

**Rapport**  
Juin 2019

**LIV|EX**  
THE FINE WINE MARKET

---

Bordeaux 2018

Un millésime déroutant



## Synthèse

« Exceptionnel », « hétérogène » ou « controversé », le millésime 2018 de Bordeaux aura provoqué parmi les critiques et les professionnels de nombreuses comparaisons stylistiques et qualitatives avec les années précédentes. En résumé, l'interrogation qui a dominé le marché était de savoir si les vins nouvellement commercialisés attireraient l'attention des collectionneurs et s'ils seraient tarifés de manière à encourager, à ce stade précoce, l'investissement. Le millésime a joui d'une excellente réputation parmi les critiques pour avoir offert « une énorme quantité de choix » (Antonio Galloni) et pour son potentiel « à être un grand, semblable à 2010, 2009 et 1989 » (James Suckling). Bordeaux 2018 fut noté deuxième plus haut millésime par Suckling, après 2016. Cette réception critique extrêmement positive lui donna des ailes et fit de certaines sorties 2018 de grands succès.

Les marchands membres de Liv-ex furent quant à eux plus réservés, plaçant 2018 au-dessus de 2017 mais en dessous de 2016, 2010 et 2009 et au même niveau que 2015. En plus de son outil sur la « juste valeur », cette année Liv-ex a mis en place un classement des notes des critiques et des analyses basées sur les « critiques de référence » conçues pour rendre compte de la diversité des opinions parmi les principaux critiques du vin. Ces indicateurs ont servi à déterminer la valeur des vins au moment de leurs sorties et à les situer dans leurs propres contextes historiques, critiques et commerciaux.

### Tarifification et appétit d'achat

Même si la qualité des vins de cette année s'est nettement améliorée par rapport à l'année dernière, de l'avis de certains marchands, peu ont été considérés comme des « incontournables ». Un certain nombre de vins ont été proposés à des prix record bien qu'en moyenne le millésime soit sorti au même niveau de prix que le très fameux 2016. Nous étions en moyenne à 2,6 % sous les prix actuels de 2016. D'autres millésimes antérieurs, de même qualité, déjà aisément disponibles physiquement et à des prix similaires ou inférieurs, ont perturbé le scénario et remis en cause la fameuse hypothèse selon laquelle les primeurs sont le meilleur moment pour acheter. Les vins qui ont connu la plus forte demande étaient ceux qui, grâce à un prix de sortie nettement plus bas que le prix de marché actuel de leur 2016, ont semblé constituer de bonnes opportunités. D'autres ont bénéficié d'allocations restreintes ou d'un nombre sans précédent de critiques élogieuses.

### Ventes en primeur mitigées

Les marchands ont suggéré que, même si les sorties de 2018 n'avaient pas nécessairement persuadé les collectionneurs de longue date possédant de grandes quantités de vins, celles-ci avaient séduit une nouvelle génération commençant à se constituer des caves. Certains marchands ont abordé le millésime avec beaucoup d'enthousiasme, attirés par des notes critiques en moyenne hautes, tandis que d'autres, vu les prix, ont fait preuve de prudence. Ces deux attitudes contrastées reflètent le contraste observé en termes de vente. Mais globalement, les ventes ont augmenté de 60 % en valeur par rapport à 2017, dépassant les niveaux atteints en 2015 et laissant présager un millésime 2018 couronné de succès.

Tout comme la production, les volumes vendus ont augmenté par rapport à l'année dernière, et ce de 50 %. Les membres de Liv-ex s'attendaient à cette hausse : 69 % prévoient une hausse de la demande, même si celle-ci allait dépendre des prix et ne serait donc pas uniformément répartie. Le millésime a vu une sélection restreinte de vins très recherchés et des notes critiques record stimuler la

demande malgré des prix très hauts. Il s'est aussi trouvé que, lorsque le prix était en contradiction avec les notes, des réductions furent opérées peu de temps après les sorties.

## Alternatives et marché secondaire

Au cours de ces primeurs, l'activité a continué de se déplacer vers d'autres régions. Ainsi l'Italie et la Bourgogne ont continué de gagner des parts de marché. Mais Bordeaux lui-même a beaucoup à offrir et sait se montrer facilement accessible. Nos analyses ont régulièrement proposé des « justes valeurs » alternatives aux prix de sortie, souvent à un prix inférieur, que ce soit pour des millésimes anciens tels que 2005 ou pour les années les plus récentes disponibles sur le marché.

## Mise en perspective du millésime

Lorsque les critiques ont publié leurs notes sur Bordeaux avant le début des primeurs, une chose était claire : si 2018 était sans doute un excellent millésime, il n'était en rien simple à analyser. Roger Voss, de Wine Enthusiast, a très tôt déclaré : « un millésime est grand lorsque les vins sont d'une qualité superbe à tous les niveaux, des grands crus classés aux vins d'appellations plus simples. Ce n'est pas le cas cette année. » James Suckling, cependant, a osé ne pas être en accord avec la plupart des autres critiques et en affirmant que « les gens confondent la diversité de caractères et de styles des 2018 avec la qualité ».

