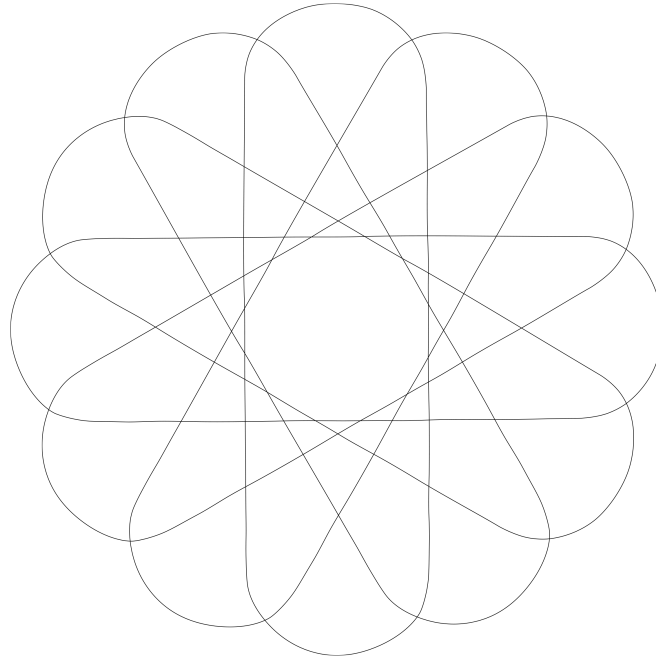


U'wine

Société par actions simplifiée

13 allées de Chartres

33000 Bordeaux



QUESTIONNAIRE & INFORMATION CLIENT

CAVES U'WINE

Nous vous remercions de bien vouloir remplir ce questionnaire et de prendre connaissance des informations relatives aux offres U'wine – Cave INVEST et U'wine – Cave CONSO.

Cela ne vous prendra pas plus de 15 minutes.

Une fois complété, ce questionnaire nous permettra de vous proposer un profil de cave adapté à votre situation personnelle, vos objectifs et votre tolérance aux risques.

1 Situation personnelle

Pour les personnes physiques

Nom de naissance	
Nom d'usage	
Prénom	
Date de naissance	
Nationalité	
Etat matrimonial	
Adresse (résidence fiscale)	
Téléphone	
E-mail	

Pour les personnes morales

Dénomination	
Adresse	
Numéro SIREN	
Représentée par	

Comment avez-vous connu U'wine ?

- Parrainage (famille, ami, proche ...)
 - Oui, lequel _____ .
- Votre conseiller patrimonial (Conseiller en Gestion de Patrimoine, Banquier Privé)
 - Oui, lequel _____ .
- Internet.
- Réseaux sociaux.
- Presse.
- TV.
- Podcast.
- Autre
 - Oui, lequel _____ .

2 Connaissance et expérience du vin et de l'investissement dans le vin

Quelle est votre connaissance du vin ?

- Aucune connaissance.
- Connaissance moyenne. J'apprécie déguster et découvrir des vins de temps en temps mais je ne suis pas un expert.
- Bonne connaissance. J'apprécie déguster et découvrir des vins régulièrement. Le vin est l'un de mes hobbies ou presque.
- Excellente connaissance. Je suis un collectionneur de vins. Je sais exactement ce que je recherche.

Avez-vous actuellement une cave à vin ?

- Oui, j'ai une armoire à vins/espace de cave qui suffit pour ma consommation des 6/12 mois.
- Oui, j'ai déjà fait depuis des années mes achats de vins. Je n'ai plus besoin (ou très peu besoin) d'acheter pour ma consommation.
- Non. J'aimerais avoir des conseils pour me créer mon fond de cave et optimiser ma gestion de cave.
- Non. J'achète au fil de l'eau des bouteilles. Je ne suis pas intéressé par avoir une cave de consommation.

Avez-vous déjà investi dans des caisses de vin ? (Plusieurs choix possibles)

- Non.
- Oui, directement moi-même. J'achète pour consommer mais aussi pour revendre et je stocke chez moi.
- Oui, via un prestataire de services.
- Oui, via un fonds d'investissement.

