diversifier votre portefeuille, mais c'est aussi plus intéressant. Je pense que l'investissement dans le vin fin attire un tout nouveau type d'investisseur, car il implique l'histoire, la géographie, le changement climatique, l'aristocratie. Et vous pouvez le boire si tout le reste échoue !"

Mais. Bonne chance pour trouver plusieurs caisses de Screaming Eagle et de DRC.

"La rareté fait partie de la valeur inhérente du bon vin", admet Rubinstein. "La plupart des grands crus ont des listes d'attente".

Travailler avec des détaillants de vins rares comme Benchmark est toutefois une option.

"Nous avons le plus grand inventaire de vins de qualité d'investissement du pays", dit Parker. "Nous avons environ 16 000 UGS et une grande disponibilité des caisses. Nous travaillons directement avec les producteurs et nous pouvons nous approvisionner auprès de rares courtiers en vins. De plus, nous disposons d'une équipe de vente qui peut conseiller les particuliers fortunés sur les choix d'achat et le stockage."

Comme pour tout investissement, les rendements fabuleux sont souvent le résultat d'une combinaison imprévisible de prévisions intelligentes, de suppositions éclairées, des conditions du marché et d'un manque de chance.

Mais il est difficile d'ignorer la surperformance régulière des vins fins par rapport au marché boursier. Il en va de même pour le rendement impressionnant de 888 % sur 10 ans des investissements d'une licorne comme La Tache de la RDC, achetée en 2009 pour 693 dollars la bouteille et vendue pour 6 851 dollars en 2020.

Kathleen Willcox (Wine Searcher)

Thursday, 22-Sep-2022