

Bordeaux : le millésime miraculeux

Amateurs de bordeaux, l'heure de la revanche a sonné. Les particuliers qui s'étaient détournés au fil du temps des grands crus, trop chers, vont préparer leurs carnets de chèque. Le millésime 2019 est de grande qualité et proposé à un prix très attractif... En grande partie grâce à la pandémie! La campagne Primeur dans le Bordelais débute traditionnellement fin mars-début avril. La crise sanitaire a changé la donne et poussé la

campagne à débiter seulement début juin. Cet exceptionnel décalage a induit plusieurs impacts positifs. « En premier lieu, les conditions de dégustation n'ont jamais été aussi favorables. Seuls 600 professionnels français habilités, courtiers et négociants, pouvaient participer à ces dégustations, bien loin des 5 000 personnes présentes les années précédentes », se réjouit Quentin Chaperon, directeur du *sourcing* et des relations propriétés chez U'Wine. Les dégustations dans les châteaux ont en effet accepté 2 ou 3 personnes par maison de négoce, ce qui a permis aux professionnels de travailler dans de très bonnes conditions. « En outre, un vin primeur au mois de juin n'est pas le même qu'en avril: il évolue, pour être sensiblement plus abouti que lorsqu'on le déguste en avril comme à l'habitude », révèle Quentin Chaperon. En deuxième lieu, l'absence d'acheteurs étrangers a permis aux courtiers et négociants bordelais de redevenir prescripteurs des acheteurs étrangers, en leur évitant de céder à l'effet d'engouement de



certaines pour quelques châteaux et de faire ainsi flamber les prix. Enfin, pour la première fois, les prix étaient connus à l'avance. On trouve des prix entre - 31 % et - 10 % par rapport à l'année dernière, avec une moyenne de 19 % de rabais.

« Ces prix constituent selon moi une aubaine, d'autant que ce millésime 2019 est de grande qualité. C'est une chance pour nous, négociants, comme pour les amateurs de bons vins », se

félicite l'expert. Ce millésime constitue donc une opportunité rare de se constituer, ou d'étoffer, sa cave. Il représente également un bon placement patrimonial. « Par exemple, un château Beychevelle d'un bon millésime vaut environ 100 euros tandis qu'un millésime

moins prestigieux est valorisé 75 euros. Cette année, le millésime 2019 de ce Grand Cru de Saint Julien est vendu 61,20 euros HT. Le potentiel de plus-value est donc significatif », assure Quentin Chaperon. Qui a également beaucoup apprécié le château Olivier, à son avis le meilleur cru historique de ce château à un prix très abordable. « Les vins les plus recherchés ont également enregistré une décote (31 % pour le château Mouton Rothschild 1^{er} Cru Classé par exemple), mais les prix restent très élevés et le potentiel de plus-value est plus réduit que dans le cas de château Beychevelle, château Lagrange ou château Branaire-Ducru (32,10 euros HT) », conclut Quentin Chaperon. ■