



De la cave à la sicav...

Passion du vin et intérêts financiers, une alternative à la crise. Entretien avec Michel Tamisier, co-fondateur du fonds d'investissement luxembourgeois Nobles Crus.

«Outre son aspect purement financier, ce fonds met en valeur les grands noms du meilleur de la production mondiale de vin.»

Par
Bertrand
Ballesta

RVI: Comment est née votre société et que proposez-vous à votre clientèle ?

Michel Tamisier: Tout d'abord, la création de ce fonds d'investissement spécialisé (FIS) repose sur l'observation des chiffres liés au marché des grands vins. Depuis 2004, l'indice Liv-ex, qui synthétise l'évolution des cours des cent meilleurs vins français, affiche une progression de 240 %, contre 58 % pour le CAC 40 sur la même période. En moins de dix ans, les plus grands vins de Bordeaux ont connu une progression de 260 %. Nobles Crus est une division créée en novembre 2007 avec un chiffre d'affaires en constante augmenta-

tion (cf. l'encadré Repères). Actuellement, les investisseurs sont à la recherche de produits de qualité, d'investissements tangibles et compétitifs, alors que le marché général de la finance offre des produits toujours plus techniques, compliqués, souvent impersonnels et qui suivent les fluctuations des marchés. Notre idée, avec Miriam Mascherin, co-fondatrice de ce fonds, a été de proposer à une clientèle sophistiquée une diversification de leur patrimoine avec une gamme de produits de luxe. Nous avons en premier lieu investi dans le secteur des grands crus français, avec un portefeuille relativement varié, plus de 20000 bouteilles stockées dans un lieu sécurisé du port franc de Genève.

Nos appellations de prédilection se situent en Bourgogne (57 %), dans le Bordelais (39 %) et aussi en Italie, dans les régions du Piémont et de la Toscane. Nous prévoyons dans un futur proche d'orienter notre offre vers l'art et les diamants. En majorité, nos investisseurs sont internationaux, ce sont surtout des clients privés mais aussi tous ceux qui les servent : banques privées, assurances, family office, sociétés de gestion et financial advisors... Au-delà de son côté passionnant et divertissant, il s'agit là d'un vrai produit financier, sous forme de sicav luxembourgeoise (non coordonnée). Le fonds est le seul produit de ce genre qui soit on-shore, ouvert, avec une valeur liquidative mensuelle agréée par une autorité de tutelle sérieuse (CSSF), construit avec l'aide du cabinet d'avocats Allen & Overy et audité par le cabinet Deloitte & Touche. Ce qui offre certaines garanties pour les investisseurs et nous assure qu'en termes de processus de gestion, de contrôle des risques, de gestion de la liquidité, tout a été pensé et construit comme pour un fonds d'investissement classique. De par son activité, ce fonds permet aussi la mise en valeur des grands noms qui sont à l'origine aujourd'hui – ou l'ont été hier – du meilleur de la production mondiale de vin. Au-delà des grands crus, cette promotion indirecte a certainement des retombées sur l'ensemble du marché vitivinicole.

RVI: Quelles sont les conditions d'accès à ce FIS ?

M. T.: Le montant minimal d'investissement est de 125000 euros, les frais de gestion s'élèvent à 2 %, plus 20 % de frais de performance sur tout rendement supérieur à 10 %. Nos investisseurs souhaitent se positionner sur du long terme, de trois à dix ans, car

un produit atypique comme le vin nécessite une évolution progressive. Pour sortir du fonds, l'investisseur disposera de deux options: récupérer sa mise en cash ou acquérir certaines bouteilles de vin. Nos clients peuvent ainsi, sous certaines conditions, racheter tout ou partie de leurs parts en nature; ceci leur permet de recevoir dans leur cave des grands crus difficilement accessibles en temps normal à des prix marchands, ce qui est assez exceptionnel...

RVI: Quelles sont vos principales sources d'approvisionnement en grands crus ?

