

Frequently Asked Questions

En tant que classe d'actif alternative dite tangible, un investissement dans des fûts de balsamique, de rhum ou de whisky peut être un nouveau concept pour beaucoup d'entre vous. Il s'accompagne bien sûr de questions à ce sujet.

Vous trouverez, ci-dessous, de brèves réponses à la plupart des questions sur l'investissement dans des fûts. Notamment « Pourquoi le rhum, le whisky et le balsamique est un bon moyen d'investissement ? », « Quel rendement attendu de votre investissement ? » et « Comment investir en pratique ? ».

N'hésitez pas à nous contacter à l'adresse invest@imps.ch si vous avez d'autres questions.

LA VENTE DE FÛTS POUR LA SOCIÉTÉ

1 POURQUOI « LA SOCIÉTÉ » VEND-ELLE CES FÛTS ?

Les frais généraux sont immenses. La société doit faire face à des coûts fixes avant dans tirer un bénéfice sur la production tel que :

- Le personnel ; Les locaux et lieu de stockage ; L'achat de la matière 1^{ère} et des fûts ; Le coût de la production ;
La recherche et le développement de nouveau produit ; Le marketing ; Etc...

Donc pouvoir vendre certains des fûts avant qu'ils ne soient réellement prêts et transformés est un immense avantage pour la société :

Pas de financement externe. Donc pas de dette et pas d'intérêts à rembourser.

Vendre une partie du stock à un stade précoce est le moyen idéal. Cela permet d'avoir les fonds de roulement (cash-flow) nécessaires pour financer l'ensemble du processus pendant sa maturation.

2 Pourquoi les sociétés ne font-elles pas appel à des banques ?

Que fait un prêteur de fond ? Outre une demande lourde administrativement pour l'octroi d'un crédit, il impose des garanties, des conditions de remboursement et fait payer un taux d'intérêt qui peut être fluctuant.

Afin d'éviter un financement par la dette. Vendre une partie du stock à un stade précoce est le moyen idéal de garder l'entreprise en main et d'aider avec des flux de trésorerie.

De cette manière, c'est une approche « Win-Win », « Gagnant-Gagnant ». La garantie matérielle avec le savoir-faire de l'entreprise d'une part et un cash-flow pour garantir la pérennité de la société d'autre part.

3 Qu'elles sont les conditions pour investir dans un fût ?

L'investissement en fûts est limité aux grands collectionneurs et aux négociants professionnels (Broker).

Cela demande d'avoir des licences de négoce (dans certains pays) et des connaissances approfondies du marché du rhum, du whisky et du balsamique, ainsi que du marché de négoce.

Il faut aussi avoir des connaissances pointues pour pouvoir tirer avantage entre le prix d'achat et le prix de vente intéressant prévu en fin de stockage.

Pour cela, « THE ALPINIST AG & BAERG MARTI (LI) AG » ne sont pas des « BROKER » mais des « PRODUCTEURS ». Ils travaillent avec des Master Blender qui ont une connaissance approfondie du produit et un réseau international pour faire la sélection des meilleurs fûts du marché. Ils les achètent en lots ce qui leurs permet de pouvoir négocier en leurs avantages.

Cela signifie qu'ils peuvent offrir à chacun la possibilité d'acheter un fût aux conditions du marché et garantir l'entreposage (vieillesse) dans leurs propres entrepôts que ça soit à la Jungfrau, au Panama ou en Ecosse. Ils garantissent de pouvoir vous faire une offre de rachat intéressante en fin du contrat de stockage dans le but de réaliser leurs propres productions.

LES FÛTS COMME MOYEN D'INVESTISSEMENT

4 COMMENT FONCTIONNE LE STOCKAGE ?

Les fûts sont conservés dans les meilleures conditions pour que le processus de maturation soit respecté. Les fûts seront également surveillés régulièrement par le personnel de l'entrepôt et des contrôlés de qualité sont établis par échantillonnage.

Le Whisky et le Rhum sont stockés dans des ports francs. (Entrepôt sous douane)

- Panama pour le rhum
- Creetown dans le sud-ouest de l'Écosse pour le whisky

Le balsamique, quant à lui, est stocké à plus de 3'000 mètres d'altitude au sommet des Alpes bernoise, au « Jungfraujoch ».

Vous ne pourrez donc pas y accéder comme vous le feriez pour un ami ou un parent. C'est dans un environnement de travail sécurisé et des dispositions spéciales doivent donc être prises. C'est pour cela que des journées de visite en groupe sont organisées.