En l'absence d'un personnage de premier plan, l'opinion critique était plus divergente que jamais. Domaine Chevalier a reçu 99-100 points par Suckling mais seulement 94-97 par Antonio Galloni. Carmes Haut-Brion a été noté 98-100 par Jeff Leve (Wine Cellar Insider) mais un petit 92-94 par Voss. Jane Anson (Decanter) a attribué 96 à Issan tandis que Jean-Marc Quarin ne lui a donné que 92. Pour aider les membres et les collectionneurs à s'y retrouver, Liv-ex a émis un classement des notes critiques.<sup>1</sup>

La pluralité d'opinions des critiques a touché l'ensemble du millésime. Le tableau 1 montre la moyenne des notes de cette année par sous-indice Bordeaux 500. Même si les différences entre critiques ne se sont pas fondées, comme les années précédentes, sur la dualité rive gauche, rive droite, l'on peut identifier des divergences parmi les seuls « critiques de référence » (Galloni, Perrotti-Brown et Suckling).<sup>2</sup> Suckling a placé les vins du Second Wine 50 en moyenne à 2,1 points de plus que Perrotti-Brown, qui leur a elle-même attribué 2,3 points de plus que Galloni. Suckling a également mis aux vins du Bordeaux 500 une note supérieure à celle de tous les autres critiques du tableau, soit 2,4 points de plus que Galloni qui a été le plus sévère en dégustant les vins en fûts.

**Tableau 1 : Bordeaux 2018, notes moyennes des critiques par sous-indice Bordeaux 500**

	JM	JD	JMQ	JA	LPB	JS	AG
Fine Wine 50	N/A	98	98.7	98.4	98.5	99.4	98.7
Left Bank 200	97	97.2	96.8	96.6	96.8	97.1	94.9
Right Bank 100	97	97	96.4	97.1	96.7	98	95.5
Right Bank 50	N/A	98	99	98.5	98.5	99.3	97.9
Sauternes 50	92	94	92.7	94	94	94.2	N/A
Second Wines 50	92.5	94.4	93	92.2	93.4	95.5	91.1
Bordeaux 500	96.6	97	96.6	96.8	96.8	97.4	95.0

JM = James Molesworth; JD = Jeb Dunnuck; JMQ = Jean-Marc Quarin; JA = Jane Anson; LPB = Lisa Perrotti-Brown MW; JS = James Suckling; AG = Antonio Galloni.

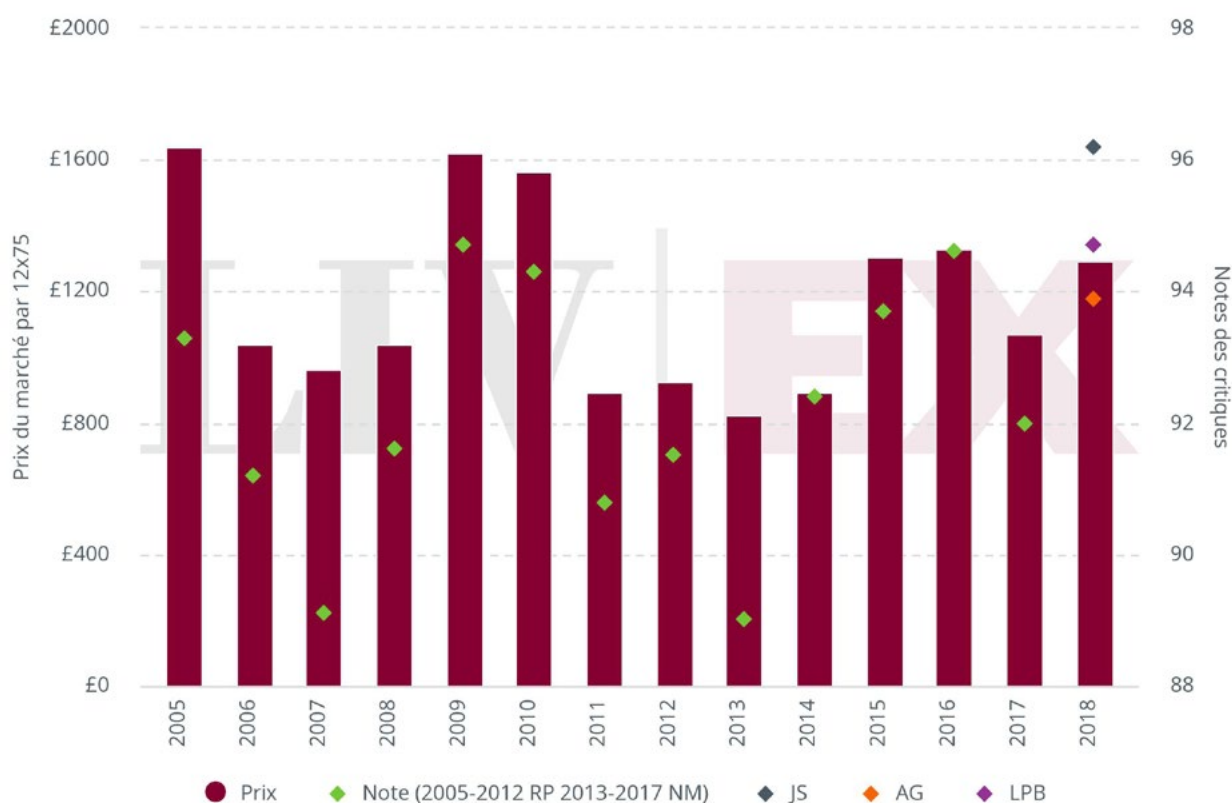
1. Pour plus d'informations sur les vins préférés de chaque critique, veuillez vous référer au [classement des choix des critiques](#).

2. Pour ces primeurs, les graphiques de Liv-ex tenaient compte des notes de Robert Parker (millésimes 2005 à 2012), de Neal Martin (millésimes 2013 à 2017) et de Lisa Perrotti-Brown, Antonio Galloni et James Suckling pour le millésime 2018. Pour plus de renseignements, [cliquez ici](#).

