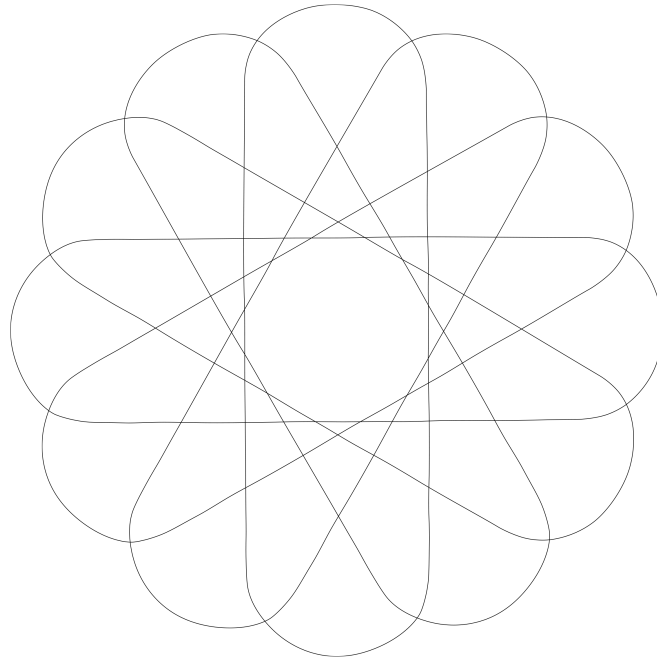


U'wine

Société par actions simplifiée

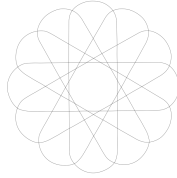
13 allées de Chartres

33000 Bordeaux



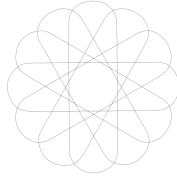
U'WINE - CAVE INVEST

DOCUMENT D'INFORMATION



SOMMAIRE

PARTIE 1 : PRESENTATION DES MODIFICATIONS APPORTEES AU DOCUMENT D'INFORMATION	3
PARTIE 2 : FICHE SIGNALETIQUE	7
PARTIE 3 : CARACTERISTIQUES GENERALES DE L'OPERATION	10
PARTIE 4 : CARACTERISTIQUES ECONOMIQUES ET FINANCIERES DE L'OPERATION	16
PARTIE 5 : SYNTHESE DES FRAIS A LA CHARGE DE L'INVESTISSEUR	34
PARTIE 6 : SCENARII D'ÉVOLUTION DE L'INVESTISSEMENT	38
PARTIE 7 : INFORMATIONS RELATIVES AUX ACTEURS DE L'OPÉRATION.....	45
PARTIE 8 : FISCALITÉ.....	49
PARTIE 9 : AUTRES INFORMATIONS.....	49
PARTIE 10 : PERSONNE ASSUMANT LA RESPONSABILITE DU DOCUMENT D'INFORMATION.....	64

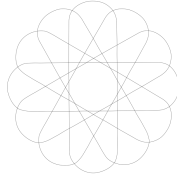


Partie 1 : Présentation des modifications apportées au document d'information

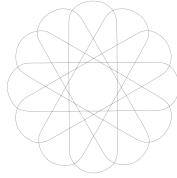
Le présent document d'information enregistré auprès de l'Autorité des Marchés Financiers (AMF) le 5 mai 2017 sous le numéro D-17-01 a été modifié et mis à jour le 13 septembre 2022.

Le tableau ci-dessous résume les conditions antérieures, les motifs des modifications apportées ainsi que les principales nouvelles modalités applicables au placement en biens divers dénommé Mandat U'WINE. Cette section n'est pas une synthèse des modalités du placement en biens divers Mandat U'WINE et doit être lue conjointement avec le reste du présent document d'information.

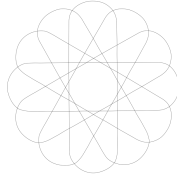
Conditions antérieures	Motifs de modification	Nouvelles conditions
<p>Profil d'investisseur : Les investisseurs pouvaient choisir entre deux profils : (i) Investisseur-Revendeur et (ii) Investisseur-Consommateur.</p>	<p>Les conditions du Mandat U'WINE ont été modifiées en vue de répondre au mieux aux attentes des Investisseur-Revendeurs. Le présent document d'information porte ainsi exclusivement sur l'offre aux Investisseur-Revendeurs.</p> <p>Le profil « Investisseur Consommateur » est supprimé et fait l'objet d'une offre spécifique non comprise dans le présent document d'information.</p>	<p>Le Mandat U'WINE est renommé « Mandat U'WINE – Cave INVEST ». L'objet du Mandat U'WINE est d'acheter des grands crus en vue de les revendre à moyen terme tout en conservant la faculté de les consommer. Les principales caractéristiques de cette offre sont les suivantes :</p> <ul style="list-style-type: none">– Montant d'investissement minimum : 10.000 € ;– Sélection des vins : sélection déléguée à U'WINE SAS selon l'un des trois profils de portefeuille (<i>Rising Star</i>, <i>Famous Second</i> et <i>Legend</i>) choisi par l'investisseur ;– TVA : achat en franchise de TVA ;– Stockage & gestion du stockage : délégués à U'WINE qui sous-traite le stockage auprès d'entrepôts professionnels ;– Modalité de sortie : vente des vins déléguée à U'WINE SAS qui pourra utiliser la place de marché U'WINE accessible via les Applications de U'WINE SAS (site internet, applications mobiles et tablettes), les partenaires de U'WINE SAS



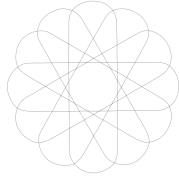
Conditions antérieures	Motifs de modification	Nouvelles conditions
		(ex : Boutiques Wine+ en Chine, Vivino, les négociants de la place de Bordeaux, Wine-Decider Pro, Liv-Ex). U'WINE SAS ne garantit pas la revente des vins mais fera ses meilleurs efforts pour vendre les vins de l'investisseur ; faculté pour les investisseurs de demander la livraison des vins à tout moment.
Engagement d'investissement minimum : L'engagement d'investissement minimum était de 20 K€.	U'WINE SAS souhaite rendre l'offre du Mandat U'WINE plus attractive en baissant le montant minimum de l'engagement d'investissement.	Le montant d'investissement minimum est de 10.000 €.
Frais de gestion. Les taux de frais de gestion dépendaient du montant de l'engagement d'investissement : Investisseur-Consommateur : – Entre 20K€ et 49 K€ : 2% – Entre 50 K€ et 199 K€ : 1,5% – Au-delà de 200 K€ : 0,5% Investisseur-Revendeur : – Entre 20K€ et 49 K€ : 2% – Au-delà de 50 K€ : 0,5%	U'WINE SAS souhaite rendre l'offre du Mandat U'WINE plus attractive en rendant les frais de gestion plus dégressif.	Les frais de gestion sont les suivants : – Si le cumul des engagements est inférieur à 50 K€ : 1% TTC / an ; – Si le cumul des engagements est égal ou supérieur à 50 K€ et inférieur à 250 K€ : 0,75% TTC / an ; – Si le cumul des engagements est supérieur ou égal à 250 K€ et inférieur à 1.000 K€ : 0,50% TTC / an ; – Si le cumul des engagements est supérieur ou égal à 1.000 K€ : 0,25%TTC / an. Les frais de gestion sont applicables pendant 10 ans maximum. Au-delà de cette période, les frais de gestion cessent d'être appliqués.
Facturation des frais à l'investisseur. Les frais liés aux années 1, 2 et 3 (frais de mise, frais de gestion et frais de logistique) faisaient l'objet d'un acompte et étaient facturés en une seule fois à l'investisseur lors de la facturation de l'achat des vins en primeur en année N+1. Les frais engagés durant les années 4, 5 et 6 étaient déduits	U'WINE SAS a souhaité simplifier les modalités de facturation des frais du Mandat U'WINE.	Les frais liés à la 1 ^{ère} année (frais de mise, frais de transport, frais de stockage et frais de gestion) font l'objet d'un acompte et seront facturés en une seule fois à l'investisseur le 31 décembre au plus tard. Les frais engagés les années suivantes sont facturés à l'investisseur chaque année.



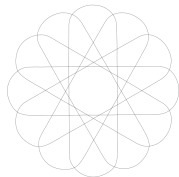
Conditions antérieures	Motifs de modification	Nouvelles conditions
du compte de l'investisseur lors de la liquidation du Mandat U'WINE.		
Frais de stockage & assurance : coût réel avec marge de 10%	U'WINE SAS souhaite rendre l'offre du Mandat U'WINE plus attractive en ajustant les frais de stockage en fonction de la nature des bouteilles.	A titre indicatif pour 2022, les frais de stockage et assurance sont les suivants : <ul style="list-style-type: none"> – Vins Rising Stars : 0,8 € TTC / EQ75 / an. – Vins Famous Seconds : 1,2 € TTC / EQ75 / an. – Vins Legends : 1,6 € TTC / EQ75 / an.
Prix d'achat du vin en primeur : Les prix d'achat des vins en primeur dépendaient du montant de l'engagement d'investissement de la manière suivante : Investisseur-Consommateur : <ul style="list-style-type: none"> – Entre 20K€ et 49 K€ d'engagement d'investissement : Prix de Revente Particulier - 5% – Entre 50 K€ et 199 K€ d'engagement d'investissement : Prix de Revente Particulier - 7,5% – Au-delà de 200 K€ d'engagement d'investissement : Prix de Revente Particulier - 7,5% Investisseur-Revendeur : <ul style="list-style-type: none"> – Entre 20K€ et 49 K€ d'engagement d'investissement : Prix de Revente Particulier - 5% – Au-delà de 50 K€ (si Investisseur-Revendeur) : Prix de Revente Conseillé (i.e. prix de professionnels) 	U'WINE SAS souhaite rendre l'offre du Mandat U'WINE plus attractive en améliorant les conditions d'achat du vin en fonction du montant des achats réalisés au cours des 12 derniers mois.	Les conditions d'achat des vins en primeur dépendent désormais du montant des achats (achats et acomptes) réalisés sur les 12 derniers mois dans le groupe U'WINE (U'WINE SAS, gamme U'WINE GRANDS CRUS) : <ul style="list-style-type: none"> – Inférieur à 10k€ : Prix de Revente, tarif des Particuliers ; – Entre 10K€ et 20 K€ d'engagement d'investissement : Prix de Revente, tarif des Particuliers - 5% ; – Entre 20 K€ et 100 K€ d'engagement d'investissement : Prix de Revente tarif des Particuliers - 7,5% ; – Au-delà de 100 K€ d'engagement d'investissement : Prix de Revente Tarifs des professionnels.



Conditions antérieures	Motifs de modification	Nouvelles conditions
<p>U'WINE SAS présentait une cotation indicative UWQ_Low et UWQ_High en fonction du canal de revente choisi (B2B et B2C). Une troisième valorisation « médiane » évoluant au cours du temps de l'une vers l'autre de ces valorisations, permettait d'informer l'investisseur sur la valeur possible de revente du vin estimée par U'WINE SAS.</p>	<p>U'WINE SAS souhaite simplifier et rendre plus précis le calcul de la valeur indicative des portefeuilles en utilisant des indices plus représentatifs du marché. Le calcul du UWQ_High a évolué et la troisième valorisation « médiane » est supprimée. Par ailleurs, U'WINE SAS présente dorénavant une valorisation B2B et B2C et non plus une cotation UWQ_Low et UWQ_High.</p>	<p>La valorisation B2B correspond à 92% du prix des vins pour les professionnels publié sur la place de marché « Wine Decider Pro », le Liv-Ex et/ou la place de Bordeaux.</p> <p>La valorisation B2C correspond au prix des vins pour les particuliers publié sur la place de marché « Wine Decider ».</p> <p>Les bouteilles de vins sont valorisées hors taxes et U'WINE SAS met à jour mensuellement les données calculées sur la base de la place de marché mentionnée ci-dessus.</p>
<p>Frais de distribution & Commissions de sortie. U'WINE SAS appliquait :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Une commission de « sur-performance » égale à 25% de la différence entre la plus-value brute réelle constatée lors de la revente du vin et la plus-value brute en cas de « plus-value brute annuelle » supérieure à 7%. - Une « commission de partage de marge » en cas de ventes B2C égale à 50% de la différence entre le prix de vente à l'investisseur final et le Prix de Place disponible à la date de la vente. 	<p>U'WINE SAS souhaite rendre l'offre du Mandat U'WINE plus attractive en supprimant la « commission de partage de marge » et en simplifiant la commission de sortie. Par ailleurs, U'WINE applique des frais de distribution.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Frais de distribution : 6% du prix de vente des vins. - Commission de sortie : 15% de la Performance nette (voir ci-dessous).
<p>Commission de sortie. Une commission de « sur-performance » égale à 25% de la différence entre la plus-value brute réelle constatée lors de la revente du vin et la plus-value brute en cas de « plus-value brute annuelle » supérieure à 7%.</p>	<p>U'WINE SAS souhaite simplifier le calcul de la commission de sortie en la fondant sur la performance nette de chaque bouteille c'est-à-dire la calculant sur le fondement de la plus-value de chaque bouteille après soustraction des « Frais (mise, gestion, logistique) » et des « Frais de distribution ».</p>	<p>La commission de sortie est égale à 15% de la « Performance nette » de chaque bouteille.</p> <p>La « Performance nette » se calcule sur le fondement de la « performance brute réelle ». Cette dernière est égale à la « Valeur de la bouteille HT » moins le « Prix d'achat HT de la bouteille ».</p> <p>La « Commission de sortie » est calculée sur chaque bouteille en</p>



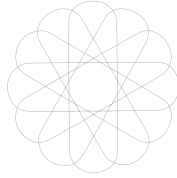
Conditions antérieures	Motifs de modification	Nouvelles conditions
		considération de la « Performance Brute Réelle » moins les « Frais (mise, gestion, logistique) » moins les « Frais de distribution ». Les Performances Brutes et Nettes sont calculées pour chaque bouteille ; les Performances Brutes et Nettes d'un portefeuille correspond donc à la somme des Performances Brutes et Nettes de chaque bouteille composant le portefeuille.