RENDEMENTS, STRATÉGIE ET RISQUES

6 PEUT-ON AVOIR UNE PROTECTION OPTIMALE DE MON PORTEFEUILLE ?

Pour obtenir le rendement maximal au risque le plus faible, nous vous recommandons de constituer un large portefeuille avec différents fûts. Il s'agit notamment de fûts immatures, plus jeunes et, dans une moindre mesure, de millésimes matures.

7 QUEL EST LE RISQUE D'INVESTIR DANS DES FÛTS ?

Historiquement, les fûts ont fourni un rendement plus élevé et ont été soumis à un risque substantiellement plus faible que les actions. Au cours des 16 dernières années, le retour sur investissement ajusté au risque sur les fûts a été bien supérieur à celui des actions grâce à sa non-corrélation au marché financier.

Les facteurs de risque les plus importants liés à l'investissement dans des fûts sont des prix d'achat trop élevés, le stockage incorrect et une manipulation du fût non contrôlée.

Une caractéristique commune à tous ces fûts est qu'ils doivent répondre aux critères de qualité pour la société du fait qu'ils ont été achetés pour garantir une production future et non pas pour faire l'objet de spéculation.

8 MON FÛT EST-IL ASSURÉ ?

Oui. Tous les fûts sont bien entendu assurés. Vous n'êtes pas obligé de chercher une autre assurance vous-même. Votre fût fait partie du stock général et comme toutes entreprises sérieuses, leurs biens sont assurés avec une assurance de commerce/marchandise.

9 COMMENT MON FÛT EST-IL ASSURÉ ?

À partir du moment où vous passez une commande jusqu'au moment où vous vendez ou déplacez le fût dans un autre entrepôt, la société couvrira la totalité du coût de l'assurance.

En cas de dommage, l'entreprise vous remboursera le prix d'acquisition majoré de 5% par an ou remplacera le fût par un de son propre stock.

10 QUELS SONT LES FRAIS ?

En principe, l'investissement dans un fût est associé à des frais d'assurance, de stockage et de contrôle de qualité. Tous les frais sont déjà compris dans le prix de vente. De cette manière, le fût est stocké dans des conditions optimales et vous évitez le risque de perdre de la valeur en cas d'endommagement du produit.

En outre, le fût fera partie du stock de l'entreprise, il sera entièrement assuré avec les autres fûts.

1 1 COMBIEN DE TEMPS DOIS-JE GARDER MON FÛTS ?

Nous recommandons généralement un minimum d'années les contrats de stockage. Cela peut varier entre 5 et 8 ans. Cela dépend du type et de l'âge du fût.

A l'échéance du contrat de stockage, vous aurez la possibilité de prolonger le contrat ou de vendre votre fût.

1 2 PUIS-JE VENDRE MON FÛT AVANT LA FIN DU CONTRAT ?

Nous écouterons toujours vos instructions en ce qui concerne votre fût. Nous comprenons que votre situation peut changer et que vous devrez peut-être vendre avant la fin d'une période de stockage.

Si cela devait se produire, il suffirait de nous contacter et nous discuterons des meilleures stratégies de sortie à ce moment-là.

Pour exemple : Nous rechercherons un nouvel acquéreur pour vous, dans notre réseau de vente, qui sera d'accord de reprendre votre contrat en cours. Le prix de vente sera négocié à ce moment-là. Mais au minimum, vous recevrez le prix d'achat. À quelques exceptions près, aucune plus-value ne doit être attendue.

Des frais de 5% du prix de vente vous seront alors facturés en plus des CHF 250.- pour les frais administratifs.

1 3 QUAND MON FÛT SERA-T-IL COMPLÈTEMENT PRÊT ?

Il ne sera jamais assez mûr. Tant que vous maintenez votre balsamique, rhum ou whisky en fût, il continuera à se bonifier et prendre de la valeur année après année.

Le temps de détention de votre fût est votre choix.

1 4 PUIS-JE RENCONTRER D'AUTRES CLIENTS ?

Bien sûr. Nous organisons régulièrement des événements et dégustations où les anciens et nouveaux clients peuvent se mélanger. Vous pourriez aussi avoir la chance de rencontrer notre équipe de direction.

1 5 POURQUOI ACHETER UN FÛT AU LIEU D'UNE BOUTEILLE ?

Le whisky, le rhum et le balsamique ne mûrissent pas dans des bouteilles. Ils mûrissent en fûts.