Avez-vous déjà investi dans un ou plusieurs vignobles ?

- Non.
- Oui, je suis actionnaire d'un ou plusieurs domaines.
- Oui, via des Groupements Fonciers Viticoles.

Comment évaluez-vous le risque de perte de capital d'un investissement dans le vin ?

- Risque inexistant.
- Risque faible. Il s'agit d'un actif tangible avec un marché de distribution mature.
- Risque moyen.
- Risque fort, les vins sont très spéculatifs avec un marché peu liquide.
- Je ne sais pas.

Connaissez-vous la différence entre un vin « livrable » et un « vin primeur/allocation » ?

- Oui.
- Non.

La période d'investissement recherchée par U'wine est entre l'année 0 (primeur) et l'année 10 du millésime. U'wine ne recherche pas la valorisation sur les vieux millésimes, ce qui limite le risque de baisse de qualité du vin. Selon vous, comment se valorise un vin sur ces 10 premières années ?

- De façon linéaire (c'est une montée progressive et plutôt stable dans le temps).
- De façon volatile (les prix montent et baissent de façon brusque. La spéculation et les retournements de marché sont forts).
- De manière lente avec une accélération progressive dans le temps (il n'y a pas ou très peu de valorisation sur les premières années, puis celle-ci s'accélère dans le temps).
- Je ne sais pas.

Quels sont les vins qui ont le plus fort potentiel de performance ?

- Les Risings Stars¹ : château Beauregard, château Ferrières, domaine Olivier Merlin, domaine Pierre Labet, domaine Mas de Daumas Gassac, domaine Henri Bourgeois, domaine Jasmin etc.
- Les Famous Seconds² : château Beauséjour-Bécot, château Beychevelle, château Durfort-Vivens, domaine Laroche, domaine Joseph Colin, domaine Hubert Lamy, domaine Didier Dagueneau, maison Clusel-Roch, Stéphane Ogier etc.
- Les Legends³ : château Cheval Blanc, château Figeac, château d'Yquem, château Angélu, château Lafite-Rothschild, Clos de Tart, domaine Bonneau du Martray, domaine des Lambrays, Screaming Eagle, Harlan Estate etc.
- Je ne sais pas.

On appelle liquidité, la capacité à revendre un actif rapidement. Quels sont les vins qui ont la plus forte liquidité ?

- Les Risings Stars : château Beauregard, château Ferrières, domaine Olivier Merlin, domaine Pierre Labet, domaine Mas de Daumas Gassac, domaine Henri Bourgeois, domaine Jasmin etc.
- Les Famous Seconds : château Beauséjour-Bécot, château Beychevelle, château Durfort-Vivens, domaine Laroche, domaine Joseph Colin, domaine Hubert Lamy, domaine Didier Dagueneau, maison Clusel-Roch, Stéphane Ogier etc.
- Les Legends : château Cheval Blanc, château Figeac, château d'Yquem, château Angélu, château Lafite-Rothschild, Clos de Tart, domaine Bonneau du Martray, domaine des Lambrays, Screaming Eagle, Harlan Estate etc.
- Je ne sais pas.

¹ Rising Stars : Vins jeunes dont la notoriété est récente et à confirmer.

² Famous Seconds : Vins dont la notoriété est croissante depuis au moins 5 ans.

³ Legends : Vins dont la notoriété est très forte à l'internationale depuis au moins 15 ans.

3 Vos objectifs

Quel est l'objet de votre investissement dans le vin ?

- Pur Investisseur : Je recherche un rendement financier. Je ne compte pas récupérer des bouteilles pour ma consommation.
- Investisseur-Consommateur : Je recherche à la fois un rendement financier et à consommer une partie du vin.
- Consommateur-Investisseur : Je souhaite avant tout créer une cave pour moi et/ou pour mes proches (enfants et/ou petits enfants). J'ai l'intention de récupérer toutes les bouteilles pour ma consommation et/ou celle de mes proches. Je souhaiterai éventuellement revendre certains vins plus tard pour générer de la performance ou déstocker.

