

Cas n°3 : Marché du vin et cotation d'un actif alternatif, Liv-Ex

La valorisation du marché du "vin fin" comme actif financier alternatif : le cas Liv-Ex

RESUME

« LIV-EX (London International Vintners Exchange) n'est pas différente de toute autre société d'investissement. Elle offre un lieu d'échange indépendant où ses membres – liés par une profession commune – peuvent se rencontrer et se réunir pour découvrir ce qui se passe sur leur marché et identifier des opportunités de profit. (...) Lorsqu'on utilise le terme bourse de valeurs, d'échange de métal fin (or...) ou de vin fin, il est facile de l'assimiler aux stocks de produits, en métaux ou en vins fins. (...) Un échange est en fait un échange d'information. (...) Le marché du vin est minuscule par rapport à celui du monde financier et le coût de la mise en place d'une bourse était élevé par rapport aux avantages potentiels. (...) LIV-EX promeut activement la transparence des prix, comme un facteur de succès critique pour toute activité de marché boursier. (...) Alors pourquoi faut-il une bourse du vin performante maintenant ? Quelle valeur cela ajoute-t-il ? Comment cela va-t-il façonner l'avenir du marché ? Un échange sur un marché est un atout important notamment pour le marché du vin fin. LIV-EX tente de réunir un marché fragmenté, évolutif et de plus en plus dispersé à l'échelle mondiale ». (Extrait de l'entretien avec le cofondateur de LIV-EX, le CEO James Miles le 8 juillet 2018). Les acheteurs du monde entier utilisent leurs indices, donnés et des services visant à faire croître leurs choix de vin fin, Liv-ex mondiale. Le réseau LIV-EX permet aux membres d'échanger en toute sécurité et efficacité avec d'autres acheteurs dans le monde entier. Leurs données globales apportent la transparence sur le marché, et des offres de renseignements précieux pour les membres acheteurs et leurs clients.

CONTEXTE

Le vin est désormais considéré comme un actif tangible qui présente une alternative fiable aux produits financiers à haut risque. Un nombre grandissant d'investisseurs recherchent des actifs alternatifs générateurs de rendement, ce sont les voitures de collections, les œuvres d'art, mais peu liquide et aléatoire, le vin attire des particuliers. Cette nouvelle valeur de croissance a conduit à la création de la société anglaise Liv-Ex en 1999 qui propose un véritable marché boursier du vin. La qualification de « vin fin » est utilisée principalement lors de dégustation pour désigner un vin de qualité. Pour ce faire, le dégustateur fait souvent allusion à l'équilibre du vin ce qui sous-entend une belle harmonie entre fraîcheur, tanins et rondeurs. Ces techniques d'évaluation permettent d'établir une classification des vins et s'agissant du terroir des vins de France, celui de la région de Bordeaux prend tout son sens en raison d'un savoir-faire multiséculaire, un équilibre dans les saveurs et une production régulière en volume. Certes, d'autres régions françaises sont susceptibles de se prévaloir des mêmes propriétés, toutefois, LIV-EX propose au fil du temps une lecture des millésimes classiques ou prestigieux, une valorisation des actifs et une optimisation des flux où le terroir du bordelais semble le plus emblématique d'entre tous.

ENJEUX

Cas n°3 : Marché du vin et cotation d'un actif alternatif, Liv-Ex

LIV-EX a été fondé en 2000 par deux courtiers, James Miles et Justin Gibbs. Il a débuté avec un groupe de 10 membres fondateurs à Londres, avec comme ambition de proposer un nouvel actif financier alternatif – le vin – sur un marché aux enchères du vin plus transparent, efficace et sécurisé. Les fondateurs de LIV-EX en créant ce marché en ligne, ont considéré qu'ils pourraient augmenter la taille du marché et les profits en conséquence. Les membres de la société LIV-EX souhaitent proposer un espace de marché du vin fin au plus grand nombre. Depuis la création de la société, plus de 400 négociants de 36 pays sont devenus membres de par le monde, et leurs services ont été élargis pour inclure différentes innovations technologiques. « En 2011, nous échangeons un millier de bouteilles de vin et 97 % de notre activité était focalisée sur le terroir de Bordeaux. Les onze premiers « Grand crus » représentaient 70 % de ce volume. Sur quelques semaines d'échanges, le château Lafite représentait 45 % du volume d'échange. Actuellement, nous échangeons près de 10 000 vins et Bordeaux représente un peu plus de 50 %. La disponibilité du vin sur Liv-ex a beaucoup augmenté – de sept ou huit millions de livres d'offres sur notre plate-forme à environ 50 £ m – (...) Nous considérons que l'actif alternatif que nous valorisons – le vin fin – n'est pas un produit de luxe. C'est un produit générateur de profit immédiat. Le vin a tendance à s'inscrire tardivement dans le cycle. C'est probablement en raison des effets consécutifs de l'augmentation des taux d'intérêt où le resserrement du niveau de change monétaire. » (Extrait de l'entretien le 26 janvier 2019 avec le CEO James Miles au magazine spécialisé Meinenger's Wine Business International).

ELEMENTS D'ANALYSE

La complexité du secteur viticole, l'aléa des millésimes et la procyclicité du vin aux crises économiques et financières sont les enjeux dont la société LIV-EX propose de résoudre afin de créer un marché alternatif et de nouvelles opportunités d'investissement. Les prix ont longtemps été considérés comme les indicateurs monétaires de la valeur des biens, toutefois, on assiste à un décalage entre l'importance des prix comme phénomène socioéconomique et le type de marché considéré, en l'occurrence le marché du vin. Les catégories de prix sont des éléments essentiels de la morphologie des marchés et des dynamiques qui les animent. Nous pouvons donc avoir une morphologie « interne » et une morphologie « externe » du marché. Le premier concerne l'articulation des différents niveaux de prix par catégories de produits et d'acteurs d'un marché. Les « prix de sortie en primeurs » constituent un bon exemple. Le second s'inscrit dans l'organisation sociale du marché à savoir l'ensemble des rôles, statut et rapport de forces qui organisent les relations entre acteurs. C'est ce type de prix qui intervient généralement par exemple sur la place de Bordeaux.

L'OBJECTIF/REALISATION DU CAS

- 1) **Comprendre** les enjeux d'une filière considérés à juste titre comme une « niche » où les perspectives de valorisation sont réelles, particulièrement pour les vins européens et notamment français bénéficiant d'une existence et d'un savoir-faire multiséculaire.
- 2) **Appréhender** les outils pratiques mis en place par la société anglo-saxonne LIV-EX et de manière plus générale une société de négoce leader sur le marché en matière de vente aux enchères et de cotation des « vins fins ».

Cas n°3 : Marché du vin et cotation d'un actif alternatif, Liv-Ex

3) Évaluer la démarche et l'impact d'une chaîne de flux proposé par LIV-EX dans un système globalisé et mondialisé des échanges de produits. Autrement dit, un modèle de supply chain proactive au service du client dans une démarche d'optimisation de la chaîne de flux.