PARTIE 2 : FICHE SIGNALÉTIQUE

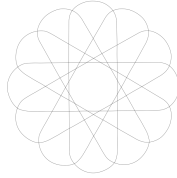
- **Intermédiaire en biens divers.** U'WINE SAS est un négociant en vin dont le siège social est situé 13, allée de Chartres, 33000 Bordeaux. U'WINE SAS a été constitué le 27 avril 2010.
- **Mandat U'WINE.** Le Mandat U'WINE – CAVE INVEST a pour objet d'acheter des Grands Crus principalement en primeur et allocation¹ (les « Vins ») en vue de les revendre à moyen terme dans l'objectif de réaliser une plus-value. Les termes « Grands Crus » désignent les vins français en particulier des régions de Bordeaux et de Bourgogne ainsi que les vins étrangers de grande qualité. U'WINE SAS propose aux investisseurs de souscrire une convention de services intitulée « Mandat U'WINE » (le « **Mandat U'WINE** ») au titre de laquelle l'investisseur donne instruction à U'WINE SAS de sélectionner, réserver, acheter les Vins pour son compte selon l'un des trois profils de portefeuille proposés par U'WINE SAS et de le revendre. L'investisseur a la faculté de demander, à tout moment, la livraison de tout ou partie des Vins pour sa propre consommation.
- **Montant de l'investissement.** L'investisseur fixe librement le montant de son investissement à partir d'un montant minimum de 10.000,00 €. Il est recommandé aux investisseurs de répartir leurs investissements sur plusieurs années afin de diversifier le risque millésime.
- **Durée recommandée.** La durée recommandée de cet investissement est comprise entre 5 ans et 10 ans en fonction du profil des Vins.
- **Droit de l'investisseur sur les Vins.** L'investisseur est propriétaire des Vins achetés pour son compte par U'WINE SAS.
- **Faculté de résiliation du Mandat U'WINE.** L'investisseur peut librement résilier le Mandat U'WINE à tout moment étant précisé qu'avant l'expiration d'une période de 3 ans, la résiliation n'est possible que si les Vins ont été embouteillés et livrés dans les entrepôts des partenaires de U'WINE SAS.
- **Profil type de l'investisseur concerné.** Le Mandat U'WINE s'adresse aux investisseurs d'au moins 18 ans (pour les personnes physiques) qui souhaitent diversifier une partie de leur épargne, dans la limite recommandée de 5% maximum, dans un placement autre que des titres financiers et/ou des biens immobiliers et/ou se créer une cave « patrimoniale » pour sa propre consommation. L'investisseur concerné doit considérer cet investissement comme un investissement à moyen/long terme (voir ci-dessus le paragraphe intitulé « Durée recommandée ») et disposer de liquidités suffisantes pour payer les frais annuels du Mandat U'WINE.
- **Facteurs de risque.** Les facteurs de risque du Mandat U'WINE sont présentés en partie 3.
- **Scenarii de performance.** Les scenarii de performance figurent en partie 6.

¹ Les Primeurs et les Allocations sont des vins achetés directement aux domaines et dont le millésime est commercialisé pour la première fois



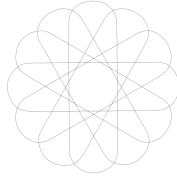
- **Fiscalité.** La description du régime fiscal applicable au Mandat U'WINE figure en partie 8.
- **Frais et commissions :**

Types de frais (directs ou indirects)	Rémunération de U'WINE ou d'un tiers	Taux barème et assiette ou forfait	Modalités de prélèvement / fréquence
Frais directement à la charge de l'investisseur :			
Frais de gestion	U'WINE SAS	<ul style="list-style-type: none"> – Taux de base : 1% TTC / an. – Si le cumul des engagements sur les 5 prochaines années est supérieur à 50 K€ : 0,75% TTC / an. – Si le cumul des engagements sur les 5 prochaines années est supérieur à 250 K€ : 0,50% TTC / an. – Si le cumul des engagements sur les 5 prochaines années est supérieur à 1.000 K€ : 0,25%TTC / an. 	<p>Frais facturés à l'investisseur chaque année.</p> <p>1^{ère} année : Frais facturés en fin d'année civile (décembre) après déduction de l'acompte payé par l'investisseur.</p> <p>A compter de la deuxième année : Frais facturés chaque année, sur base 30 septembre, en fin d'année civile (décembre) pendant 10 ans maximum.</p>
Frais de mise des bouteilles	Châteaux ou Domaines	Sauf exception, uniquement pour les primeurs. Les frais de mise dépendent de la taille de la bouteille et du caissage choisie par l'investisseur.	Frais facturés à l'Investisseur une seule fois.
Frais de transport & Assurance (pour réception entrepôts de U'WINE)	Transporteur	<p>Frais forfaitaire pour une bouteille équivalent 75 cl (EQ75) avec mise à jour annuel. A titre indicatif pour 2022 :</p> <ul style="list-style-type: none"> – Transport des Châteaux à Bordeaux : Offert. – Transport de Bordeaux vers Genève (si option choisie pour la suspension de TVA) : 0,8 € TTC / EQ75 l'aller-retour. 	<p>Frais facturés à l'investisseur deux fois (aller puis retour).</p> <p>Frais facturés à l'investisseur en fin d'année civile (décembre) (si appliqué).</p>
Frais de stockage & Assurance	Entrepositaire	<p>Frais annuels pour une bouteille équivalent 75 cl (EQ75) applicable aux bouteilles en stock au 30 septembre de chaque année. A titre indicatif pour 2022 :</p> <ul style="list-style-type: none"> – Vins Rising Stars : 0,8 € TTC / EQ75 / an. 	<p>Frais facturés à l'investisseur chaque année.</p> <p>1^{ère} année : Frais facturés en fin d'année civile (décembre) après déduction de l'acompte payé par l'investisseur.</p>



Types de frais (directs ou indirects)	Rémunération de U'WINE ou d'un tiers	Taux barème et assiette ou forfait	Modalités de prélèvement / fréquence
		<ul style="list-style-type: none"> – Vins Famous Seconds : 1,2 € TTC / EQ75 / an. – Vins Legends : 1,6 € TTC / EQ75 / an. 	A compter de la deuxième année : Frais facturés chaque année, sur base 30 septembre, en fin d'année civile (décembre).
Frais de distribution & Commissions de sortie	U'WINE SAS	<ul style="list-style-type: none"> – Frais de distribution : 6% du prix de vente HT des vins. – Commission de sortie : 15% de la performance nette. 	Frais et commission directement prélevés sur le produit de la vente. Paiement unique.
Frais indirects n'impactant pas la rentabilité			
Commission d'intermédiation / courtage payées par le châteaux et Domaine	U'WINE SAS	U'WINE SAS, en qualité de négociant en vin agissant pour le compte du Client, réalise une marge comprise entre 13% et 20% en fonction du statut de l'investisseur dans le cadre de l'achat pour le compte de l'investisseur des vins en primeur / allocation auprès des châteaux incluant des frais de courtage de 2%. Même principe concernant l'achat des Opportunités de marché avec des marges plus faibles.	N/A
Frais d'apport d'affaires	Rémunération des apporteurs d'affaires	4% du montant des appels de fonds annuels. U'WINE rémunère les apporteurs d'affaires sur la base de sa marge.	N/A
Frais indirects pouvant impacter la rentabilité			
Transport et stockage	U'WINE SAS	U'WINE est susceptible d'appliquer une marge sur les frais de transport et de stockage de 10% maximum.	N/A

L'attention de l'Investisseur est attirée sur le fait qu'une commission de sortie pourrait être due pour un ou plusieurs châteaux donnés alors que le rendement global du portefeuille serait négatif.



PARTIE 3 : CARACTERISTIQUES GENERALES DE L'OPERATION

3.1 Dénomination de l'offre

MANDAT U'WINE – CAVE INVEST

3.2 Avertissement de l'AMF



Enregistrement de l'Autorité des Marchés Financiers

Ce document a été déposé auprès de l'Autorité des Marchés Financiers (AMF) en application de l'article L.550-3 du Code monétaire et financier et a été enregistré sous le numéro d'enregistrement D-17-01 en date du 5 mai 2017.

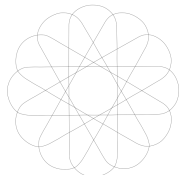
Cette mention matérialise la constatation que le numéro d'enregistrement du présent document d'information a été attribué après que l'AMF a vérifié que celui-ci est complet et compréhensible et que les informations qu'il contient sont cohérentes. Il n'implique pas l'authentification par l'AMF des éléments comptables et financiers présentés et ne constitue pas un label de qualité ni une garantie de bonne fin de l'opération.

3.3 Schéma global de l'opération

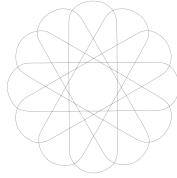
Il est proposé aux investisseurs de conclure avec U'WINE SAS une convention de services intitulée Mandat U'WINE – CAVE INVEST (le « **Mandat U'WINE** ») afin de constituer un portefeuille de Grands Crus principalement achetés en primeur et allocation² (les « **Vins** ») en vue de les revendre à moyen terme dans l'objectif de réaliser une plus-value. Les termes « Grands Crus » désignent les vins français en particulier des régions de Bordeaux et de Bourgogne ainsi que les vins étrangers de grande qualité.

L'Investisseur donne instruction à U'WINE SAS de sélectionner, réserver et acheter pour son compte les Vins selon l'un des trois profils de portefeuille suivants :

² Les Primeurs et les Allocations sont des vins achetés directement aux domaines et dont le millésime est commercialisé pour la première fois



	<i>Rising Stars</i> (Etoiles montantes)	<i>Famous Seconds</i> (Super seconds)	<i>Legends</i> (Légendes)
Description	<p>Profil d'investissement majoritairement dans des vins dont la notoriété est en devenir et correspond à une demande mondiale moins importante que pour les autres profils.</p> <p>Gamme de prix : 15 – 80 € HT.</p>	<p>Profil d'investissement majoritairement dans les Seconds vins des Premiers Crus de Bordeaux, les vins de classement (1855, Saint-Emilion, Bourgogne) ou les vins avec une notoriété éprouvée depuis une dizaine d'années.</p> <p>Gamme de prix : 50 – 200 € HT.</p>	<p>Profil d'investissement majoritairement dans les Premiers Crus de Bordeaux Classés de Bordeaux, les Grands Crus de Bourgogne, ou tous vins, avec une grande renommée internationale, considérés comme l'un des plus grands vins de sa région et de son pays.</p> <p>Gamme de prix : Supérieur à 100 € HT.</p>
Composition principale du portefeuille (70%) : « Vins Primeurs / Allocations »	<p>Majorité (>50%) de vins correspondant au profil « Rising Stars ».</p> <p>Minorité de vins issus des profils « Famous Seconds » et/ou « Legends »</p>	<p>Majorité (>50%) de vins correspondant au profil « Famous Seconds ».</p> <p>Minorité de vins issus des profils « Rising stars » et/ou « Legends »</p>	<p>Majorité (>50%) de vins correspondant au profil « Legends ».</p> <p>Minorité de vins issus des profils « Rising stars »</p>
Opportunités de marché	<p>Afin d'optimiser la performance du portefeuille, U'WINE SAS a la faculté d'investir dans des « opportunités de marché » (vente de bouteilles à des prix attractifs) dans la limite de 30% du portefeuille de l'année.</p>		
Orientation de gestion	Dynamique	Équilibré	Prudent
Risque de perte en capital	<p>Risque de perte en capital : Vins jeunes, dont la notoriété récente est à confirmer.</p>	<p>Risque de perte en capital mais risque faible : Vins dont la notoriété est croissante depuis quelques années (au moins 5 ans).</p>	<p>Risque de perte en capital mais risque très limité : Vins de renommée internationale dont la notoriété est assise depuis de nombreuses années (au moins 15 ans).</p>
Durée d'investissement recommandée	3-7 ans	5-10 ans	> 8 ans



Le classement des vins dans chacun des 3 profils est décrit au paragraphe 4.2.2 (Univers d'investissement et stratégie). La liste des bouteilles de vin entrant dans chaque profil est disponible sur les applications U'WINE (site internet, applications mobile et tablettes) ou sur simple demande auprès de U'WINE SAS et sans frais.

La durée recommandée de cet investissement est comprise entre 5 ans et 10 ans en fonction du profil de portefeuille sélectionné. La revente des Vins est assurée par U'WINE SAS via un mandat de vente donné dès la conclusion du Mandat U'WINE. U'WINE SAS ne garantit pas la revente des vins.

Si l'investisseur souhaite consommer ses Vins en cours de vie du Mandat U'WINE, il a la faculté de demander, à tout moment, la livraison de tout ou partie des Vins. La livraison ne pourra s'effectuer qu'à partir de la réception des Vins dans les entrepôts des partenaires de U'WINE SAS.

Les vins sont stockés hors taxes, soit sous douane soit en régime fiscal suspensif dans des entrepôts situés en France jusqu'à leur sortie (Cf. paragraphe 4.3).

Il est fortement recommandé aux investisseurs d'étaler leur investissement sur plusieurs années afin de minimiser le risque millésime.

3.3.1 Mention du régime juridique de l'intermédiation en biens divers

U'WINE SAS est un intermédiaire en biens divers au sens de l'article L. 550-1 I du code monétaire et financier.

3.4 Facteurs de risques

Les Investisseurs sont invités à prendre en considération l'ensemble des informations figurant dans le présent document d'information y compris les facteurs de risques décrits ci-après avant de décider d'investir dans du vin au titre du Mandat U'WINE. Dans le cadre de la préparation du présent document d'information, U'WINE SAS a procédé à une revue des risques qui pourraient avoir un effet significatif défavorable sur l'investissement dans du vin au titre du Mandat U'WINE. L'attention des Investisseurs est attirée sur le fait que d'autres risques, inconnus ou dont la réalisation n'est pas considérée, à la date du document d'information, comme susceptible d'avoir un effet significativement défavorable sur l'investissement dans du vin au titre du Mandat U'WINE peuvent ou pourraient exister.

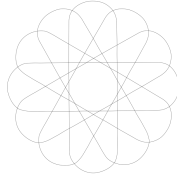
Les principaux risques associés à l'investissement dans du vin au titre du Mandat U'WINE sont brièvement exposés ci-après :

3.4.1 Risque lié aux aléas climatiques

Les vignes et la production de vin de manière générale, sont exposées aux aléas climatiques. L'offre des vins sur le marché pourrait être négativement impactée notamment en cas de sécheresse, tempête, gel, grêle, etc. La survenance d'un tel risque pourrait contraindre U'WINE SAS ou l'investisseur à reporter tout ou partie de ses achats sur un millésime ultérieur ou à acheter des vins de moindre qualité et/ou à un prix plus élevé impactant potentiellement la rentabilité des investissements dans le vin au titre du Mandat U'WINE.

