

**Débat**  
Les jeunes vignerons  
face à leur avenir

**10 gins français  
très toniques**

**INVESTIR DANS LE VIN  
10 FAÇONS DE MÊLER  
PLAISIR ET FRISSONS**

**Gigondas**  
deux femmes,  
deux styles

**DE 6 À 25 EUROS**  
**IL RESTE DES  
BOURGOGNES  
ABORDABLES !**  
**146 CUVÉES À SAISIR**

**CALIFORNIE**  
11 domaines  
à déguster et  
visiter en priorité





Alain Michalon, fondateur de Covigner, propose de louer des pieds de vigne.

PARRAINAGE

## Optez pour la location de ceps

La location ou parrainage de pieds de vigne est tout sauf un placement financier. Il s'agit au final pour le client de s'acheter des bouteilles tout en participant pendant un an à la vie du domaine. En parrainant des pieds de vigne, un particulier gagnera le droit de venir au domaine à différents moments de l'année pour rencontrer le vigneron et participer aux étapes de la création du vin, comme la taille, les vendanges ou l'assemblage. « Chaque pied vous donnera droit à une bouteille décorée d'une étiquette à votre nom, explique Alain Michalon, le fondateur de Covigner. Le prix d'un lot de trois pieds de vigne varie de 140 à 249 euros, selon les domaines. »

**Mise de départ :** 140 euros.

**Horizon de placement :** le court terme, un an.

**Risque :** aucun.

**Gains potentiels :** aucun, à part le plaisir de recevoir des bouteilles à votre nom !



Plusieurs cavistes ont mis en place des bourses d'échanges, qui permettent à leurs clients de se vendre et de s'acheter des bouteilles. À Londres, chez Berry Bros. & Rudd, les caisses de vin ne quittent jamais ses immenses entrepôts, seul le titre de propriété change de main. Si les prix sont fixés par le vendeur, l'acheteur peut tout de même tenter de les négocier à la baisse. Pour un vendeur de vin, l'intérêt de passer par ces bourses d'échanges est de toucher directement des clients passionnés et *a priori* solvables. « Le site de BB&R compte 240 000 visiteurs uniques par mois, soit autant de clients potentiels qui pourraient être intéressés par vos bouteilles », explique Max Lalondrelle, le responsable des achats de BB&R.

Certains stockeurs de vins proposent des services similaires. C'est le cas de Smith & Taylor Limited fondée par Sebastian Riley-Smith à Londres ou encore Les Chais de France à Issy-les-Moulineaux. Enfin, vérifiez bien le montant de la commission de l'intermédiaire.

LIBRES ÉCHANGES

## Misez sur les bourses !



**Mise de départ :** le prix d'une bouteille de vin.  
**Horizon de placement :** le court et le long terme.  
**Risque :** modéré.  
**Gains potentiels :** du simple au double, attention à la commission de BB&R (10 %).



DE LA BOUGIE AU MARTEAU

## Faites monter les enchères

**Mise de départ :** cela dépend de la taille de votre cave.  
**Horizon de placement :** le long terme. Les vieux millésimes sont recherchés.  
**Risque :** modéré. Vous pouvez vendre vos bouteilles moins cher que plus cher qu'espéré.  
**Gains potentiels :** variables selon les domaines, les millésimes et les ventes aux enchères.



Pour les amateurs qui souhaitent se délester de quelques bouteilles ou d'une partie de leur cave et peut-être engranger une plus-value, il y a la solution des ventes aux enchères de vins. Par chance, il s'en tient chaque semaine, ou presque, des dizaines à travers la France. Mais comment bien choisir sa maison d'enchères ? D'abord en faisant confiance à des noms prestigieux comme Idealwine ou Artcurial, par exemple. Ensuite, en vérifiant que la maison d'enchères s'est payée les services d'un expert reconnu comme Aymeric de Clouet, Laurie Matheson ou Claude Maratier. Avant de choisir, vérifiez aussi à combien s'élève le pourcentage prélevé sur vos gains par la maison et l'expert. Cette ponction peut aller de quelques pourcents à plus de 10 %. Elle peut aussi bien s'appliquer au vendeur, à l'acheteur ou au deux, selon les cas.

Enfin, sachez que si vos bouteilles peuvent trouver preneur à un prix bien plus élevé que leur cote, elles peuvent également être adjudgées à des sommes inférieures. C'est là le risque des enchères.