En outre, comme le montre le graphique 1, la note moyenne 2018 de Suckling était supérieure à celle des autres critiques pour l'ensemble des millésimes précédents.<sup>3</sup> Perrotti-Brown a attribué à ce millésime une note égale à celle de Martin pour 2016 et de Parker pour 2009, deux années aussi solides qu'exceptionnelles. De même, la note moyenne de Galloni était supérieure à celle de Parker pour 2005 et de Martin pour 2015. Bien qu'on puisse observer une tendance à l'inflation des notes, l'évolution de la critique des vins ne permet pas de comparaison directe. Selon le critique choisi, différents vins offrent différentes valeurs.<sup>4</sup>

Le marché international a placé 2018 en dessous de 2016, 2010 et 2009. La qualité des premiers grands crus classés a également été jugée inférieure à 2015. Les prix se devaient de refléter cette réalité et, afin d'être attractifs, les vins nouvellement commercialisés auraient dû coûter moins cher que le 2016 déjà disponible. Comme le montre le graphique ci-dessous, cela n'a été le cas que de peu.<sup>5</sup> Le prix moyen 2018 par rapport aux prix actuels de 2016 n'est en baisse que de 2,6 % (et de 0,9 % sur 2015).

**Graphique 1 : Prix de sortie de Bordeaux 2018 par rapport au prix du marché actuel (2005-2017)**



## Des prix en hausse

Les prix primeurs ne suivent pas forcément l'évolution du marché. Ils sont plutôt influencés par la qualité générale du millésime. Alors que 2018 était jugé meilleur que 2017 mais inférieur à 2016, les marchands s'attendaient à une hausse des prix par rapport à l'année dernière tout en restant en dessous des niveaux de 2016. En réalité, les prix ex-négociants de sortie ont vu une prime de 0,03 % par

3. Le graphique se base sur une liste des principales sorties pour chaque millésime. Cette liste est donc plus large que le Bordeaux 500.

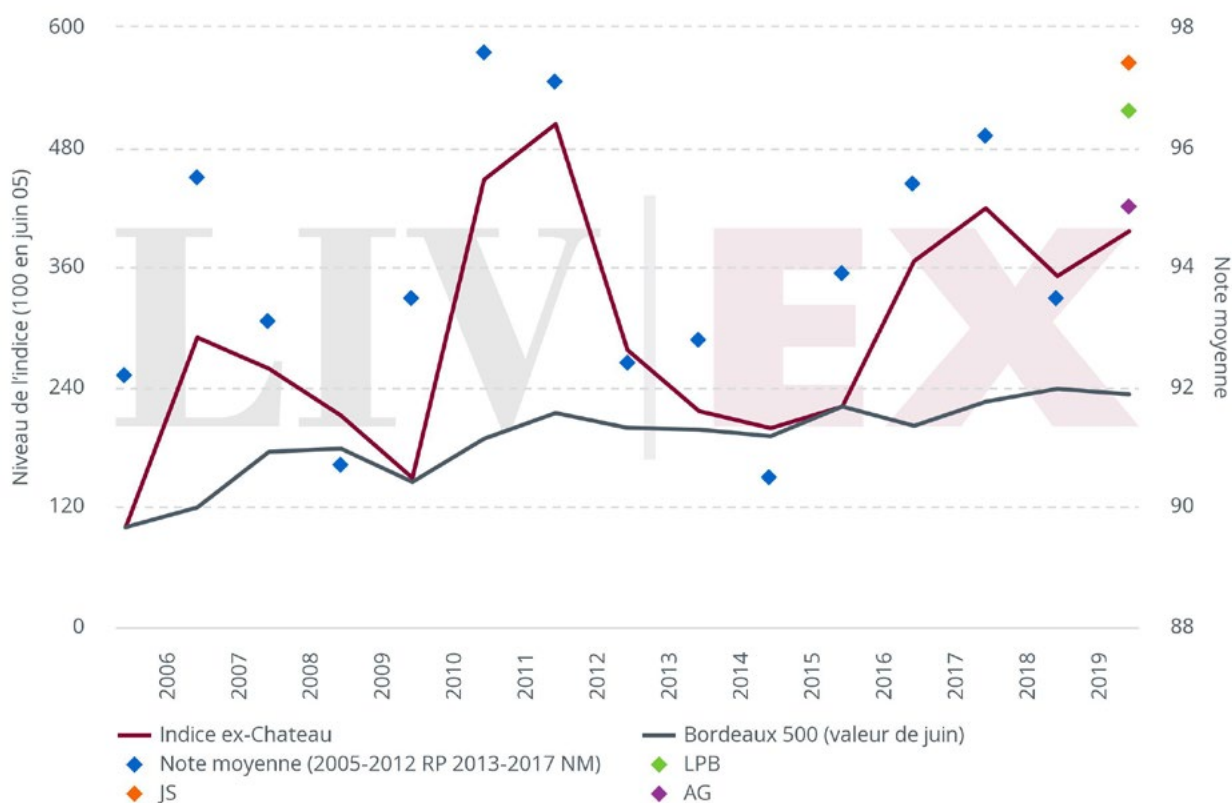
4. Les vins offrant le plus et le moins de valeur selon les trois « critiques de référence » seront commentés plus loin dans ce rapport.