3.4.2 Risque lié aux décisions de sélection et d'achat des vins / Risque millésime

La performance de l'investissement au titre du Mandat U'WINE repose notamment sur le succès de la sélection des châteaux ou domaines, des vins et du millésime. Il existe cependant un risque que U'WINE SAS ne sélectionne pas les châteaux, vins et/ou millésimes les plus performants. Il est ainsi recommandé aux investisseurs de répartir leurs investissements sur plusieurs années afin de diversifier le risque millésime.



3.4.3 Risque lié aux allocations des vins en primeur et allocations

Les demandes de pré-réservations (allocations) de vins peuvent ne pas être satisfaites, en tout ou partie, par les châteaux et/ou négociants ; l'offre des châteaux est relativement constante, la demande des négociants est croissante et les négociants renouvellent quasi-systématiquement leurs allocations antérieures. En outre, il est difficile d'augmenter ses allocations sur les références les plus demandées. Pour avoir accès aux grands crus en primeur, surtout chez certains grands crus très sollicités, il est indispensable d'être favorablement connu notamment auprès de la « Place de Bordeaux » depuis de nombreuses années et d'avoir déjà obtenu des allocations.

3.4.4 Risque de contrepartie

Le risque de contrepartie recouvre le risque encouru en cas de défaillance d'une contrepartie, incluant en particulier les châteaux et/ou les négociants, rendant impossible l'exécution de leurs obligations. Même si U'WINE SAS sélectionne avec soin ses contreparties, la défaillance d'un château et/ou d'un négociant ne peut être exclue. La réalisation de tels risques pourrait résulter en une perte partielle ou totale en capital pour l'investisseur impactant négativement la performance financière de l'investissement.

3.4.5 Risque de détérioration de la qualité et de la valorisation du vin

Bien que les experts soient capables d'évaluer la qualité du millésime rapidement après les vendanges, celle-ci ne peut être confirmée qu'au moment de la consommation du vin. Les vins, notamment les Bordeaux, ont tendance à se bonifier avec le temps jusqu'à atteindre leur « apogée », avant que leur qualité ne commence à se détériorer. La qualité d'un vin augmente donc avec le temps jusqu'à un seuil, difficilement identifiable avec précision. Ainsi, la détérioration de la qualité du vin pourrait résulter en une perte totale ou partielle en capital pour l'investisseur.

3.4.6 Risque de perte en capital lors de la revente des vins

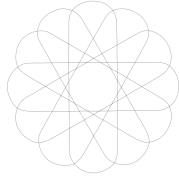
Les performances passées ne préjugent pas des performances futures. Si la valeur du vin peut s'apprécier, elle peut tout aussi bien se déprécier au-dessous du prix d'achat initialement payé. Le prix du vin peut dépendre de nombreux facteurs comme notamment la qualité intrinsèque du vin, la demande du marché, le nombre de bouteilles à vendre sur le marché pour une période donnée, les effets de mode ou de notation. Les prix du marché peuvent être fluctuants à la hausse comme à la baisse en fonction notamment de l'offre et de la demande. L'achat du vin, même en primeur/allocation, comprend donc un risque de perte partielle ou totale du capital investi susceptible d'impacter négativement la performance financière de l'investissement.

3.4.7 Risque d'illiquidité du placement

U'WINE SAS ne garantit pas la vente des VINS. Il existe un risque que les vins mettent plusieurs mois pour trouver un acquéreur voire qu'ils ne trouvent pas d'acquéreur.

3.4.8 Risque lié aux assurances

U'WINE SAS a mis en œuvre une politique de couverture des principaux risques assurables avec des montants de garantie qu'elle estime compatibles avec la nature de son activité. Le vin est assuré contre les risques de vol, d'incendie, casse lors de la conservation et du transport mais il pourra en résulter une perte financière pour l'investisseur en cas de réalisation de ces risques.



3.4.9 Risque de taux de change

U'WINE SAS peut commercialiser le vin en France et hors de France, l'investisseur pourrait être exposé au risque de change pour les transactions libellées en devises autres que l'Euro. Le risque de change se réalise en cas de dégradation du taux de change entre l'Euro et la devise du pays de l'acheteur concerné entre le moment où l'investisseur fixe le prix de vente du vin en devise étrangère et le moment où l'acquéreur règle effectivement le prix de vente et/ou lorsque U'WINE SAS convertit les devises étrangères en Euro.

3.4.10 Risque fiscal

L'acquisition, la détention et la vente du vin fait l'objet d'un traitement fiscal particulier comme présenté dans la section « Fiscalité » (Partie 8). Les investisseurs potentiels ne peuvent se contenter du résumé de la législation fiscale dans la section « Fiscalité » du présent document d'information et doivent consulter leur conseil fiscal habituel au sujet, notamment, de l'impact de l'achat, de la détention, de la transmission et de la vente du vin. Le conseiller fiscal est le seul en mesure de prendre en compte la situation particulière de l'investisseur. Le présent paragraphe doit être lu conjointement avec la section Fiscalité du présent document d'information.

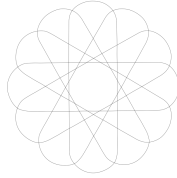
3.5 Profil type de l'investisseur concerné par le MANDAT U'WINE

Le Mandat U'WINE s'adresse aux investisseurs d'au moins 18 ans (en ce qui concerne les personnes physiques) qui :

- Cherchent à diversifier une partie de leur épargne, dans la limite recommandée de 5% maximum, dans un placement autre que des titres financiers (actions, obligations, parts ou actions d'organismes de placement collectif) et/ou des biens immobiliers ;
- Acceptent d'assumer les risques décrits au paragraphe 3.5 ci-dessus ;
- Acceptent que leur investissement soit immobilisé pendant la durée du Mandat U'WINE ;
- Disposent de liquidités suffisantes pour payer les frais annuels du Mandat U'WINE.

3.6 Durée du MANDAT U'WINE

La durée recommandée du Mandat U'WINE est comprise entre 5 ans et 10 ans en fonction du profil des Vins. L'investisseur peut librement résilier à tout moment, sans pénalité, le Mandat U'WINE étant précisé que la résiliation n'est possible que si le vin a été embouteillé et réceptionné par U'WINE SAS. A noter que la réception des vins par U'WINE dans ses entrepôts peut prendre 2 à 3 ans pour les vins primeurs.



PARTIE 4 : CARACTERISTIQUES ECONOMIQUES ET FINANCIERES DE L'OPERATION

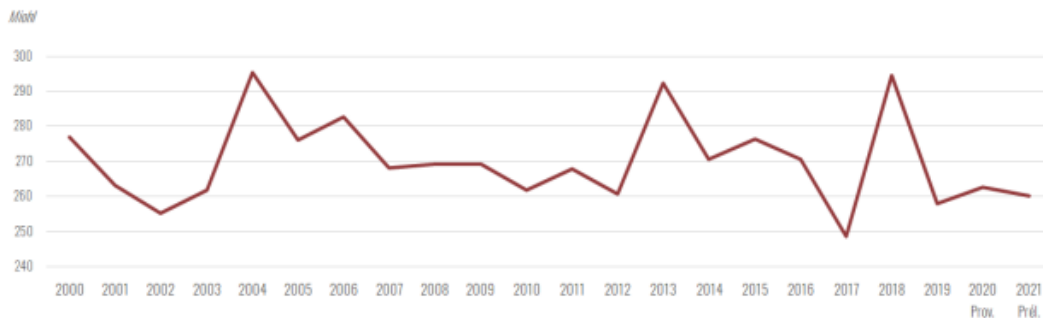
4.1 Caractéristiques économiques générales du secteur du Vin

Les informations relatives à la production, à la consommation et aux échanges mondiaux du vin présentées ci-dessous proviennent des rapports de l'Organisation Internationale de la Vigne et du Vin d'avril 2022. Elles concernent tous les vins confondus.

4.1.1 Evolution de la production mondiale depuis 2000

La production mondiale de vin en 2021 est estimée à 260 millions hl, ce qui correspond à une diminution de près de 3 millions hl (-1 %) par rapport à 2020. Cette légère baisse de la production mondiale de vin en 2021 peut être associée principalement à deux effets opposés : la chute brutale de la production observée dans certains pays de l'Union Européenne et l'augmentation de la production de la plupart des pays de l'hémisphère Sud. Dans l'ensemble, la production mondiale de vin de 2021 peut être définie, pour la troisième année consécutive, comme en-deçà de sa moyenne décennale.

Production mondiale de vin (hors jus et moûts) entre 2000 et 2021 :

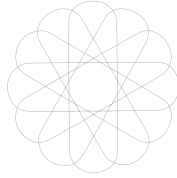


4.1.2 Evolution de la consommation mondiale³

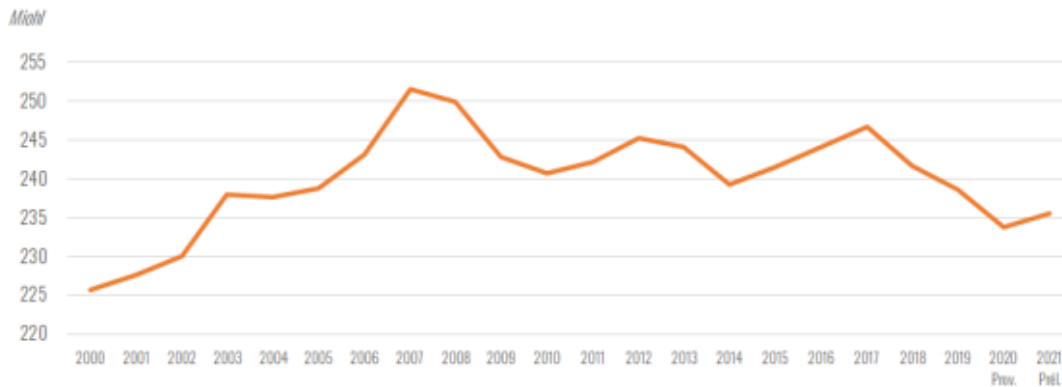
La consommation mondiale de vin en 2021 est estimée à 236 millions hl, marquant une progression de 0,7% par rapport à 2020. La tendance sur la période 2000 - 2021 est à la hausse de la consommation de vins au niveau mondial. Par ailleurs, une tendance générale de « consommation moindre, mais plus qualitative » est observée ce qui explique que la consommation de « tout ce qui est vins et spiritueux premium est en augmentation »⁴. En

³ OIV, Conjoncture 2021 du secteur viticole mondial

⁴ Les Echos 13 mai 2019



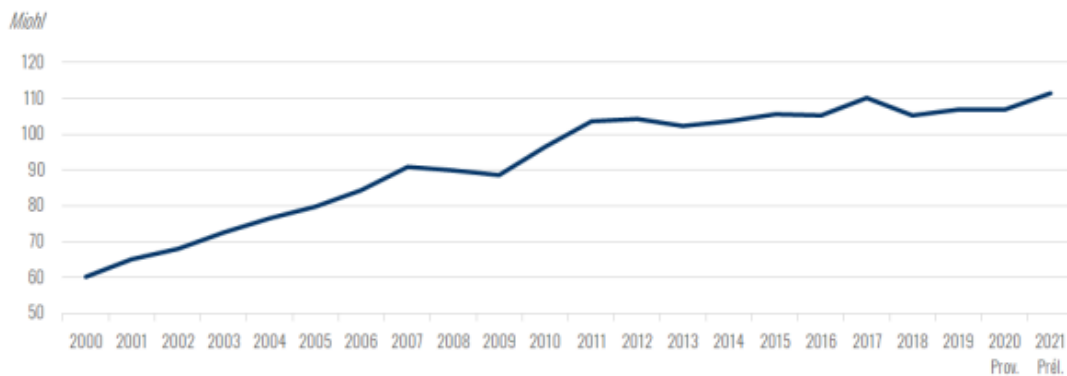
raison de la crise sanitaire, les ventes de vins ont baissé de 30% en France.⁵ La distribution et la consommation ont été négativement impactées par la fermeture des restaurants lors de la crise sanitaire liée à la COVID-19.



4.1.3 Evolution des échanges mondiaux

En 2021, le marché des exportations mondiales de vin est estimé en volume à 111,6 millions hl (+4%) et en valeur à 34,3 Mrd EUR (+15,5%).

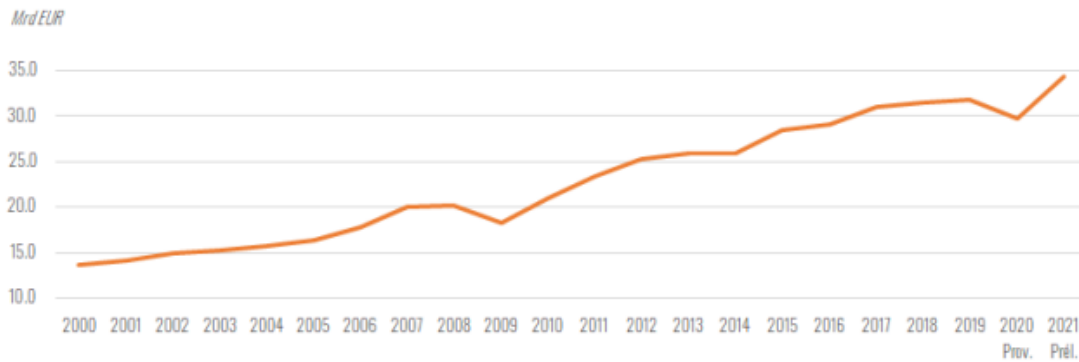
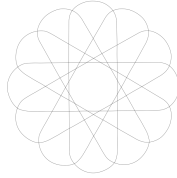
En volume :



En 2021, après une année de perturbations majeures du marché mondial, les exportations mondiales ont atteint un niveau record.

En valeur :

⁵ Les Echos – 4 septembre 2020, « La Covid donne le tournis à la filière »



Les échanges mondiaux en valeur ont tendance à augmenter dans le temps.

