



NAMUR 2009

Prix des vins de bordeaux et notes de dégustateurs

Charles WYPLOSZ

Institut de Hautes Etudes Internationales et du Développement

charles.wyplosz@graduateinstitute.ch

La question

La contribution proposée examine la relation entre prix de vins de Bordeaux et les notes attribuées par les dégustateurs professionnels qui publient leurs résultats. Cette relation peut être interprétée de deux manières, non-mutuellement exclusives : (1) Si l'on admet que les dégustateurs évaluent correctement la qualité des vins, les prix sont expliqués par la qualité des vins ; (2) De toute façon, les prix sont expliqués par la cote des vins telle qu'elle est établie par les dégustateurs professionnels.

Méthodologie

La relation estimée est : $P_{it} = f(N_{it}, t, R_i) + \varepsilon_{it}$

où N_{it} est la note moyenne obtenue par le vin i dans le millésime t , t est le millésime, R_i est l'appellation (ex. Médoc, Pomerol, etc.). Différentes formes sont estimées pour prendre en compte la non-linéarité de la relation (les vins les plus cotés ont des prix qui augmentent très rapidement, de manière quasi-exponentielle).

Données

La base de données comprend environ 200 vins sur 11 millésimes, de 1997 à 2007, soit un échantillon de quelques 2.200 observations. Elle inclut les notes attribuées par une dizaine de dégustateurs professionnels en 1997, ce nombre augmentant jusqu'à une trentaine en 2007. La note N_{it} est la moyenne non-pondérée des notes des dégustateurs individuels.

Les prix sont ceux des vins primeurs. Les notes sont collectées au début du printemps, avant la sortie des primeurs. Ceci signifie que la causalité est dans le sens des notes vers les prix, sans risque de causalité inverse. Les autres variables explicatives, appellation et millésime, sont évidemment exogènes. La méthode d'estimation peut donc être les moindres carrés.

Interprétations

Les résultats indiquent que chacune des variables explicatives est hautement significative et les régressions expliquent plus de 50% de la variation des prix. Autrement dit, les prix des vins sont en partie expliqués par leur qualité, le millésime et l'appellation. Par exemple, à note et millésime égaux, un Pomerol est 130% plus cher qu'un Bordeaux supérieur, ou un 2005 est sorti 60% plus cher qu'un 2003.

Mais les caractéristiques laissent près de la moitié de la note inexpliquée, laissant la place à des effets de réputation. Certains crus apparaissent année après année « trop chers » alors que d'autres sont systématiquement des « bonnes affaires ».