M. T.: Depuis 2007, nous sommes parvenus à tisser un véritable réseau pour l'achat de grands noms du monde viticole français. Nous avons à notre actif quelque 20000 références, parmi lesquelles des noms prestigieux comme Château d'Yquem, Petrus, Romanée-Conti... Notre plus belle acquisition est un magnum de Mouton Rothschild 1945, évalué à 74000 euros. Pour élargir notre portefeuille, nous nous adressons dans un premier temps directement au château. Celui-ci, dans des cas rarissimes, peut nous proposer des lots intéressants pour nos investisseurs. Dans un deuxième temps, nous sommes très présents et actifs sur les diverses ventes aux enchères. Nous faisons aussi appel à certains négociants spécialisés et des particuliers collectionneurs. Enfin, il arrive que des restaurateurs étoilés soient contraints de céder une partie de leurs flacons devenus rares, et ce, en raison des prix prohibitifs qu'ils sont tenus de répercuter sur leur carte. La particularité de cet investissement dit alternatif réside dans le fait que l'investisseur final, bien que conscient du potentiel et de la notoriété des vins choisis, n'aura jamais en sa possession physique la ou les bouteilles à l'origine du placement. Un Château d'Yquem 1921 ou un Mouton Rothschild 1945, bien que présents dans notre cave, ne seront pour lui que du domaine du virtuel, ce qui peut s'avérer frustrant.

RVI: Le vin est-il vraiment une valeur refuge ?

M. T.: Dans un contexte de crise, il l'est jusqu'à un certain point. L'analyse des chiffres concernant le secteur du vin montre que les prix des grands crus n'ont pas connu de flexion depuis quarante ans. Ces prix ont stagné dans des périodes difficiles, mais sont repartis quand les conditions économiques sont redevvenues plus propices. Soulignons que le vin est

REPÈRES

13 millions d'€

de CA en 2008, soit +20,39% par rapport à 2007. Malgré un début d'année morose, la progression à juillet 2009 est de +3,18% (+0,56% pour le seul mois de juillet).

80%

des actifs de Nobles Crus sont investis au maximum dans des vins européens et 20% dans des vins non européens. Le fonds se concentre sur les grands crus classés (70% au max.). Le reste se répartit entre des primeurs (20% au max.) et des liquidités (10% au max.).

20000

références composent le portefeuille de la société: 57% de bourgognes (Romanée-Conti, Richebourg, Montrachet), 39% de bordeaux (Mouton Rothschild, Lafite Rothschild, Château d'Yquem, Petrus), 3,4% de vins italiens (Piémont et Toscane) et 0,6% provenant de diverses appellations.

Novateur

En 2008, le fonds Nobles Crus a été désigné fonds le plus novateur par le magazine belge *Cash* (revue de référence des investisseurs) et le fonds le plus inventif dans la catégorie «fonds d'investissement spécialisé» par le quotidien luxembourgeois *Tageblatt*.

tout sauf un produit de spéculation: les prix des vins que nous achetons augmentent parce qu'ils ont un potentiel de vieillissement important, que leur qualité s'accroît et que, même dans un contexte économique tendu, il existe des personnes qui peuvent s'offrir de grands vins, dans les pays de consommation traditionnels comme dans les pays émergents.

RVI: Comment se porte le marché des grands crus en 2009 ?

M. T.: Nous avons connu un début d'année difficile, avec une amélioration progressive. Au mois de juillet, les transactions enregistrées se sont révélées relativement faibles. Cependant, malgré une stagnation générale inévitable, nous avons pu observer en parallèle un phénomène particulier: nous avons assisté à une hausse des prix des petits millésimes, et plus particulièrement pour les grands crus de Bourgogne. Nous pouvons donc affirmer que le marché des grands vins est actuellement dans une phase résolument tournée vers la hausse. Notre expérience nous démontre que l'évolution classique des prix des grands vins est comparable à un mouvement en trois temps. 1^{er} temps: croissance des prix des grands crus dans les meilleurs millésimes. 2^e temps: période de pause durant laquelle les prix bougent relativement peu. 3^e temps: rattrapage à la hausse des prix des grands crus déclinés dans de petits millésimes. À titre indicatif, citons l'exemple des Romanée-Conti: il y a quatre ans, une bouteille pouvait se négocier de 3000 à 3500 euros. Un montant qui aujourd'hui correspond à peine au niveau minimal des prix d'une Romanée-Conti de petit millésime.

RVI: Pouvez-vous nous donner un exemple de marché attiré par cette forme d'investissement ?

M. T.: Sans hésiter le Japon, qui continue d'offrir de réelles opportunités pour les vins haut de gamme. Ce marché nécessite une approche professionnelle basée sur la recherche d'expertise. Le vin est devenu un produit très populaire chez les Japonais, en particulier les vins français. Selon une récente enquête, on achète au Japon plus de bouteilles de grands crus qu'en France. Les vins français bénéficient d'une image de grande qualité et de prestige, ils sont élevés dans l'imaginaire collectif à un statut de véritable symbole. Dans ce cas précis, on peut affirmer que le vin est une valeur refuge, surtout en cette période de crise économique. ■