En 2021, les exportations françaises de vin ont augmenté de 8% par rapport à 2020. Les ventes de vins français ont été stimulées par la levée des restrictions liées à la crise sanitaire de la Covid-19, avec notamment la réouverture des restaurants et la reprise des festivités.

La France était toujours le plus grand exportateur mondial en termes de valeur, avec 11,1 Mrd EUR exportés en 2021.

4.1.4 Chiffres clefs de la filière du vin en primeur Bordelais

Il est difficile d'obtenir des informations précises sur les volumes et montants que représente l'offre de vin en primeur à Bordeaux. Toutefois, les éléments d'information suivants sont généralement admis par les professionnels :

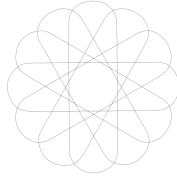
- Les ventes de vins en primeur bordelais représentent au minimum 50% du chiffre d'affaires des négociants et sont à 80% destinées à l'export ;
- Le marché des Primeurs à Bordeaux représente un chiffre d'affaires annuel compris entre 500 M€ et 1,2 Mds€ ;
- La campagne des Primeurs de Bordeaux qui a eu lieu en mai 2021 pour le millésime 2020, a été marquée par une hausse des prix d'environ 12,7% par rapport au millésime 2019, commercialisé à des prix très bas.

4.2 Caractéristiques financières du Mandat

4.2.1 Modalités de souscription du Mandat U'WINE

Le dossier de souscription du Mandat U'WINE est composé des documents suivants :

- *Le questionnaire connaissance client.* Ce questionnaire sert à déterminer le profil de portefeuille le plus adapté aux besoins exprimés par l'investisseur.
- *Les conditions particulières du Mandat U'WINE.* Les conditions particulières servent notamment à sélectionner le profil de portefeuille, le statut de l'investisseur, le montant de l'engagement d'achat annuel voire pluriannuel, la date de versement des fonds, la période des appels de fonds annuels, etc.



- *Les conditions générales du Mandat U'WINE.* Les conditions générales servent à fixer les autres engagements contractuels des parties.
- Le présent document d'information.

4.2.2 Univers d'investissement et stratégie de gestion

Il est proposé aux investisseurs d'investir dans des Grands Crus français en particulier des régions de Bordeaux et de Bourgogne ainsi que des vins étrangers de grande qualité au titre du Mandat U'WINE.

Profils de portefeuille

L'investisseur choisira l'un des trois profils de portefeuille suivants : *Rising stars*, *Famous seconds* et *Legends*. Le Mandat U'WINE sera investi selon les conditions et limites visées dans le tableau relatif aux trois profils de portefeuille présenté au paragraphe 3.3.

Liste des vins composant chaque profil de portefeuille

La catégorisation des vins en *Legends*, *Famous Seconds* et *Rising Stars* est réalisée chaque année par le Comité de Sélection de U'WINE.

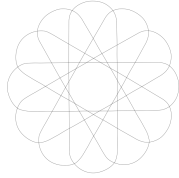
Compte tenu de leurs caractéristiques, la liste des vins *Legends* et *Famous Seconds* est assez stable. La catégorie des *Rising Stars* peut éventuellement évoluer dans une proportion légèrement plus importante. Malgré cette observation, la composition des références d'un portefeuille est relativement stable.

La liste des bouteilles de vin entrant dans les profils « *Legends* », « *Famous Seconds* » et « *Rising Stars* » est disponible sur le site <https://u.wine>, les Applications U'WINE (internet, applications mobiles et tablettes) ou gratuitement sur simple demande de l'investisseur auprès de U'WINE SAS.

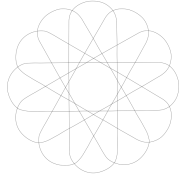
A titre d'exemple, les trois profils de portefeuille sont composés des vins suivants :

	Rising Stars	Famous Seconds	Legends
Appellation	Les principales appellations sont : Haut Médoc, Lalande de Pomerol, Margaux, Moulis, Pauillac, Pessac-Léognan, Pomerol, Saint Estèphe, Saint Julien, Saint-Emilion.	Les principales appellations sont : Margaux, Pauillac, Saint Estèphe, Saint Julien, Saint-Emilion.	Les principales appellations sont : Margaux, Pauillac, Saint Estèphe, Saint Julien, Saint-Emilion.
Classement de l'Appellation	Pas de classement ou Cru Classé de 1855 ou Grand Cru Classé de Saint-Emilion.	Cru Classé de 1855 ou Grand Cru Classé de Saint-Emilion.	1 ^{er} Cru Classé de 1855 ou Premier Grand Cru Classé de Saint-Emilion ⁶ .

⁶ L'Appellation « Pomerol » n'a pas de Classement.



	Rising Stars	Famous Seconds	Legends
Notoriété Internationale	Vins jeunes, dont la notoriété est récente et à confirmer.	Vins dont la notoriété est croissante depuis au moins 5 ans.	Très forte notoriété à l'internationale depuis au moins 15 ans.



Méthode de sélection des vins :

Le Comité de Sélection de U'WINE se fonde notamment sur les critères suivants :

- Performances passées des Domaines ;
- Les critères Environnementaux, Sociaux et Gouvernance (ESG) du Domaine ;
- Les notes des dégustateurs renommés (James Suckling, Wine Advocate, Wine Spectator, Neal Martin, Jancis Robinson, Alexandre Ma, Lisa Perrotti Brown, Jeb Dunbnuck, Yves Beck, etc.) ;
- La dynamique de la demande sur les marchés internationaux ;
- La dynamique de la propriété pour promouvoir ses vins ;
- Les prix des vins fixés par les châteaux (supérieurs ou inférieurs à ceux des années précédentes, comparaison avec les châteaux de même gamme, etc.) ;
- La qualité perçue lors de la dégustation du Domaine ;
- La qualité perçue de l'appellation sur le millésime considéré.

En fonction de ces critères, le Comité de Sélection attribue 4 notes allant de 1 à 5 par Domaine :

- Note de Réputation : Réputation internationale du Domaine ;
- Note de Performance : Indice de performances du Domaine ;
- Note ESG : Critères Environnementaux, Sociaux et Gouvernance du Domaine ;
- Note de Dégustation : Qualité intrinsèque du/des vins du Domaine.

Le Comité de Sélection sélectionnera les Domaines dont chaque note est supérieure à 3/5.

Si la note de Réputation ou de Performance est inférieure à 3/5, le Comité de Sélection se réserve le droit de sélectionner le vin mais uniquement avec une justification adéquate.

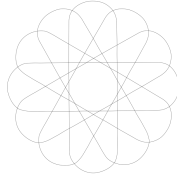
Si la note ESG est inférieure à 3/5, le Comité de Sélection ne sélectionnera pas le vin.

La Note de Dégustation n'a pas de minimum requis parce qu'elle dépend de critères subjectifs et les performances des vins ne dépendent pas toujours de la qualité perçue par le Comité de Sélection.

Diversification du portefeuille

La répartition des vins dans chaque portefeuille est réalisée selon les critères suivants :

- Le profil de portefeuille choisi par l'investisseur (*Rising Stars, Famous Seconds, Legends*) ;
- Une diversification du portefeuille maximale (Domaine, Région, Millésime) respectant les limites suivantes :
 - 20% maximum du portefeuille concernant le même Domaine ;
 - 33% maximum du portefeuille concernant la même Appellation ;
- Une sélection de bouteilles en livrable dans la limite de 30% du portefeuille si des opportunités de marché se présentent ;
- Une sélection de bouteilles visant si possible des multiples de 3 ou 6 bouteilles pour favoriser les lots individuels en caisse bois d'origine de petites tailles.



Dans une logique d'équité et afin d'éviter tout conflit d'intérêt, U'WINE SAS a développé un algorithme de distribution automatique et aléatoire des vins en portefeuille respectant les profils souhaités.

Stratégie de gestion

Une fois le portefeuille constitué, les bouteilles de vin seront conservées jusqu'à leur mise en vente par U'WINE SAS. Le produit de la vente des bouteilles ne sera pas réinvesti en cours de vie du Mandat U'WINE.

4.2.3 Modalités de gestion technique

U'WINE gère pour le compte des investisseurs les aspects suivants :

- Choix du conditionnement des bouteilles ;
- Transport des bouteilles d'un partenaire de U'WINE (ex : un domaine) à un autre (ex : un entrepositaire) ;
- Conservation des bouteilles déléguée à un entrepositaire ;
- Assurance des bouteilles au titre du transport et/ou de la conservation ;
- Livraison au consommateur final.

Choix du conditionnement des bouteilles

Le marché des vins en primeur étant principalement destiné aux distributeurs professionnels du vin, ceux-ci achètent en très large majorité des Caisses Bois d'Origine (CBO) de 6 ou de 12 bouteilles de 75cl. Ce format est le standard proposé par les châteaux. Ces caisses sont revendues à des détaillants qui les ouvrent pour vendre les bouteilles au détail.

U'WINE SAS sélectionnera les conditionnements d'origine (caisses bois ou cartons de 1, 2, 3, 6 bouteilles de 75cl, ou de 1, 2, 6 magnums, ou d'autres grands formats) permettant d'optimiser les frais de mise, frais logistiques de l'investisseur, et la stratégie de revente des vins.

Afin d'optimiser les frais de préparation de commande et les frais de livraison lors livraison à l'investisseur ou à l'acheteur, U'WINE SAS proposera un conditionnement en carton recyclé et recyclable.

Les tarifs de conditionnement à jour sont disponibles sur simple demande à U'WINE SAS. Ces tarifs peuvent légèrement varier d'un château à un autre, cependant U'WINE présente et refacture un tarif moyen unique.

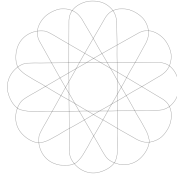
L'attention de l'investisseur est attirée sur le fait que les frais de conditionnement sont susceptibles d'évoluer chaque année.

Transport des bouteilles d'un partenaire de U'WINE à un autre

U'WINE SAS recherche la solution de transport répondant au mieux à l'intérêt de l'investisseur (délai et coût) et coordonne le transport.

Le transport du vin peut intervenir à différentes étapes :

- Transport local : du domaine vers le négociant et/ou du domaine/négociant vers les entrepôts travaillant avec U'WINE SAS ;
- Transport des entrepôts français vers les entrepôts des Ports Francs de Genève et inversement.



- Le coût du transport du domaine vers le négociant/U'WINE SAS est à la charge du négociant/U'WINE SAS. Les autres coûts de transport sont à la charge de l'investisseur.
- Les bouteilles de vin feront l'objet d'une assurance contre les risques de vol, d'incendie et de casse dans le cadre de leur transport. L'assurance sera souscrite soit par U'WINE SAS soit par le transporteur.

Stockage des bouteilles de vin chez un entrepositaire

Les bouteilles de vin sont stockées dans des entrepôts sous douane.

A la discrétion de U'WINE SAS en fonction de la conjoncture fiscale sur la suspension de taxe sur le territoire français, les bouteilles de vins pourront être transportées aux Ports Francs de Genève pour un stockage d'une durée d'un an.

A partir de la 3^{ème} année suivant l'achat du vin en primeur, les vins sont rapatriés à Bordeaux pour être stockés dans les entrepôts sous douane.

Un tableau figurant dans la partie 6 présente une simulation des frais, en particulier de stockage et de transport (aller et retour), sur une période de 5 ans.

U'WINE SAS se réserve la possibilité de stocker aux Ports Francs de Genève ou chez entrepositaire français les bouteilles qu'elle détiendrait pour compte propre. Dans ce contexte, U'WINE SAS informera les investisseurs du pourcentage de bouteilles stockées pour le compte des investisseurs ainsi que celles stockées pour compte propre. U'WINE demandera aux Ports Francs de Genève, à l'entrepositaire français ou à un auditeur indépendant de certifier cette information.

Les bouteilles de vins sont regroupées dans un emplacement dédié et exclusif dans les entrepôts des Ports Francs de Genève et chez l'entrepositaire français.

L'attention de l'investisseur est attirée sur le fait que les frais liés au stockage du vin sont susceptibles d'évoluer chaque année.

Assurance

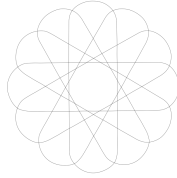
Les bouteilles de vin sont dès leur livraison dans les locaux du prestataire de stockage couverts par une assurance.

U'WINE SAS a souscrit un contrat d'assurance Multirisques Vins « Assurvin » auprès de la compagnie d'assurance ALBINGIA. Ce contrat d'assurance couvre les garanties contre les risques de contamination accidentelle ou criminelle, de vol et de coulage accidentel (incluant le bris) dans la limite de 10% de la valeur du stock étant précisé que toutes les autres garanties incluant l'incendie portent sur la totalité du stock. Le transport des vins est également garanti à 100%.

U'WINE SAS transmet annuellement aux assureurs la valorisation des stocks sous gestion. Dans le cas d'un transport, U'WINE SAS transmet au transporteur la valorisation des vins avant l'expédition. Lors d'un sinistre, l'assurance fera ses meilleurs efforts pour remplacer les bouteilles cassées dans leur conditionnement d'origine. En cas d'incapacité, l'assureur remboursera U'WINE SAS pour le compte de l'investisseur à la hauteur du montant maximum des marchandises indiqué par U'WINE SAS.

La police d'assurance de U'WINE SAS est disponible sur simple demande de l'investisseur et sans frais auprès de U'WINE SAS. A titre indicatif, les coûts d'assurance sont inclus dans le forfait de stockage.

L'attention de l'investisseur est attirée sur le fait que les frais liés aux assurances sont susceptibles d'évoluer chaque année.



Livraison au consommateur final

U'WINE SAS s'occupe de la livraison des bouteilles à l'acquéreur. Les frais de transport et d'assurance des bouteilles seront à la charge du nouvel acquéreur (et non de l'investisseur).

En cas de livraison des bouteilles à l'investisseur à sa demande, les frais de livraison seront à sa charge.