5. Les prix et les notes moyens pour chaque millésime excluent Petrus, Le Pin et Trotanoy, car ces vins ne sont pas disponibles au grand public.

rapport à ceux de 2016 et de 13 % par rapport à 2017. Cela ne correspond pas à la réduction attendue de 4,85 % par rapport à 2016, selon l'enquête Liv-ex.<sup>6</sup>

Comme le montre le graphique ci-dessous, cette année les prix ont été poussés vers le haut par des notes élevées, de nombreux châteaux ayant choisi de valoriser leurs vins en fonction des notes les plus hautes disponibles au lieu de prendre en considération le ressenti général du marché. En conséquence, un marché secondaire ne s'est développé que pour une poignée de sorties, contrairement à 2009 et 2010 où plus de 30 vins avaient été commercialisés peu après la sortie.

**Graphique 2 : indice des prix ex-Château vs Bordeaux 500**



## Juste valeur ?

Malgré le fait que cette année de nombreux vins soient sortis à des prix plus élevés que ceux de la plupart des millésimes récents ; ils parviennent tout de même à atteindre une « juste valeur » selon les notes du critique de référence choisis. Par exemple, le Smith Haut Lafitte 2018 tombait en dessous de sa « juste valeur » si l'on considérait les notes de Suckling (-30 %, 98-99) et de Perrotti-Brown (-24 %, 97-99 +), mais semblait trop cher pour les suiveurs de Galloni (51 %, 90-93).

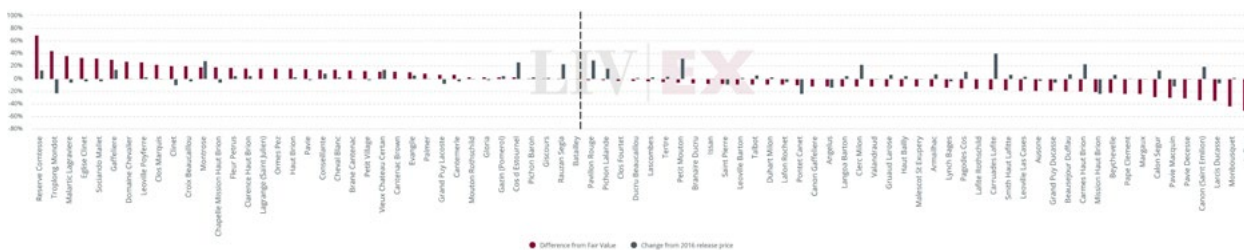
Pour chacun des trois « critiques de référence », les graphiques 3, 4, et 5 montrent la différence en pourcentage entre la « juste valeur » et les prix primeurs 2018. Globalement, les prix de sortie des primeurs 2018 étaient supérieurs de 9 % à la « juste valeur » induite lorsque les notes de Galloni étaient utilisées. Ils tombaient à 10 % en dessous de la « juste valeur » en utilisant les notes de Suckling et à 2 % avec celles de Perrotti-Brown. Le pourcentage de variation par rapport aux prix de 2016 est également présenté comme point de référence : les vins ont pu être commercialisés à des prix toujours en hausse tout en étant potentiellement de bonnes affaires.

6. Résultats : enquête Liv-ex Primeurs 2018

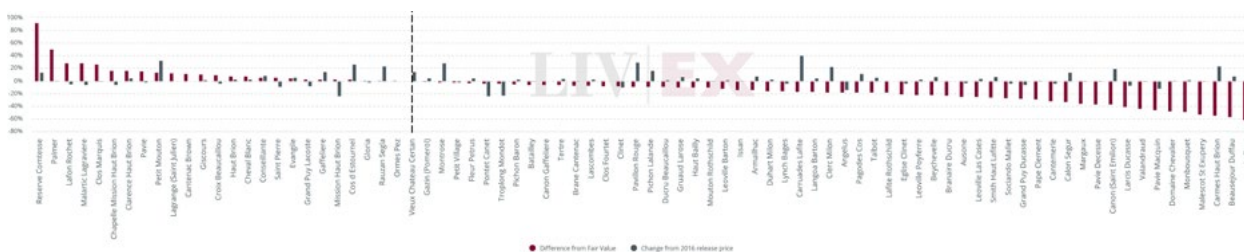
Graphique 3 : Différences par rapport à la « juste valeur » pour les Bordeaux 2018 en utilisant les notes AG



Graphique 4 : Différences par rapport à la « juste valeur » pour les Bordeaux 2018 en utilisant les notes LPB



Graphique 5 : Différence par rapport à la « juste valeur » pour les Bordeaux 2018 en utilisant les notes JS



Pour voir les graphiques en meilleure résolution, veuillez [cliquer ici](#) ou bien cliquez directement sur l'un des graphiques. Pour des données ciblées sur chaque vin, veuillez vous reporter à l'annexe 1.

Mises en perspective avec les notes de Suckling, 58 des 82 sorties principales sont cohérentes avec leur « juste valeur ». Plus de la moitié des sorties offrent également un bon rapport qualité prix en appliquant les notes de Perrotti-Brown. Cependant, avec celles de Galloni, la stratégie de détermination des prix de sorties de Bordeaux semble peu réaliste : 58 des vins se situent au-dessus de leur « juste valeur », alors que 24 seulement sont en dessous.

Par exemple, le vin le plus surévalué selon Galloni, Mission Haut-Brion, apparaît sous-évalué à 22 % selon Perrotti-Brown. De même, alors que ses suiveurs pourraient hésiter sur la valeur du Clinet, ceux suivant les notes de Suckling pourraient y voir une bonne affaire.