Pour exemple : Lorsque vous achetez un whisky vieilli de 12ans, il fait référence au temps que le whisky a passé dans le fût et non dans la bouteille, donc plus vous gardez longtemps votre fût, plus sa valeur augmente.

1 6 COMMENT PUIS-JE IDENTIFIER MON FÛT ?

Une fois votre commande enregistrée, un code d'identification unique sera attribué et un certificat vous sera envoyé. Ainsi, son lieu de stockage et la durée de stockage y fera référence.

1 7 QUE SE PASSE T'IL EN CAS DE FAILLITE DE LA SOCIÉTÉ ?

Dans le cas peu probable où l'entreprise ou l'entrepôt sous douane serait mis en liquidation, il reste 100% VOTRE propriété. Vous êtes propriétaire de votre fût. Vous avez une preuve documentaire portant le code d'identification de votre fût et votre bien ne peut faire partie de l'objet en liquidation. Votre fût serait sécurisé et transporté dans un autre entrepôt sous douane.

1 8 À QUELLE FRÉQUENCE LES CONTRÔLES SONT-ILS EFFECTUÉS ?

Pour les spiritueux (Rhum et Whisky)

Le titulaire de la licence HMRC « The Alpinist » est tenu de vérifier chaque fût. Les entrepôts sous douane enregistrent chaque fût et effectuent un test de « trempage » pour mesurer le niveau d'alcool. Chaque année, ils sont tenus de fournir des dossiers pour l'inspection gouvernementale déclarant le nombre de fûts, le niveau d'alcool et les propriétaires des fûts.

Pour le balsamique

Un contrôle tous les 3 mois est effectué par échantillonnage, puis en laboratoire.

Dans le cas extrêmement improbable où il y aurait un problème avec le fût, la société fournirait toujours un échange « like for like », c'est-à-dire un fût de la même année en parfait état, sans frais. Ceci est fait pour protéger la réputation, mais dans la pratique, c'est très rarement nécessaire.

19 POURQUOI INVESTIR DANS UN FÛT ?

Le whisky écossais et le rhum a un héritage unique vieux de plus de 500 ans. Ce n'est que récemment que les fûts sont devenus disponibles à l'achat pour les particuliers, de sorte que ce n'est pas un « commerce encombré » contrairement aux actions et aux obligations. Elle ne souffre pas non plus de la même volatilité.

La demande mondiale de whisky écossais a constamment dépassé l'offre et, bien que les performances passées ne garantissent pas les résultats futurs, le whisky écossais a enregistré des rendements moyens de 12% par an au cours de la dernière décennie.

Le whisky écossais atteint maintenant une génération de nouveaux buveurs, créant des perspectives de croissance très excitantes.

L'achat d'un actif corporel offre beaucoup plus de sécurité financière. Les marchandises ne font pas faillite comme le font les entreprises, donc investir dans des fûts est une option beaucoup plus attrayante que les actions dans un marché volatil. Contrairement à d'autres communautés, il devient plus précieux avec l'âge.

20 QUELLES SONT MES STRATÉGIES DE SORTIE ?

La société prévoit déjà 3 options dans ces CGV.

1. Livraison du fût à votre domicile
2. Mise en bouteille
3. Vente du fût, par nos soins, à un tiers dont la 1^{ère} offre sera faite par la société pour sa propre production.

Sinon, il existe de nombreuses façons de vendre votre fût après la durée de stockage définie d'avance.

Pour exemple : L'industrie du mélange de whisky ou du rhum est énorme et très lucrative, et a besoin d'un approvisionnement constant du même produit que vous posséderez. Il existe donc des maisons de vente aux enchères, des maisons de courtage et des plateformes en ligne, prêtes et disposées à acheter vos fûts. Ou vous pourriez même envisager d'embouteiller et de marquer les vôtres.

Le Whisky Écossais est l'esprit n°1 mondial commercialisé à l'international. Un nombre stupéfiant de 42 bouteilles de Scotch Whisky sont expédiées chaque second vers environ 180 marchés mondiaux, pour un total de 1,31 milliard de bouteilles en 2019.

21 PUIS-JE COMPARER UN FÛT À UN PLACEMENT FINANCIER ?

Il n'y a pas d'indice ou de marché coté pour les fûts. Car on ne parle pas d'un placement financier telle de que des actions ou obligations mais bel et bien d'un actif corporel dans une possession de biens propres comme une montre de luxe.