Les frais de livraison par bouteille peuvent être estimés au 28 février 2022 comme suit :

€ HT	<6 bouteilles	6 bouteilles	12 bouteilles	24 bouteilles	Au-delà de 60 bouteilles
Coût du transport de Bordeaux en France métropolitaine (sous 5 jours)	Entre 11,00 et 16,00 €	18,00 €	23,00 €	48,00 €	Sur demande
Coût de transport de Bordeaux en France par Points relais	Entre 6,10 et 9,30 €	9,30 €	18,60 €	NA	NA
Retrait dans les locaux de U'WINE à Bordeaux	Offert	Offert	Offert	Offert	NA

Lorsque les vins sont stockés aux Ports Francs de Genève, U'WINE SAS regroupe les expéditions afin d'optimiser le coût de transport et donc de favoriser l'ensemble des investisseurs. A titre indicatif, le coût du transport de Bordeaux aux PFG aller-retour est de 0,80€ TTC par bouteille pour l'année 2021.

Dans le cas de l'utilisation du Régime Fiscal Suspensif Export (RFSE) de U'WINE SAS, les vins n'ont pas besoin d'effectuer d'aller-retour aux Ports Francs de Genève pour obtenir une suspension de TVA sur le stockage en France.

Ces données sont indicatives ; l'investisseur est invité à demander un devis à U'WINE.

L'attention de l'investisseur est attirée sur le fait que les frais de transport sont susceptibles d'évoluer chaque année.

4.3 Prix de vente du vin et suivi de la valeur indicative du portefeuille

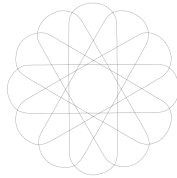
4.3.1 Prix de vente du vin de U'WINE SAS à l'Investisseur

4.3.1.1 Prix de vente fixés par les châteaux bordelais à l'égard des professionnels

Prix de vente des Grands Crus à Bordeaux

Les châteaux bordelais fixent trois niveaux de prix :

- Prix de Sortie (PS). Le PS est le prix de vente primeurs dans le cadre de la relation château / négociants ;
- Prix de Revente Conseillé (PRC). Le PRC est le prix de vente primeur indicatif dans le cadre de la relation entre un négociant et ses clients professionnels (i.e. distributeurs de vin) ;
- Prix de Revente Particuliers (PRP). Le PRP est un prix de vente primeur indicatif dans le cadre de la relation entre un négociant et ses clients non-professionnels (i.e. particuliers).



Au risque de ne plus avoir d'allocations auprès des châteaux, les négociants doivent respecter les PRC et PRP lors de la mise en vente des bouteilles de vin.

La valeur de chaque niveau de prix peut être illustrée, à titre indicatif, de la manière suivante :

Nature de Prix	Prix à titre indicatif	Vendeur - Acheteur concernés
Prix de Sortie (PS)	100	Château – Négociant
Prix de Revente Conseillé (PRC)	120	Négociant – son client B2B
Prix de Revente Particulier (PRP)	140	Négociant – son client B2C

Prix de vente des Grands Crus hors Bordeaux (Bourgogne, Vallée du Rhône, Italie, etc.)

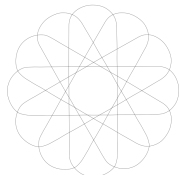
Les châteaux/domaines hors Bordeaux n'ont pas, contrairement aux Grands Crus de Bordeaux, de système structuré de définition des prix. U'WINE SAS calculera les niveaux de prix de la manière suivante :

Nature de Prix	Prix à titre indicatif	Méthode de calcul
L'équivalent Prix de Sortie (PS)	100	1 ^{er} prix de vente du nouveau millésime en B2B = prix d'achat U'WINE en primeur
L'équivalent Prix de Revente Conseillé (PRC)	120	PS x 1,2
L'équivalent Prix de Revente Particulier (PRP)	140	PS x 1,40

4.3.1.2 Prix de vente fixé par U'WINE SAS à l'égard des investisseurs

Le Prix de Revente U'WINE est fixé sur la base du Prix de Revente Particulier (PRP) ou du Prix de Revente Conseillé (PRC), selon le statut du Client :

Statut du Client	Prix de Revente U'WINE à l'investisseur
Discovery	PRP
Silver	PRP avec remise de 5%
Gold	PRP avec remise de 7,5%
Platinum	PRC (plus frais de courtage)

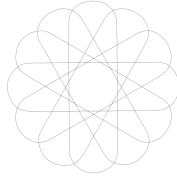


Il est à noter que pendant la période des primeurs certains vins peuvent sortir sur plusieurs tranches de prix. Une tranche correspond à un volume disponible et un prix de vente. Ces sorties par tranche concernent généralement les vins les plus demandés. U'WINE SAS se réserve la faculté d'acheter le vin à un prix différent par tranche et de revendre les vins aux investisseurs à des tarifs différents selon qu'il s'agit d'un achat en première, deuxième ou troisième tranche.

Exemple de Prix de vente des vins de U'WINE SAS à l'investisseur

Le tableau ci-après présente les prix de vente des bouteilles sur les primeurs 2020 en fonction du statut des Investisseurs. La liste exhaustive est disponible sur demande.

€ HT					
Wine / Vin	Discovery	Silver	Gold	Platinum	Platinum vs Discovery
Alto de Cantenac Brown (b) 2020	17,50 €	16,63 €	16,19 €	15,30 €	-13%
Arômes de Pavie 2020	70,00 €	66,50 €	64,75 €	61,20 €	-13%
Blason d'Issan 2020	18,20 €	17,29 €	16,84 €	15,91 €	-13%
Carruades de Lafite 2020	205,00 €	194,75 €	189,63 €	173,40 €	-15%
Château Angélys 2020	295,00 €	280,25 €	272,88 €	265,20 €	-10%
Château Barde-Haut 2020	25,20 €	23,94 €	23,31 €	22,03 €	-13%
Château Beau-Séjour Bécot 2020	50,00 €	47,50 €	46,25 €	43,86 €	-12%
Château Beauregard 2020	53,20 €	50,54 €	49,21 €	46,51 €	-13%
Château Bellefont-Belcier 2020	42,00 €	39,90 €	38,85 €	30,60 €	-27%
Château Bellevue 2020	36,00 €	34,20 €	33,30 €	30,60 €	-15%
Château Bellevue-Mondotte 2020	105,00 €	99,75 €	97,13 €	91,80 €	-13%
Château Beychevelle 2020	67,40 €	64,03 €	62,35 €	58,75 €	-13%
Château Branaire-Ducru 2020	36,40 €	34,58 €	33,67 €	31,82 €	-13%
Château Branas Grand Poujeaux 2020	21,70 €	20,62 €	20,07 €	18,97 €	-13%
Château Brane-Cantenac 2020	56,00 €	53,20 €	51,80 €	48,96 €	-13%
Château Calon Ségur 2020	91,00 €	86,45 €	84,18 €	79,56 €	-13%
Château Canon 2020	112,00 €	106,40 €	103,60 €	97,92 €	-13%
Château Cantenac Brown 2020	39,90 €	37,91 €	36,91 €	34,88 €	-13%



Château Chasse-Spleen 2020	23,50 €	22,33 €	21,74 €	20,40 €	-13%
Château Cheval Blanc 2020	450,00 €	427,50 €	416,25 €	387,60 €	-14%
Château Clerc Milon 2020	66,50 €	63,18 €	61,51 €	57,53 €	-13%
Château Clinet 2020	77,00 €	73,15 €	71,23 €	67,32 €	-13%
Château Cos d'Estournel 2020	175,00 €	166,25 €	161,88 €	153,00 €	-13%
Château d'Armailhac 2020	38,20 €	36,29 €	35,34 €	33,05 €	-13%
Château d'Issan 2020	49,00 €	46,55 €	45,33 €	42,84 €	-13%
Château Dassault 2020	37,50 €	35,63 €	34,69 €	31,82 €	-15%
Château de Ferrand 2020	19,60 €	18,62 €	18,13 €	17,14 €	-13%

4.3.2 Suivi de la valeur indicative du portefeuille

Les bouteilles de vin de chaque investisseur sont valorisées par U'WINE SAS avec une mise à jour réalisée, en principe, mensuellement.

U'WINE SAS fournit deux valorisations distinctes : la première vise à refléter le prix de vente/achat des bouteilles de vin sur le marché des professionnels (valorisation B2B) et la seconde sur le marché des particuliers (valorisation B2C).

Cette double valorisation est fournie par U'WINE SAS aux investisseurs à titre indicatif. U'WINE SAS ne garantit pas que les bouteilles seront effectivement vendues au niveau des valorisations communiquées.

Les investisseurs peuvent consulter la valorisation de leurs bouteilles et de leur portefeuille sur les Applications U'WINE (applications mobiles et tablettes) ou gratuitement sur simple demande de l'investisseur auprès de U'WINE SAS.

En outre, U'WINE communique à chaque année aux investisseurs un rapport de gestion récapitulant la valeur B2B et B2C de leurs bouteilles et globalement de leur portefeuille (voir exemple de rapport de gestion ci-dessous).

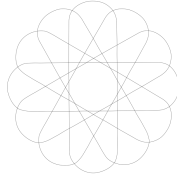
La méthodologie de calcul des valorisations B2B et B2C est la suivante :

Valorisation B2B

La valorisation B2B correspond au prix d'achat des vins par les professionnels distributeurs. Cette valorisation est basse car elle correspond à un marché de gros. En contrepartie, le délai de revente du vin en B2B est relativement court (délai pouvant aller de 1,5 mois à 6 mois en principe).

La valorisation B2B appliquée par U'WINE SAS correspond à 92% du prix de marché des professionnels publié sur des places de marché reconnues. La place de marché utilisée en priorité par U'WINE SAS est le « Wine Decider Pro ». Cependant, U'WINE SAS ne s'interdit pas d'utiliser d'autres places de marché si besoin comme le Liv-Ex ou la place de Bordeaux par exemple.

La décote de 8% du prix de marché des professionnels correspond à une mesure de prudence.



Si aucune valorisation B2B n'est disponible à la date de mise à jour sur le « Wine Decider Pro », le Liv-Ex ou la place de Bordeaux, U'WINE SAS applique le prix de marché issu de la valorisation B2B la plus récente disponible.

Valorisation B2C

La valorisation B2C correspond au prix d'achat des bouteilles de vin auprès de clients finaux (canal de revente en B2C). Cette valorisation B2C est supérieure à la valorisation B2B dans la mesure elle correspond à un marché de détail. En revanche, le délai de revente du vin en B2C est plus long (délai pouvant aller de 3 mois à 18 mois en principe).

La valorisation B2C correspond au prix moyen du marché des particuliers publié sur des places de marché reconnues. La place de marché utilisée en priorité par U'WINE SAS est le « B2C Wine Decider ».

Si aucune valorisation B2C n'est disponible sur le « Wine Decider » à la date de mise à jour, U'WINE SAS applique la donnée issue de la valorisation B2C la plus récente disponible dans la limite de 12 mois. A défaut, U'WINE SAS utilise la valorisation B2B calculée ci-dessus à laquelle elle applique un coefficient de $\times 1,27$ (avec décote de 8%).

Exemple de rapport de gestion annuel :

Vous trouverez ci-après un exemple de rapport de gestion annuel présentant la valorisation B2B et B2C des bouteilles de vin et du portefeuille.

Notice de lecture

Le rapport de gestion ci-après comprend l'ensemble de vos portefeuilles MANDAT U'WINE.

L'intégralité des données présentées sont brutes. Les gains perçus sont nets de commissions.

A titre informatif, les valorisations B2B* correspondent à une valeur de revente « liquide » sur les grandes places de marché des professionnels.

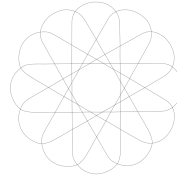
Il est donc normal que les performances des « jeunes » portefeuilles puissent être négatives au démarrage.

Exemple sur un vin vendu 100 en Primeur à un négociant

A l'achat	Prix de professionnel : 120 / Prix de particulier : 140 Prix d'achat Client U'Wine** : $140 \times (1 - 5\%) = 133$
2 ans après, lors des premières cotations	Première valorisation B2B* : $120 \times (1 - 8\%) = 110$ Première valorisation B2B (%) : $(110 - 133) / 133 = -17\%$
<p>Analyse du marché professionnel : Les vins ne sont pour autant pas disponibles au prix de 110, nous décotons volontairement le Prix Place de Bordeaux* pour assurer une liquidité optimale. Les négociants ayant porté leurs stocks n'ont aucun intérêt à brader leurs vins au prix de 110 alors qu'ils les ont vendus au prix de 120, deux ans plus tôt. Les premières cotations ne sont donc pas représentatives d'un marché tant que le marché ne se met pas à échanger les vins.</p>	
<p>Votre lecture : Pour un client ayant des conditions d'achat (Prix particulier - 5%), une performance B2B* supérieure à -17% est donc une évolution positive de son portefeuille. Ce constat est tout à fait normal et caractéristique des investissements d'actifs (courbe en J).</p>	

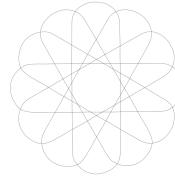
* La valorisation B2B est issue du Liv-Ex, de Wine Decider Pro ou du Prix de Place à Bordeaux (estimé par plusieurs courtiers assermentés et décoté de 8%).

** Conditions d'achat de la catégorie 1 : Prix Particulier remis de 5%. Les autres catégories bénéficient de meilleures conditions d'achat.