Nous émettons l'hypothèse qu'avec le temps, les vins tendent à se rapprocher de leur juste valeur. Par conséquent, les vins offrant le plus de valeur devraient être achetés en primeur. Typiquement, mais pas systématiquement, les vins les plus sous-évalués procurent de meilleurs retours sur investissement,

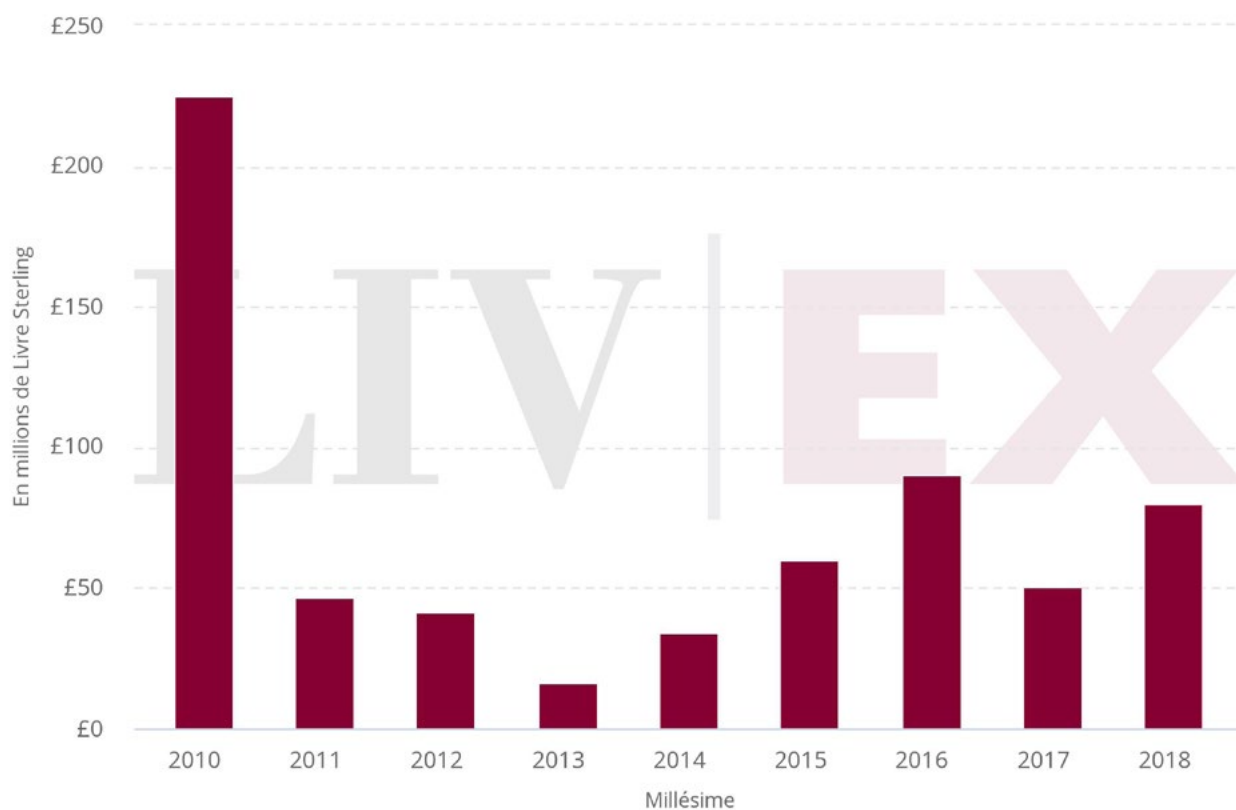
leurs prix tendant vers la « juste valeur » sur le marché secondaire alors que les vins surévalués n'offrent pas de bon retour sur investissement.

Presque tous les vins très demandés cette année correspondaient à la « juste valeur » et leurs prix étaient inférieurs à ceux de 2016. Lafleur, par exemple, est sorti à 45 % de moins que le prix actuel du 2016. Le vin a été jugée sous-évaluée par les trois critiques. De même, Canon a bénéficié d'une baisse de 25 % par rapport à 2016 et était, par rapport aux « justes valeurs », sous-évalué de 11 % en tenant compte des notes de Galloni, de 34 % en tenant compte de celles de Perrotti-Brown et de 38 % en se référant à Suckling. Beychevelle, à 22 % en dessous pour les trois critiques, était 13 % moins cher qu'en 2016. Il n'est donc pas surprenant que les allocations pour ces vins aient été réduites et que certains marchands se soient empressés de les acheter et de les revendre.

Toutefois, la règle de la « juste valeur » a connu quelques exceptions cette année : marques montantes<sup>7</sup>, vins dont la qualité était jugée meilleure que jamais ou d'autres, produits en quantités infimes. Par exemple, le Palmer de cette année était au-dessus de sa « juste valeur » et de tous les autres millésimes récents disponibles sur le marché, mais des niveaux de production très bas, de seulement 11 hl / ha, en ont fait un objet de collection très en vue, ce qui s'est traduit par des ventes rapides. Les premiers grands crus classés constituent une autre catégorie qui tend à défier la logique de la « juste valeur » en raison de la popularité et de l'exclusivité accordées à ces vins hors du commun. Leur prix était supérieur de 5 % en moyenne à la « juste valeur », mais il semblerait qu'ils se soient bien vendus (même si, il faut le noter, ils n'ont pas été en rupture de stock).

## Ventes en primeur

Graphique 6 : Ventes en valeur des membres UK de Liv-ex.