Souhaitez-vous laisser U'wine faire la sélection et l'achat pour votre compte ?

- Oui.
- Non.

En fonction des réponses apportées ci-dessus, quel profil de vin souhaitez-vous avoir en majorité pour investir ?

- Rising Stars.
- Famous Seconds.
- Legends.

En fonction des réponses apportées ci-dessus, quel profil de vin souhaitez-vous avoir en majorité pour consommer ?

- Rising Stars.
- Famous Seconds.
- Legends.

Quel montant seriez-vous prêt(e) à investir sur une année sur l'offre U'wine - Cave INVEST ?

- €.

Quel montant seriez-vous prêt(e) à investir sur une année sur l'offre U'wine – Cave CONSO ?

- €.

Sur combien d'années souhaitez-vous répartir votre investissement ?

- 1 an. Je verrai l'année prochaine si je refais une cave.
- 2 ans.
- 3 ans.
- 4 ans.
- 5 ans.

Au global, quel montant souhaitez-vous allouer à votre projet d'investissement ?

- €.

Selon vous, quelle part devrait représenter votre investissement dans une cave par rapport à votre patrimoine ?

- <1%
- Entre 1% et 5%.
- Entre 5% et 10%.
- Entre 10% et 20%.
- Au-delà de 20%.

4 Tolérance aux risques

Quelle est votre attitude si votre investissement perd de sa valeur (par rapport au montant de l'investissement) ?

- Je maintiens mon investissement au moins pendant la période de conservation recommandée pour atteindre l'apogée du millésime (5 ans-10 ans).
- Je m'inquiète. Je demande à U'wine de vendre rapidement ou de me livrer les vins.
- Je suis très déçu. Je demande à U'wine de vendre rapidement ou de me livrer les vins. Si j'ai d'autres portefeuilles en gestion, je demande à les liquider. Je ne souhaite plus faire appel à U'wine.

A l'issue de la période de conservation minimum recommandée de 5 ans, votre portefeuille est négatif. Comment réagissez-vous ?

- Je ne veux pas attendre davantage : je vends et/ou me fais livrer tous les vins.
- Je ne suis pas pressé. Je me conforme aux recommandations de U'wine même s'il me conseille d'attendre encore 2 à 3 ans.
- Je ne sais pas.

Au bout de 8 ans, votre portefeuille est toujours négatif ou la performance est en deçà de vos attentes. U'wine vous recommande de vendre. Comment réagissez-vous ?

- Je fais confiance à U'wine. Je comprends que la performance d'un investissement dépend de l'offre et la demande. Les performances passées ne préjugent pas des performances futures.
- Je suis déçu. Je demande à U'wine de faire au mieux : vendre les meilleures lignes et pourquoi pas me livrer les vins en moins-value. Ma confiance en U'wine reste entière. J'espère que mes autres portefeuilles rattraperont ma performance.
- Je suis très déçu. Je ne souhaite plus faire appel à U'wine. Si j'ai d'autres portefeuilles en gestion, je demande à les liquider.

U'wine n'arrive pas à revendre une partie de vos vins dans les délais souhaités, comment réagissez-vous ?

- J'accepte la décote que U'wine me propose. Je souhaite que U'wine fasse le maximum pour revendre.

- Je me conforme à la recommandation de U'wine, qui me conseille d'attendre et de poursuivre la vente pour maximiser ma performance.
- Je ne suis pas satisfait. Je demande à me faire livrer le vin. Je me chargerai moi-même de la revente.
- Je ne sais pas, mais je ne suis pas satisfait.

Nous vous remercions d'avoir complété ce questionnaire.

Vous recevrez prochainement une proposition personnalisée de notre part.

Pour toutes questions complémentaires, nous restons à votre disposition.

L'équipe U'wine.

Fait à

Le .. / ... /

Signature _____