Vos portefeuilles U'Wine

Portefeuille	Acheté				Vins en stock				Vins vendus				Vins livrés			
	Qté (cols)	Valeur d'achat	Frais (provision)	Frais (réels)	Qté (cols)	Valorisation B2B		Valorisation B2C (modèle U'Wine)		Qté (cols)	Valorisation	Perf.	Montant Reçu	Qté (cols)	Valorisation	
						Valorisation	Perf.	Valorisation	Perf.							
2019	Portefeuille Allocations	110	5 369,77 €	927,20 €	501,11 €	110	6 896,33 €	28,4%	9 182,84 €	71,0%	-	-	-	-	-	-
Total		110	5 369,77 €	927,20 €	501,11 €	110	6 896,33 €	28,4%	9 182,84 €	71,0%	-	-	-	-	-	-



Portefeuille Allocations 2019

Vin	Micas	Achete (cols)	Prix d'achat (unitaire/total)	En stock (cols)	Valorisation stock B2B (unitaire/total)	Valorisation stock B2C (unitaire/total)	Performance latente (B2B)	Performance latente (B2C)
Corton Clos du Roi - Domaine de Montille 2016	CARTON12-75	1	106,02 € 106,02 €	1	100,28 € 100,28 €	129,70 € 129,70 €	-5,4%	22,3%
Richebourg - Domaine Thibault Liger Belair 2016	CBO1 150	1	744,13 € 744,13 €	1	1 749,66 € 1 749,66 €	2 236,30 € 2 236,30 €	135,1%	200,5%
Nuits-Saint-Georges - Domaine David Duband 2017	CARTON6-75	12	32,20 € 386,40 €	12	34,96 € 419,52 €	50,00 € 600,00 €	8,6%	55,3%
Puligny-Montrachet 1er Cru - La Garenne - Domaine de Montille (b) 2016	CARTON12-75	6	56,99 € 341,94 €	6	60,72 € 364,32 €	85,82 € 502,92 €	6,5%	47,1%
Puligny-Montrachet 1er Cru - Les Chalumeaux - Domaine de Montille (b) 2016	CARTON12-75	6	56,99 € 341,94 €	6	59,80 € 358,80 €	82,55 € 495,30 €	4,9%	44,8%
Volnay 1er Cru - Clos des 60 ouvrées en Amphore - Domaine de la Pousse d'Or 2017	CARTON12-75	12	56,26 € 795,12 €	12	61,64 € 739,68 €	74,90 € 1 138,80 €	-7,0%	43,2%
Côte-Rôtie - Blonde du Seigneur - Domaine Georges Vernay 2017	CARTON12-75	6	46,38 € 278,28 €	6	43,24 € 259,44 €	70,50 € 423,00 €	-5,3%	52,0%
Côte-Rôtie - La Girouarie - Domaine Jasmin 2016	CARTON12-75	24	27,83 € 667,92 €	24	34,04 € 816,96 €	48,00 € 1 152,00 €	22,3%	72,5%
Bourgogne - Chardonnay - Domaine Michel Bouzereau (b) 2017	CARTON6-75	12	14,58 € 174,96 €	12	23,92 € 287,04 €	30,60 € 367,20 €	64,1%	109,9%
Morey Saint Denis 1er Cru - Aux Chames - Domaine Pierre Amor 2017	CARTON6-75	6	37,11 € 222,66 €	6	46,00 € 276,00 €	55,00 € 330,00 €	24,0%	48,7%
Côte-Rôtie - Carmina - Domaine Pierre-Jean Villa 2017	CARTON6-75	6	35,78 € 214,68 €	6	36,80 € 220,80 €	44,20 € 265,20 €	2,9%	23,5%
Bourgogne - Les Grands Chailots - Domaine Thibault Liger-Belair 2016	CARTON6-75	6	17,89 € 107,34 €	6	22,72 € 136,32 €	31,37 € 188,22 €	27,0%	75,3%
Crozes Hermitage - Le Rouvre - Yann Chave 2017	CARTON3 150	3	36,83 € 116,49 €	3	43,43 € 130,29 €	51,70 € 155,10 €	11,8%	33,1%
Meursault 1er Cru - Clos des Perrières - Domaine Albert Grivault (b) 2016	CARTON6-75	6	98,60 € 591,60 €	6	123,28 € 739,68 €	136,80 € 820,80 €	25,0%	38,7%
Chablis - Les Clos - Domaine Long-Depoquit / Albert Bichot (b) 2016	CARTON3-150	3	95,43 € 280,29 €	3	99,18 € 297,54 €	126,10 € 378,30 €	6,2%	35,0%
Total		110	5 369,77 €	110	6 896,33 €	9 182,84 €	28,4%	71,0%

4.4 Désinvestissement du portefeuille

4.4.1 Mandat et processus de mise en vente

L'investisseur donne un mandat de vente des bouteilles de vin à U'WINE SAS dès la conclusion du Mandat.

Avant toute mise en vente, U'WINE SAS informera l'investisseur par e-mail de la stratégie de désinvestissement de tout ou partie des vins. L'investisseur aura 15 jours calendaires pour effectuer un changement (livraison ou maintien en portefeuille). A défaut de réponse dans ce délai, U'WINE procédera à la vente des vins.

U'WINE SAS intervient alors en qualité de commissionnaire à la vente dans les conditions suivantes :

- Dans un premier temps, U'WINE SAS décide des vins à mettre en vente sur la place de marché U'WINE accessible via les Applications de U'WINE SAS (site internet, applications mobiles et tablettes), les partenaires de U'WINE SAS (ex : Boutiques Wine+ en Chine, Vivino, les négociants de la place de Bordeaux, Wine-Decider Pro, Liv-Ex).
- Après 8 années de stockage et au moins 18 mois de mise en vente, les vins sont jugés illiquides. Le Client peut demander par e-mail la liquidation rapide des portefeuilles/vins concernés. U'WINE SAS proposera différentes options de « sortie dégradée » (livraison des vins, ventes aux enchères avec prix dégradé, autre option) ; à titre exceptionnel, U'WINE SAS aura la faculté de proposer à l'investisseur de lui racheter un nombre limité de châteaux/domaines à condition d'obtenir son accord exprès. U'WINE SAS agira pour son propre compte. U'WINE SAS veillera à gérer de façon satisfaisante les conflits d'intérêts générés par cette situation notamment de la façon suivante : information des investisseurs sur l'existence d'un éventuel conflit d'intérêt, affichage du prix d'achat avant recueil du consentement de l'investisseur, égalité de traitement des investisseurs disposant de bouteilles identiques. Le client devra confirmer par e-mail l'option qu'il souhaite. En cas de sortie dégradée, U'WINE SAS n'appliquera ni frais de distribution ni commission de sortie.

À tout moment, l'investisseur peut révoquer le mandat de vente sans frais moyennant un préavis de 3 jours ouvrés.

U'WINE SAS ne garantit pas la revente des bouteilles de vin. Dans le cas où U'WINE SAS n'arriverait pas à revendre les bouteilles de vin, l'investisseur pourra décider de :

- Poursuivre le stockage des bouteilles en vue de les revendre à une date ultérieure (à noter : jusqu'à leur revente effective les bouteilles continuent d'être stockées dans les conditions tarifaires précisées ci-après) ou ;
- Récupérer les bouteilles de vin.

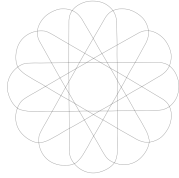
4.4.2 Montant du versement et date de versement du produit de la vente

- Le montant net du produit de la vente versé à l'investisseur est égal au résultat de la formule suivante :

Produit net de la vente = Prix de vente de la bouteille HT réel – les Frais (mise, gestion, logistique) – Frais de distribution – la Commission de sortie.

Concernant des informations relatives aux Frais de mise, frais de distribution et la commission de sortie, voir Partie 5 (Synthèse des frais à la charge de l'investisseur) ci-dessous.

- U'WINE SAS crédite le produit de la vente déduit des frais et commissions sur le compte Grands Crus de l'investisseur.
- L'investisseur est libre d'utiliser son crédit Grands Crus pour effectuer des achats sur les Applications U'WINE ou le transférer vers le compte bancaire de son choix.



- Les frais de distribution et les commission de sortie sont présentés dans la Partie 5 (*Synthèse des frais à la charge de l'investisseur*).

4.5 Suivi du Portefeuille via Application smartphone et tablette

U'WINE SAS met à la disposition des investisseurs un accès sécurisé à son réseau extranet, accessible via une application smartphone et tablette en utilisant le courriel/mot de passe confidentiel de l'investisseur.

L'application smartphone et tablette permet à l'investisseur de pouvoir vérifier à tout moment les dernières évolutions de son portefeuille de placement.

Cette application donne accès :

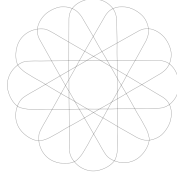
- Au portefeuille de l'investisseur : informations sur les performances du portefeuille (brutes, nettes, gains, évolutions), sur les performances détaillées par vin et sur le statut de chaque vin (en barrique, en stock, en mise en vente, vendu) ;
- Au compte personnel de l'investisseur : informations personnelles, etc. ;
- Aux dernières actualités de U'WINE SAS ;

4.6 Compte Investisseur

Le compte Investisseur est l'état financier permettant de reconstituer l'historique des flux financiers ayant mouvementé la position financière de l'investisseur. Celui-ci est fourni une fois par an à chaque investisseur.

Il s'applique par défaut à un portefeuille, et peut si nécessaire être décliné par mandat (un mandat peut regrouper plusieurs portefeuilles engagés successivement).

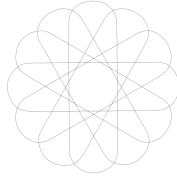
Chaque flux est signé (encaissement / décaissement), daté, valorisé, et rattaché à une rubrique analytique permettant de documenter les flux.



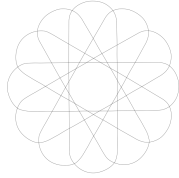
PARTIE 5 : Synthèse des frais à la charge de l'investisseur

5.1 Tableau de synthèse des frais et commissions

Types de frais (directs ou indirects)	Rémunération de U'WINE ou d'un tiers	Taux barème et assiette ou forfait	Modalités de prélèvement / fréquence
Frais directement à la charge de l'investisseur			
Frais de gestion	U'WINE SAS	<ul style="list-style-type: none"> – Taux de base : 1% TTC / an. – Si le cumul des engagements sur les 5 prochaines années est supérieur à 50 K€ : 0,75% TTC / an. – Si le cumul des engagements sur les 5 prochaines années est supérieur à 250 K€ : 0,50% TTC / an. – Si le cumul des engagements sur les 5 prochaines années est supérieur à 1.000 K€ : 0,25%TTC / an. <p>Les frais de gestion s'appliquent sur le prix d'achat HT des bouteilles sous gestion au 30 septembre de chaque année. Le taux est figé sur toute la durée du portefeuille au moment de sa constitution.</p> <p>Pour les Mandats conclus avant la date du présent document d'information, les frais de gestion s'appliqueront de manière rétroactive comme suit : Catégorie 1 : 1% ; Catégorie 2 : 0,75% ; Catégorie 3 : 0,25% ; Catégorie 4 : 0,25%.</p>	<p>Frais facturés à l'investisseur chaque année.</p> <p>1^{ère} année : Frais facturés en fin d'année civile (décembre) après déduction de l'acompte payé par l'investisseur.</p> <p>A compter de la deuxième année : Frais facturés chaque année, sur base 30 septembre, en fin d'année civile (décembre).</p> <p>Les frais de gestion sont applicables sur une période de 10 ans maximum ; au-delà de cette période, les frais de gestion cessent de s'appliquer.</p>
Frais de mise des bouteilles	Châteaux ou Domaines	Sauf exception, uniquement pour les primeurs. Les frais de mise dépendent de la taille de la bouteille et du caissage choisis par le Client).	Frais facturés à l'investisseur une seule fois.
Frais de transport & Assurance (pour réception)	Transporteur	<p>Frais forfaitaire pour une bouteilles équivalent 75 cl (EQ75) avec mise à jour annuel. A titre indicatif pour 2022 :</p> <ul style="list-style-type: none"> – Transport des Châteaux à Bordeaux : Offert. 	<p>Frais facturés à l'investisseur deux fois (aller puis retour)</p> <p>Frais facturés à l'investisseur en fin d'année civile (décembre) (si appliqué).</p>

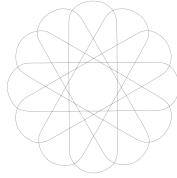


Types de frais (directs ou indirects)	Rémunération de U'WINE ou d'un tiers	Taux barème et assiette ou forfait	Modalités de prélèvement / fréquence
entrepôts de U'WINE)		– Transport de Bordeaux vers Genève (si option choisie pour la suspension de TVA) : 0,8 € TTC / EQ75 l'aller-retour.	
Frais de stockage & Assurance	Entrepositaire	Frais annuels pour une bouteilles équivalent 75 cl (EQ75) applicable aux bouteilles en stock au 30 septembre de chaque année. A titre indicatif pour 2022 : – Vins Rising Stars : 0,8 € TTC / EQ75 / an. – Vins Famous Seconds : 1,2 € TTC / EQ75 / an. – Vins Legends : 1,6 € TTC / EQ75 / an.	Frais facturés à l'investisseur chaque année. 1^{ère} année : Frais facturés en fin d'année civile (décembre) après déduction de l'acompte payé par l'investisseur A compter de la deuxième année : Frais facturés chaque année, sur base 30 septembre, en fin d'année civile (décembre).
Frais de distribution & Commissions de sortie	U'WINE SAS	– Frais de distribution : 6% du prix de vente des vins. – Commission de sortie : 15% de la performance nette avant application de la commission.	Frais et commission directement prélevés sur le produit de la vente. Paiement unique.
Frais indirects n'impactant pas la rentabilité			
Commission d'intermédiation / courtage payées par le châteaux et Domaine	U'WINE SAS	U'WINE SAS, en qualité de négociant en vin agissant pour le compte du Client, réalise une marge comprise entre 13% et 20% en fonction du statut de l'investisseur dans le cadre de l'achat pour le compte du Client des vins en primeur / allocation auprès des châteaux incluant des frais de courtage de 2%. Même principe concernant l'achat des Opportunités de marché avec des marges plus faibles.	N/A
Frais d'apport d'affaires	Rémunération des apporteurs d'affaires	4% du montant des appels de fonds annuels. U'WINE rémunère les apporteurs d'affaires sur la base de sa marge.	N/A
Frais indirects pouvant impacter la rentabilité			
Transport et stockage	U'WINE SAS	U'WINE est susceptible d'appliquer une marge sur les frais de transport et de stockage de 10% maximum.	N/A



L'attention de l'Investisseur est attirée sur le fait qu'une commission de sortie pourrait être due pour un ou plusieurs domaines donnés alors que le rendement global du portefeuille serait négatif.

Les frais acquittés réduisent la rentabilité de l'investissement.