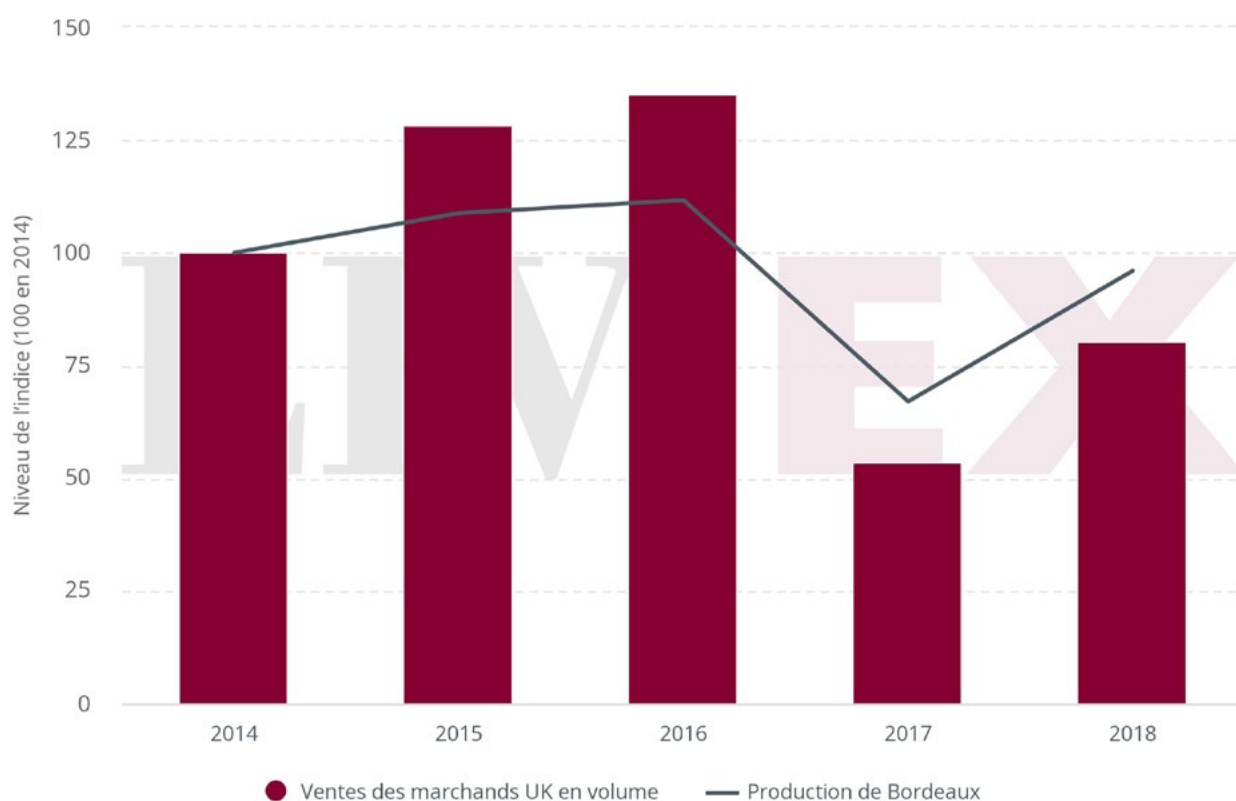
7. Les marques montantes sont assimilées aux vins qui ont récemment connu une croissance rapide de leur popularité et de leurs prix. Historiquement, un indicateur fort de la popularité croissante d'une marque sur Liv-ex se traduit par le nombre de places gravit par la marque dans le classement Power 100 : pour voir l'édition 2018 de ce classement, [cliquez ici](#).

Le chiffre d'affaires (sur Liv-ex) des 20 principaux marchands britanniques a atteint 80 millions de livres sterling cette année, dépassant ainsi celui de 2015, qui s'élevait à 60 millions de livres sterling. La demande était concentrée sur une sélection restreinte de vins dont les prix étaient généralement avantageux par rapport à ceux de 2016. Des signes suggèrent que beaucoup de structures plus modestes n'ont pas réussi à susciter assez d'intérêt. Ceci étant directement lié à la mauvaise perception des prix de sorties par les consommateurs et collectionneurs.

Mais rien en 2018 à Bordeaux, ni même les ventes, n'a été uniforme. Certains marchands ont tiré profit des critiques dithyrambiques du millésime et ont fait part de ventes exceptionnelles. D'autres ont adopté une approche plus douce et sélective, en se fondant principalement sur les annonces de prix, et se retrouvèrent avec des résultats plus modestes

Le graphique 7 met en évidence l'évolution des ventes primeurs en valeur et en volume. Bien que les ventes en valeur n'aient diminué que de 12 % par rapport à 2016, les volumes ont diminué d'environ 40 %, ce qui indique une gamme plus restreinte de vins vendus à un prix plus élevé. Certains vins, autrefois considérés comme des fondamentaux des primeurs (généralement compris entre 15 et 30 €), ont été presque totalement ignorés cette année en raison des grandes quantités de millésimes précédents encore disponibles sur le marché pour un prix inférieur.

**Graphique 7 : Ventes en volume des membres britanniques de Liv-ex (par rapport à la production bordelaise)**



Les critiques élogieuses et les annonces de chiffres de vente élevés masquent certains des défis auxquels certains marchands et négociants ont été confrontés cette année. Les vins qui ne se sont pas vendus (souvent à des prix égaux ou supérieurs aux millésimes précédents) s'accumulent au début de chaîne d'approvisionnement, autant dans les châteaux, qui conservent des caisses, que chez



les négociants qui ne veulent pas perdre leurs allocations. Le Royaume-Uni, le plus gros acheteur de primeurs, utilise un modèle de trésorerie nette avec une moyenne de 43 jours en stock. Il ne s'agit pas d'un modèle traditionnel de porteur de stock : si les prix primeurs sont peu intéressants et si la demande est faible, les marchands britanniques peuvent choisir de ne pas acheter ou de conserver leur stock.

