Bordeaux: la crisi del sistema En Primeur

scritto da Veronica Zin | 8 Agosto 2024



Il sistema **En Primeur** è un metodo per comprare vini anticipatamente quando sono ancora in *barrique* ad un prezzo vantaggioso rispetto a quello finale, dando l'opportunità agli acquirenti di investire in un vino particolarmente richiesto oppure molto raro prima che sia imbottigliato e immesso sul mercato.

Si tratta di un sistema creato più di **400 anni fa** da parte dei britannici e riservato solo alle attività commerciali fino agli anni '80 quando la vendita si è allargata anche ai clienti privati.

La vendita En Primeur è un'esclusiva della regione di Bordeaux – l'unica regione al mondo che fa appello a questo sistema – che annualmente propone questo mercato chiuso chiamato "**Place**

de Bordeaux”.

Ogni primavera – generalmente da metà Aprile – centinaia di professionisti arrivano a Bordeaux per l’apertura della campagna EP. All’evento partecipano giornalisti, acquirenti, importatori e professionisti internazionali per degustare i campioni dell’ultima annata, estratti direttamente dalla ***barrique***.

Successivamente, vengono raccolti i giudizi sulla qualità dell’annata e si fanno delle stime per determinarne i **prezzi iniziali**.

Nonostante la possibilità di pagare il vino ad un prezzo vantaggioso, la scelta di acquistare En Primeur è una **scommessa** ed un rischio perché la valutazione iniziale può rivelarsi ottimistica rispetto al prodotto finale che, magari, non matura come previsto e ciò che ne risulta è un vino qualitativamente inferiore rispetto alle aspettative – e con un prezzo, di conseguenza, più basso.

Allo stesso modo, i fattori economici rappresentano un altro rischio perché i cambiamenti di mercato possono **ridurre i guadagni** degli investitori.

Ed è proprio questo quello che, come sottolinea l’analisi eWibe, sta accadendo negli ultimi anni e che rappresenta un momento di **difficoltà** per il sistema En Primeur, che si traduce in una crisi di liquidità per i produttori che contano sulla vendita EP per gestire i costi di conservazione e produzione dell’annata successiva.

L’annata del 2023 è stata caratterizzata da **temperature elevate** e condizioni di umidità che hanno imposto delle scelte determinati, prima fra tutte la decisione relativa alla data di raccolta.

Il risultato della vendemmia 2023 è un vino di freschezza e concentrazione eccezionali, aspetti che “delizieranno gli

amanti dei Bordeaux classici” – spiega eWibe –, ma che non rappresenta un’annata di **successo** universale.

Infatti durante le prime vendite EP, le valutazioni iniziali hanno riportato *rating* **inferiori** di 3-4 punti rispetto ai vini del 2022 – un’annata che ha patito stress idrico, caldo torrido ed escursioni termiche non indifferenti, ma che, nonostante questo, si era aggiudicata punteggi fra i migliori degli ultimi trent’anni.

Pertanto, da qui nasce la **crisi del sistema EP** perché per quanto l’acquisto in questa sede, è risaputo, rappresenti una scommessa, si tratta di azzardo che negli ultimi anni si è sempre rivelato fallimentare e gli acquirenti si dicono oggi stanchi di investire, pagando in anticipo, su un prodotto che potrebbero tranquillamente trovare sul mercato successivamente e a prezzi addirittura inferiori.

Inoltre bisogna considerare che la cassa acquistata En Primeur avrà un prezzo diverso in sede di rivendita perché sarà necessario **incorporare** i costi di conservazione che si aggirano intorno al 2,5% del prezzo totale.

Per questo, le ultime compravendite En Primeur da qualche hanno **non rappresentano più un vantaggio** per l’investitore visti i prezzi che circolano nel mercato secondario.

Di conseguenza, si assiste ad una crisi di liquidità nonostante i prezzi degli Châteaux durante le vendite EP fossero veramente bassi.