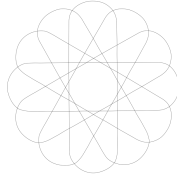
Autres conditions tarifaires :

Statuts Clients	« Silver »	« Gold »	« Platinum »
Dépenses réalisées sur les 12 derniers mois ⁷	> 10 K€ ... < 20 K€	20 K€ < ... < 100 K€	> 100 K€
	Maintien du Statut pendant 12 mois.		
Période d'exclusivité sur les vins d'exception et rares	/	Oui	Oui
Prix d'achat (Primeurs, Allocations)	Tarif des particuliers - 5%	Tarif des particuliers - 7,5%	Tarif des professionnels

5.2 Modalités de calcul de l'acompte pour frais (Frais de mise, de gestion, de transport et de stockage)

- Un acompte pour frais (Frais de mise, Frais de gestion et Frais de logistique) estimé à une année sera prélevé au moment de la souscription du Mandat, arrondi au montant de l'appel de fonds. Il sera calculé au réel au 30 septembre et fera l'objet d'une régularisation au plus tard le 31 décembre de la même année. Si l'acompte pour frais est estimé entre le 30 septembre et le 31 décembre d'une même année, il sera calculé au réel au 30 septembre de l'année suivante et fera l'objet d'une régularisation au plus tard le 31 décembre de cette même année.
- A titre d'exemple, pour un investissement de 10 000€ réalisé en mai 2022 sur le millésime 2021, l'acompte sur frais sera estimé à 500€ et couvrira l'année 2022. Le calcul des frais réels échus sera réalisé sur une base annuelle au 30 septembre 2022 et donnera lieu à une facture au plus tard le 31 décembre 2022, adressée à l'investisseur. Dans le cas d'un excès de dépenses, l'investisseur règlera à U'WINE SAS le solde des frais engagés non payés ; dans le cas contraire, U'WINE SAS créditera le compte de l'investisseur du montant du trop-perçu.

⁷ Somme cumulée des acomptes et des achats de produits HT (nets des acomptes) auprès de U'Wine SAS, et des souscriptions au capital de l'une des sociétés UWGC (U'Wine Grands Crus SCA, UWGC 2, etc.), réalisés au cours des 12 derniers mois à partir du changement de statut. Les achats CAVE CONSO comptent double. Le statut de base est « Discovery ». Un statut est maintenu pendant 12 mois. La descente de statut se fait par palier ; exemple : un Client Platinum qui n'a pas fait de dépenses sur les 12 mois, ne passera pas « Discovery » mais « Gold » pour les 12 prochains mois ; s'il renouvelle au cours des 12 mois à venir des achats au-delà de 100 K€, il rebasculera au statut « Platinum » pour de nouveau 12 mois à partir de cette nouvelle date de dépassement de seuil.



5.3 Modalités de calcul des frais

5.3.1 Frais de mise

Les Frais de mise sont les frais de mise en bouteille (choix de la taille de la bouteille et choix du caissage – Caisse de 1, 3, 6, 12 bouteilles).

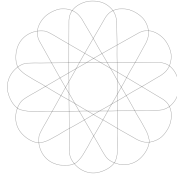
Ces frais ne concernent que les vins en primeur. U'WINE SAS, lors de l'envoi de la facture proforma des primeurs, propose un choix de mise avec le coût associé ; l'investisseur dispose d'un délai de 15 jours pour modifier la proposition de U'WINE SAS. A défaut de réponse de l'investisseur, la proposition de U'WINE SAS est réputée acceptée par l'investisseur.

Le tableau ci-dessous présente une estimation des frais facturés aux investisseurs :

€ TTC	Frais de mise / bouteille
Mise: CBO1-75	3 €
Mise: CBO2-75	1,47 €
Mise: CBO3-75	1,32 €
Mise: CBO1-150	5 €
Mise: CBO2-150	3,3 €
Mise: CBO1-300	33,00 €
Mise: CBO1-500	38,00 €
Mise: CBO6-75	0,40 €
Mise: CBO1-600	44,00 €
Mise: CBO12-75	0 €
Mise: CBO6-150	1,50 €
Mise: CBO3-150	2,90 €
Mise: CARTON6-75	0 €
Mise: CARTON3-75	0 €
Mise: CARTON12-75	0 €

Légende :

- CBO1-75 = Caisse Bois d'Origine 1 bouteille de 75 cl
- CBO3-150 = Caisse Bois d'Origine 3 bouteilles de 150 cl, soit 3 magnums



5.3.2 Frais de gestion

Les Frais de gestion sont établis au 30 septembre de chaque année et facturés le 31 décembre au plus tard. Les Frais de gestion s'appliquent comme suit :

- % du prix d'achat des bouteilles HT sous gestion au 30 septembre ;
- Le taux dépend de l'engagement de l'investisseur sur les années à venir ;
- Le taux est figé pour toute la durée du portefeuille au moment de la constitution du portefeuille, soit entre août et septembre pour les primeurs ;
- Les frais de gestion s'appliquent pendant une durée maximum de 10 ans.

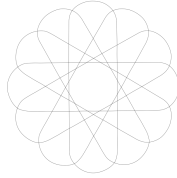
5.3.3 Frais de logistique

Les Frais de logistique seront établis au 30 septembre de chaque année et facturés le 31 décembre au plus tard. Les Frais de logistique comprennent :

- Frais de transport / assurance : au forfait avec une mise à jour possible chaque année.
 - Domaine – Bordeaux : récupération des bouteilles au sein des domaines et rapatriement dans l'entrepôt U'WINE de Bordeaux. Ces frais sont pris en charge par U'WINE SAS et donc offerts aux clients.
 - Bordeaux – Genève (si appliqué) : 0,8 € TTC / bouteille l'aller-retour. Facturé au 31 décembre avec les Frais de gestion, de stockage et d'assurance.
 - Livraison pour consommation dans le pays et adresse au choix du client : liste des pays disponibles et simulation de tarifs inclus dans les propositions commerciales ou sur les Applications U'WINE. Facturation et règlement avant la livraison.
- Frais de stockage & d'assurance : tarif en fonction du profil du vin.
 - Tarif annuel par bouteille sur la base des bouteilles en stock au 31 décembre de chaque année. A titre indicatif en 2022 :
 - Vins Rising Stars : 0,8 € TTC / EQ75 / an.
 - Vins Famous Seconds : 1,2 € TTC / EQ75 / an.
 - Vins Legends : 1,6 € TTC / EQ75 / an

5.4 Modalités de calcul des Frais de distribution et de la Commission de sortie

- En cas de vente des vins, les frais de distribution et la commission de sortie seront appliqués de la façon suivante :
 - Frais de distribution : des frais représentant 6% du prix de revente HT sont facturés afin de couvrir les frais de préparation de commande et les frais de règlement de l'acheteur (voir partie sur les frais).
 - Commission de sortie : une commission représentant 15% de la performance nette est facturée (voir partie sur les frais). L'attention de l'Investisseur est attirée sur le fait qu'une commission de



sortie pourrait être due pour un ou plusieurs domaines donnés alors que le rendement global du portefeuille serait négatif.

- En cas de livraison :
 - o Les frais de préparation de commande sont offerts par U'WINE (hors recaissage).
 - o U'WINE n'appliquera aucune commission de sortie.
 - o La TVA et les frais de livraison seront facturés ; les bouteilles seront livrées dès acquittement de la facture.

5.5 Modalités de calcul de la performance des bouteilles et des portefeuilles

La « **Performance Brute** » est calculé de la façon suivante : « Valeur de la bouteille HT (-) « Prix d'achat HT de la bouteille ».

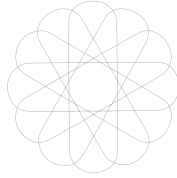
- Pour les vins en stock : « Valeur de la bouteille HT » = Valeur latent B2C et B2B HT.
 - o La valeur B2B n'est fournie que dans les comptes-rendus de gestion annuels.
- Pour les vins livrés : « Valeur de la bouteille HT » = Valeur B2C HT
- Pour les vins revendus : « Valeur de la bouteille HT » = Prix de vente HT

La « **Performance Nette** » est calculée de la manière suivante :

- Pour les vins en stock : « Performance Brute » (-) « Frais (mise, gestion, logistique) »
- Pour les vins livrés : « Performance Brute » (-) « Frais (mise, gestion, logistique) »
- Pour les vins revendus : « Performance Brute » (-) « Frais (mise, gestion, logistique) » (-) « Frais de distribution » (-) « Commission de sortie ».

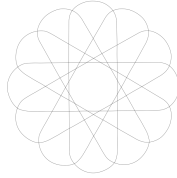
Exemples de calcul de la performance nette :

	Prix d'achat HT	Prix de vente HT	Performance brute	Frais (mise, gestion, logistique)	Frais de distribution	Commission de sortie	Performance nette	Gain/perte net
Côte-Rôtie – Carmina – Domaine Pierre-Jean Villa 201	29 €	46 €	59%	3,44 €	2,76 €	1,62 €	31,70%	9,20 €
Napa Valley - Silver Oak 2014	108,94 €	85,56 €	(21,50%)	13,07 €	5,13 €	0 €	(38,20%)	(41,58 €)
Château Beychevelle 2015,	55,10 €	92,40 €	67%	10,30 €	5,54 €	3,16 €	33,30%	18,33 €
Château Margaux 2014	248 €	420 €	69%	25,70 €	25,20 €	18,20 €	41.5%	102,90 €
Portfeuille	441,04 €	643,96 €	46%	52,51 €	38,63 €	22,98 €	26%	88,85 €



Explication :

- Dans le cas, d'un Rising Star avec une valeur d'achat de 29€ HT, revendu avec une performance brute de 59% sur 2 années (valeur de sortie = 46€ HT), les frais de distribution et la commission de sortie serait de 4,38€ et la performance nette de l'Investisseur de 31,7% soit 9,20€. (ex : Côte-Rôtie – Carmina – Domaine Pierre-Jean Villa 2016, PTF ALLOCATION 2019).
- Dans le cas, d'un Famous Second avec une valeur d'achat de 108,94€ HT, revendu avec une performance brute de -21,5% sur 2 années (valeur de sortie = 85,56€ HT), les frais de distribution s'élèvent à 5,13€ et la commission de sortie à 0€*. La performance nette de l'investisseur est de -38,2% soit -41,58€. (ex : Napa Valley - Silver Oak 2014, PTF ALLOCATION 2020).
- Dans le cas, d'un Famous Second avec une valeur d'achat de 55,10€ HT, revendu avec une performance brute de 67% sur 5 années (valeur de sortie = 92,40€ HT), les frais de distribution s'élèvent à 5,54€ et la commission de sortie à 3,16€ pour un total de 8,70€. La performance nette de l'Investisseur est de 33,3% soit 18,33€. (ex : Château Beychevelle 2015, PTF PRIMEUR 2016)
- Dans le cas, d'un Legend avec une valeur d'achat de 248€ HT, revendu avec une performance brute de 69% sur 6 années (valeur de sortie = 420€ HT), les frais de distribution s'élèvent à 25,20€ et la commission de sortie à 18,20€ pour un total de 43,40€. La performance nette de l'Investisseur est de 41.5% soit 102.90€. (ex : Château Margaux 2014, PTF PRIMEUR 2015).



PARTIE 6 : SCENARII D'EVOLUTION DE L'INVESTISSEMENT

6.1 Scenarii de performance sur une durée de 7 ans

L'attention des Investisseurs est attirée sur le fait que les scenarii de performance ci-dessous sont donnés à titre indicatif et que leur présentation ne constitue en aucun cas une garantie de leur réalisation effective.

Scenarii de performance	Montant souscrit	Performance Brute	Performance Nette	Somme restituée à l'investisseur
Scénario défavorable : (Revente 100% vin en B2B -10%)	10.000 €	8%	-14%	8.600 € soit une perte de 1.400 €
Point d'équilibre	10.000 €	28%	0%	10.000 € soit un gain/perte de 0 €
Scénario favorable	10.000 €	47%	19%	11.900 € soit un gain de 1.900 €

Explication du scénario défavorable :

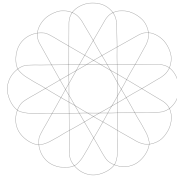
- Un investisseur investit 10.000 euros ;
- La performance brute est de 8% (différence entre le prix d'achat des bouteilles et le prix de vente) sur une période de 7 ans ;
- La performance nette (performance brute moins les frais de mise, les frais de distribution et la commission de sortie) est de -14% ;
- Somme restituée à l'investisseur : 8.600 € ;
- Perte : -1.400 €.

Explication du scénario point d'équilibre :

- Un investisseur investit 10.000 euros ;
- La performance brute est de 28% (différence entre le prix d'achat des bouteilles et le prix de vente) sur une période de 7 ans ;
- La performance nette (performance brute moins les frais de mise, les frais de distribution et la commission de sortie) est nulle ;
- Somme restituée à l'investisseur : 10.000 € ;
- Gain/Perte : 0 €.

Explication du scénario favorable :

- Un investisseur investit 10.000 euros ;



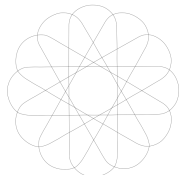
- La performance brute est de 41% (différence entre le prix d'achat des bouteilles et le prix de vente) sur une période de 7 ans ;
- La performance nette (performance brute moins les frais de mise, les frais de distribution et la commission de sortie) est de 15% ;
- Somme restituée à l'investisseur : 11.500 € ;
- Gain : +1.500 €.