Les négociants, qui n'ont pas d'autres choix que d'accepter leurs allocations de crainte de les perdre à l'avenir, restent exposés aux ralentissements économiques avec des durées de stockage élevées. Cette année, certains négociants auraient refusé l'attribution de certains vins. Pour qu'un modèle d'activité basé sur la conservation de stocks fonctionne, il est nécessaire que les prix des vins stockés augmentent. Si les prix des vins sont « surévalués » au moment de leur sortie (9 % selon le modèle basé sur les notes de Galloni), ils risquent de produire des retours sur investissement négatifs dans le temps.

Le tableau 2 met en évidence une autre complication, à savoir la tendance plus récente des châteaux à retenir leurs stocks. La liste est loin d'être exhaustive mais reflète de plus en plus la stratégie de nombreux producteurs. En 2018, les volumes mis en vente ont diminué de 20 % au total. Comme nous l'avons indiqué dans notre rapport avant les primeurs, le fait de retenir la production crée un excédent qui peut exercer une pression à la baisse sur les prix. Cette offre excédentaire ne fera que ralentir le marché bordelais.

**Tableau 2 : baisse en volume - Bordeaux 2018**

Chateau	Baisse en volume vs 2017
Rauzan Segla	-40%
Mouton Rothschild	-37%
Montrose	-33%
Lafite Rothschild	-30%
Palmer	-30%
Pontet Canet	-30%
Calon Segur	-25%
Vieux Chateau Certan	-15%

## Conclusion

Bordeaux 2018 a été un millésime troublant en matière d'avis critique, de prix et de vente. Non seulement cette année manquait de cohérence d'un producteur ou d'un critique à l'autre, mais l'on peut aussi dire qu'il y a eu moins de gagnants et de perdants clairement identifiés. Alors que certains marchands ont été gêné par le prix des sorties, d'autres ont profité des notes des critiques pour augmenter leur base de clients et leurs ventes. Dans le même temps, les châteaux ne semblaient pas toujours comprendre pourquoi certains vins fonctionnaient et d'autres non. En effet, la demande était concentrée sur une sélection de vins bien plus restreinte que lors des dernières années « exceptionnelles ». Encore plus déconcertant, des offres de deuxièmes tranches de vins furent faites alors que les premières n'avaient pas été complètement vendues.

Cette situation peu claire tenait à une vérité simple : les vins qui n'ont pas réussi à attirer les acheteurs sont sortis trop chers, à un prix égal ou supérieur au prix actuel du millésime 2016. Ceux qui se sont bien vendus avait un prix correspondant à leur « juste valeur » ou bien avantageux par rapport à leur version de 2016.

La quantité des vins disponibles sur le marché secondaire - des premiers au cinquièmes crus classés - a de nouveau montré la difficulté à établir les prix dans ce model En Primeur. Beaucoup de châteaux n'ont pas voulu le reconnaître. Les marques en vogue et les favoris des marchands ont trouvé des acheteurs disposés, mais ce sont surtout les éloges critiques sans précédent qui ont stimulé la demande et augmenté les ventes en valeur et en volume.

En effet, les notes critiques moyennes les plus élevés ont servi de guide à la tarification de cette saison. Ce qui va s'avérer très intéressant sera le moment où Neal Martin, le critique préféré du marché, goûtera les vins plus tard cette année. Son avis pourrait s'avérer crucial pour déterminer si 2018 fait partie des meilleurs achats des derniers millésimes ou s'avère être quelque chose de moins rentable.

Les notes attribuées à Bordeaux en 2018 indiquaient un millésime exceptionnel, comparable aux « grands » de 2009, 2010 et 2016. Les marchands qui ont adhéré à ce fait, ont annoncé de fortes ventes, voire des ventes record pour certains. La clé de ce succès a été l'arrivée d'une nouvelle génération sur le marché et qui a choisi le bordeaux 2018 comme millésime sur lequel commencer à bâtir leurs futures caves.

# Presse : Informations complémentaires

Pour obtenir davantage d'informations ou nous faire part de vos commentaires, veuillez contacter Nicola Graham ([nicola@liv-ex.com](mailto:nicola@liv-ex.com)) au +44 (0) 20 7062 8777.

## À propos de Liv-ex

Liv-ex est une place de marché mondiale destinée à la vente de vins fins. Liv-ex compte plus de 400 membres regroupant à la fois des startups et des marchands établis. La société fournit à ses membres les données, la plateforme de vente, les technologies et services dont ils ont besoin pour tarifier, approvisionner et vendre les vins plus efficacement.

L'objectif principal de Liv-ex est de rendre le marché du vin fin plus transparent, efficace et sûr.

Pour cela, Liv-ex publie les prix de vente réels auxquels les vins sont négociés. La plateforme Liv-ex contient plus de 60 M€ d'offres fermes d'achat et de vente portant sur plus de 15 000 vins distincts, toutes ces offres étant disponibles en temps réel. Liv-ex a aussi conçu le contrat Standard In-Bond (SIB) pour garantir l'état du stock, la livraison, des paiements plus rapides et des solutions de logistique et de stockage rentables. Les API de Liv-ex peuvent de plus automatiser une grande partie de ces opérations pour améliorer encore la marge brute de ses membres marchands.

## Historique

Liv-ex, The London International Vintners Exchange, a été fondée en 2000 par deux courtiers en vins, James Miles et Justin Gibbs. L'aventure a commencé à Londres avec un groupe de 10 membres fondateurs partageant une vision commune visant à rendre le commerce des vins fins plus transparent, efficace et sûr. Les fondateurs pensaient qu'en créant une plateforme d'échange en ligne, ils pourraient faire augmenter la taille du marché au profit des marchands membres de Liv-ex et de toutes les personnes intéressées par les grands vins. Pour plus d'informations, [cliquez ici](#).

## Annexe 1

Tableau 1 : Différence des prix de sortie des Bordeaux 2018 par rapport à la juste valeur en utilisant les notes de AG, LPB et JS

Chateau	AG	LPB	JS	Variation prix de sortie 2016
Angelus	0%	-12%	-18%	-14%
Armailhac	-13%	-13%	-14%	8%
Ausone	-13%	-19%	-25%	-3%
Batailley	1%	0%	-6%	-1%
Beausejour Duffau	-12%	-21%	-57%	7%
Beychevelle	-22%	-22%	-23%	6%
Branaire Ducru	-18%	-7%	-24%	-1%
Brane Cantenac	9%	14%	-7%	-1%
Calon Segur	-33%	-30%	-33%	14%
Canon (Saint Emilion)	-11%	-34%	-38%	19%
Canon Gaffeliere	-28%	-12%	-6%	-1%
Cantemerle	6%	6%	-32%	-5%
Cantenac Brown	10%	12%	11%	0%
Carmes Haut Brion	-47%	-21%	-55%	24%
Carruades Lafite	-18%	-18%	-17%	40%
Chapelle Mission Haut Brion	38%	18%	16%	-6%
Cheval Blanc	8%	15%	8%	3%
Clarence Haut Brion	18%	17%	16%	5%
Clerc Milon	-7%	-12%	-18%	22%
Clinet	39%	21%	-9%	-11%
Clos Fourtet	3%	-3%	-9%	0%
Clos Marquis	22%	22%	27%	-1%
Conseillante	25%	15%	6%	9%
Cos d'Estournel	2%	2%	2%	27%
Croix Beaucaillou	19%	21%	10%	-4%
Domaine Chevalier	0%	27%	-48%	0%
Ducru Beaucaillou	17%	-3%	-9%	1%
Duhart Milon	8%	-10%	-16%	2%
Eglise Clinet	50%	33%	-21%	-5%
Evangile	49%	11%	4%	6%
Fleur Petrus	14%	17%	-3%	5%
Gaffeliere	27%	31%	2%	14%
Gazin (Pomerol)	-2%	2%	-2%	5%
Giscours	2%	0%	10%	1%
Gloria	4%	2%	1%	-3%
Grand Puy Ducasse	-28%	-20%	-28%	-7%
Grand Puy Lacoste	3%	6%	3%	-9%
Gruaud Larose	14%	-13%	-10%	6%
Haut Bailly	14%	-13%	-10%	5%

Chateau	AG	LPB	JS	Variation prix de sortie 2016
Haut Brion	63%	16%	8%	3%
Issan	10%	-8%	-14%	-1%
Lafite Rothschild	6%	-16%	-19%	0%
Lafleur	-51%	-51%	-62%	12%
Lafon Rochet	29%	-10%	29%	-6%
Lagrange (Saint Julien)	13%	16%	13%	0%
Langoa Barton	0%	-12%	-18%	4%
Larcis Ducasse	-13%	-35%	-41%	-7%
Lascombes	-1%	-4%	-8%	2%
Leoville Barton	-5%	-9%	-12%	2%
Leoville Las Cases	22%	-19%	-26%	3%
Leoville Poyferre	5%	26%	-23%	2%
Lynch Bages	-3%	-14%	-16%	-5%
Malartic Lagraviere	28%	36%	28%	-7%
Malescot St Exupery	-20%	-13%	-53%	-2%
Margaux	5%	-24%	-36%	-1%
Mission Haut Brion	92%	-22%	2%	-24%
Monbousquet	19%	-44%	-50%	1%
Montrose	26%	18%	-2%	29%
Mouton Rothschild	18%	3%	-10%	-1%
Ormes Pez	18%	16%	0%	0%
Pagodes Cos	-8%	-16%	-18%	12%
Palmer	27%	8%	50%	0%
Pape Clement	5%	-24%	-30%	1%
Pavie	34%	15%	15%	-2%
Pavie Decesse	15%	-31%	-37%	-1%
Pavie Macquin	4%	-30%	-46%	-12%
Pavillon Rouge	3%	-2%	-9%	30%
Petit Mouton	-9%	-7%	14%	33%
Petit Village	11%	12%	-2%	-3%
Pichon Baron	22%	1%	-5%	2%
Pichon Lalande	3%	-2%	-9%	17%
Pontet Canet	-4%	-10%	-4%	-24%
Rauzan Segla	0%	0%	1%	23%
Reserve Comtesse	19%	69%	92%	13%
Saint Pierre	5%	-9%	5%	-9%
Smith Haut Lafitte	70%	-19%	-26%	6%
Sociando Mallet	13%	32%	-27%	-5%
Talbot	-11%	-10%	-18%	5%
Tertre	-6%	-6%	-7%	3%
Troplong Mondot	37%	44%	-5%	-24%
Valandraud	1%	-13%	-44%	-1%
Vieux Chateau Certan	61%	12%	-1%	14%