6.2 Performances historiques du Mandat U'WINE

6.2.1 Performances réalisées par les investisseurs dans le cas d'une revente de leurs vins

Les performances passées ne préjugent pas des performances futures. Sur la base des conditions financières du présent document d'information, les performances des portefeuilles gérés par U'WINE SAS depuis 2009 sont les suivantes :

Portefeuille (année d'investissement)	Pourcentage désinvestissement (en valeurs) au 31/12/2021	Durée moyenne d'investissement	Performance Nette mandat 2022 (%)
2009	100%	5 ans	88%
2010	100%	6 ans	31%
2011	56%	8 ans	21%
2012	58%	7 ans	6%
2013	58%	7 ans	24%
2014	53%	6 ans	30%
2015	19%	5 ans	25%
2016	2%	5 ans	19%
2017	1%	4 ans	6%
2018	1%	3 ans	37%
2019	0.05%	2 ans	25%
2020	0.01%	1 an	11%

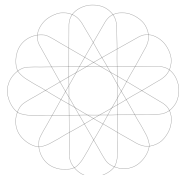


Portefeuille (année d'investissement)	Pourcentage désinvestissement (en valeurs) au 31/12/2021	Durée d'investissement moyenne	Performance Nette mandat 2022 (%)
TOTAL pondéré avec les montants revendus par U'Wine SAS	/	/	19%
Performance moyenne dans le cas d'un investissement annuel d'un même montant depuis 2009	37%	6,2 ans	38% (soit 6,1% net annuel)

Explication :

- Le « portefeuille 2014 » correspond à un investissement réalisé en 2014 sur le millésime primeurs 2013. A fin 2021, ce portefeuille a été désinvesti à 53% sur une durée moyenne de 6 ans, offrant une performance nette de tout frais et commissions de 30%.
- En pondérant avec les volumes des portefeuilles désinvestis (en croissance chaque année), la performance moyenne globale est de 19% net sur des durées moyennes allant de 8 ans. Ceci est donc la performance globale U'Wine toutes bouteilles désinvesties.
- Les performances historiques sont hétérogènes et vont de 6% à 88% net ; d'où la recommandation de diversifier son investissement sur un maximum d'années successives.
- Dans le cas d'un Investisseur ayant investi chaque année la même somme - pour diversifier son risque millésime - sur une période de 12 ans, avec 37% des portefeuilles désinvestis, celui-ci a une performance nette globale de 38%, soit 6,1% net annuel.
- Le désinvestissement s'enclenche une fois par an en novembre et prend en compte 2 critères : l'ouverture du millésime à la consommation – hétérogène suivant les millésimes et non connu à l'avance ; et la valorisation du vin sur les marchés – hétérogène suivant les millésimes et pas connu non plus à l'avance. « Les vins qui se valorisent sont très souvent les vins qui rentrent/sont dans leur apogée de consommation. » Ceci explique pourquoi certains portefeuilles plus récents sont plus vite désinvestis que certains portefeuilles plus anciens.

NB : Les performances passées ne préjugent pas des performances futures.



PARTIE 7 : INFORMATIONS RELATIVES AUX ACTEURS DE L'OPÉRATION

7.1 Intermédiaire en biens divers

U'WINE SAS intervient en qualité d'intermédiaire en biens divers au sens de l'article L. 550-1 I du code monétaire et financier.

U'WINE SAS est un négociant en vins situé à Bordeaux. Il a été immatriculé en qualité de société par actions simplifiée au registre du commerce et des sociétés de Bordeaux le 27 avril 2010 sous le n°522 015 692. Son siège social est situé au 13 allée de Chartres, 33000 Bordeaux.

Le montant de son capital social est de 451.922 euros.

U'WINE est une entreprise à mission et membre de la Communauté des entreprises à mission. U'WINE SAS s'est donnée pour mission, en application de l'article L210-10 du code de commerce, de poursuivre des objectifs sociaux et environnementaux dans le cadre de son activité. A titre d'exemple, U'WINE SAS a pris l'engagement de favoriser la promotion et la commercialisation de vignobles qui mettent en place des actions concrètes pour que leurs vins soient meilleurs dans 100 ans tout en contribuant à la préservation de la planète. La raison d'être, les engagements ainsi que les objectifs de U'WINE SAS sont disponibles sur demande.

L'Écosystème U'WINE représente un ensemble de « services opérationnels », de « services expérientiels » et de « services data » à disposition de ses Clients et Partenaires. U'WINE se définit comme un Ecosystème vin offrant une expérience et un accès privilégié aux Grands Crus.

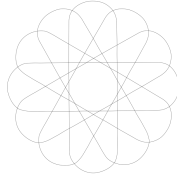
Le chiffre d'affaires de U'WINE SAS des trois derniers exercices est présenté ci-après :

	30 septembre 2021	30 septembre 2020	30 septembre 2019
Chiffre d'affaires comptable	11 213,7 K€	4 791 k€	4 701,3 K€
Chiffre d'affaires <i>pro forma</i>	10 924,9 K€	7 840,9 k€	4 132,6 k€

L'achat et la revente (sous mandat de gestion) de Grands Crus du Bordelais en primeur constitue l'activité principale de U'WINE.

L'enregistrement et la restitution comptable de cette activité fait l'objet d'un traitement consistant à décaler de deux années la reconnaissance du chiffre d'affaires et des achats (et donc de la marge ainsi générée).

Par exemple, l'achat et la vente en 2020 de Primeurs (millésime 2019) ne seront constatés que dans les comptes 2022. Dans l'attente de cette constatation ces flux d'achat et de ventes sont comptabilisés dans des comptes d'attente (au bilan), respectivement en acomptes versés fournisseurs à l'actif du bilan pour les achats / réservations et en acomptes reçus clients au passif du bilan pour les factures (proforma) clients.



Le retraitement permettant de passer d'un résultat comptable (année N) à un résultat proforma consiste donc à réintégrer au compte de résultat le bénéfice de la campagne de l'année en cours, et de déduire le résultat des campagnes primeurs précédentes passées en comptabilité sur l'année.

A noter que les états financiers de U'WINE SAS sont en décalage avec le cycle de vente des vins. En effet, les vins achetés en primeur ne peuvent être mis en vente que deux ans au moins après leur achat. Une note « Informations Financières sur U'WINE SAS » est disponible sur demande.

U'WINE SAS est représentée par THE, société à responsabilité limitée au capital de 1.008.000,00 € dont le siège est situé 8 rue François Marceau 33200 Bordeaux, immatriculée au RCS de Bordeaux sous le numéro 887 752 56, en qualité de président, elle-même représentée par Monsieur Thomas Hébrard en sa qualité de gérant.

La gouvernance de U'WINE s'articule autour d'une Equipe opérationnelle et des Comités présentés ci-après :

Equipe opérationnelle

L'Equipe opérationnelle assure la gestion courante de U'WINE SAS. L'Equipe opérationnelle se réunit une fois par semaine au moins. La composition de l'Equipe opérationnelle est susceptible d'évoluer.

Présentation des principaux membres de l'Equipe opérationnelle :

Thomas Hébrard :

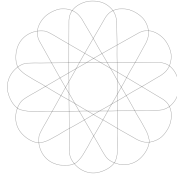
- Thomas Hébrard est le fondateur de U'WINE SAS. Il est le gérant de THE SARL et THE SARL est le président de U'WINE SAS. Thomas a en particulier la charge du développement commercial de U'WINE SAS et des sociétés de la gamme U'Wine Grands Crus.
- Thomas était, entre janvier 2009 et mars 2014, consultant en management chez Algoé Consultants.
- Il est titulaire d'un diplôme d'ingénieur délivré par l'ESTACA Paris (2007) et d'un mastère Management de Grands Projets délivré par HEC et Supaéro (2008).

Quentin Chaperon :

- Quentin Chaperon est directeur général délégué de U'WINE SAS, membre de l'Equipe opérationnelle de U'WINE SAS en tant que responsable des opérations. Il est également responsable de la sélection des vins et la gestion des stocks des sociétés de la gamme U'Wine Grands Crus.
- Quentin a été diplômé de SKEMA Business School en 2014. Il est également Champion de France et Vice-Champion du Monde Etudiant de dégustation de vins.

Carole Schwach :

- Carole est directrice des opérations de U'WINE SAS, membre de l'équipe opérationnelle.
- Carole est une professionnelle chevronnée ayant une connaissance approfondie de la gestion globale des produits, du marketing des produits, de la gestion de projet et du développement commercial dans des industries internationales compétitives.
- Entre 2005 et 2020, Carole a occupé différents postes chez OSRAM à Paris et Hong-Kong : Global Account manager, Business Development Manager, Global Head of Product.
- Carole a été diplômée de l'ESSEC Business School en 2004 et de Columbia Business School en 2018.



Maeva Lhomme :

- Maeva est directrice administratif et financier de U'WINE SAS et membre de l'équipe opérationnelle. Elle est également directrice des ressources humaines de U'WINE SAS.
- Maeva a développé une expertise en audit et conseil financier. Entre 2005 et 2020, elle a occupé différents postes de manager et d'auditeur financier (Mazars, Caisse d'Epargne Ile-de-France, Deloitte & Associés).
- Maeva a été diplômée de l'Ecole Supérieure de Commerce de Bordeaux en 2005 et a obtenu son Diplôme d'Expertise Comptable (DEC) en 2019.

Comité Stratégique

- Le Comité stratégique est composé de 8 personnes externes à U'WINE SAS, pour la plupart associés au capital U'WINE SAS, sélectionnées pour leur compétence et expérience dans la gestion d'entreprises. Ce comité a pour but d'apporter un autre regard aux actions de pilotage et de conseiller U'WINE sur son développement stratégique. La mise en œuvre des conseils de ce comité relève de la seule discrétion de l'Equipe opérationnelle. Le Comité stratégique se réunit au moins 3 fois par an.

Comité de Sélection

- Le Comité de sélection est composé de 2 à 3 experts dans le domaine du vin, reconnus pour leurs compétences et expériences. Ce comité formule des recommandations sur la stratégie de sélection et d'achat des vins et fournit éventuellement des conseils sur le désinvestissement. La mise en œuvre de ses conseils relève de la seule discrétion de l'Equipe opérationnelle.

7.2 Expert indépendant

Monsieur Aymeric de Clouet, expert en vin près de la Cour d'Appel de Paris, 113, rue de l'Abbé Groult 75015 Paris.

7.3 Commissaire aux comptes

U'WINE SAS a désigné Exco Ecaf situé au 174 avenue du Truc, BP60275, 33697 Mérignac Cedex en qualité de commissaire aux comptes.

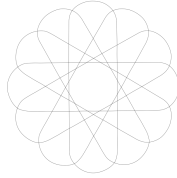
7.4 Distributeurs

U'WINE distribue le Mandat U'WINE soit directement soit en recourant à des conseillers en investissements financiers (CIF), des prestataires de services d'investissement ou tout autre intermédiaire dûment autorisé par la loi pour commercialiser ce type de placement.

7.5 Assureurs

En ce qui concerne l'assurance responsabilité civile : Agence AXA – Clauzel et Clauzel, 104 Cours de Girondins 33500 Libourne.

En ce qui concerne l'assurance sur les biens entreposés : Agence ALBINGIA, 7/9 allées Haussmann 33300 Bordeaux. Siège social : ALBINGIA, 109/111, rue Victor Hugo 92532 Levallois Perret Cedex.



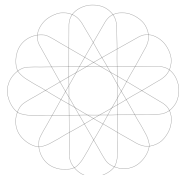
7.6 Autres acteurs

7.6.1 Courtiers, domaines et négociants

En 2021, U'WINE a sélectionné 228 domaines viticoles parmi les plus grandes régions viticoles mondiales représentant plus de 889 vins de Bordeaux, Bourgogne, Vallée du Rhône, Beaujolais, Languedoc, Vallée de la Loire, Italie, Espagne, Portugal, Allemagne, Autriche, Afrique du Sud, Californie, Argentine, Chili et Nouvelle-Zélande. Sur la place de Bordeaux, U'WINE travaille avec 6 courtiers (dont 5 sur la campagne primeurs).

7.6.2 Professionnels du stockage de vins

Les professionnels du stockage de vins inclus la société Dartess, la société Wine+ (Chine), et les Ports Francs et Entrepôts de Genève. U'WINE SAS se réserve la faculté de travailler avec tout autre professionnel de stockage situé en France et/ou à l'étranger.



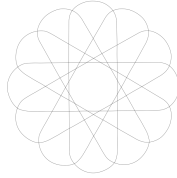
PARTIE 8 - FISCALITÉ

Les investisseurs potentiels ne peuvent se contenter du résumé de la législation fiscale dans la section « Fiscalité » du présent document d'information et doivent consulter leur propre conseiller fiscal au sujet, notamment, de l'impact de l'achat, de la détention, de la vente du vin. Ce conseiller fiscal est le seul en mesure de prendre en compte la situation particulière de l'investisseur potentiel. Aussi, cette section ne traite en aucun cas de la fiscalité applicable aux investisseurs personnes morales. Ces derniers sont vivement conseillés à consulter leur conseil fiscal habituel.

8.1 Aspects TVA/Droits de douane

Synthèse :

Phase du processus	Frais	Taxes appliquées
Achat	Achat des vins	Pas de TVA ni de frais de douane appliqués.
	Commission sur achat	Pas de TVA.
	Frais de conditionnement	Pas de TVA.
Entreposage / Assurance / Gestion	Frais de transport et de livraison / Assurance du transport du Château au négociant	NA. Frais pris en charge par le Négociant.
	Entreposage des vins sous RFSE	Pas de TVA.
	Frais de transport et de livraison / Assurance du négociant à l'entrepôt central puis de l'entrepôt central aux Ports Francs de Genève	Les frais de transport des vins de la France vers la Suisse (Ports Francs) devraient en principe, bénéficier de l'exonération de TVA prévue à l'article 262, I-1° du Code général des impôts.
	Frais de stockage / Assurance du stockage	Pour les particuliers français et établis dans l'UE : application de la TVA française. Pour les particuliers établis en dehors de l'UE : TVA française non applicable.
	Rémunération annuelle (« Frais de gestion »)	Pour les particuliers français et établis dans l'UE : application de la TVA française. Pour les particuliers établis en dehors de l'UE : TVA française non applicable.



Phase du processus	Frais	Taxes appliquées
Sortie n°1 : livraison des bouteilles	Frais de transport et de livraison / Assurance au lieu indiqué par l'investisseur	Application de la TVA et des droits de douanes dans le pays de consommation.
	Commission de sortie	Pour les particuliers français et établis dans l'UE : application de la TVA française. Pour les particuliers établis en dehors de l'UE : TVA française non applicable.
	Coût de sortie anticipée	Pour les particuliers français et établis dans l'UE : application de la TVA française. Pour les particuliers établis en dehors de l'UE : TVA française non applicable.
Sortie n°2 : Vente des bouteilles	Frais de distribution et Commission de sortie	Pas de TVA.

Régime TVA/Droits de douane lors de l'acquisition des vins

Pour l'application de la TVA et des droits de douanes, U'WINE SAS s'analyse en un « acheteur-revendeur » de marchandises (même s'il est juridiquement « commissionnaire à l'achat ») : les vins sont acquis auprès d'un domaine ou d'un négociant, puis revendus aux clients personnes physiques.

Deux opérations sont donc successivement réalisées :

- Acquisition des vins par U'WINE SAS auprès du domaine / Négociant.
- Ce dernier entrepose les vins dans les entrepôts de Dartess sous le Régime Fiscal Suspensif à l'Exportation (RFSE). Ce régime permet à un assujetti à la TVA en France de stocker en suspension de TVA et sans limite de durée des biens, - en l'occurrence des vins – pris sur le marché national ou communautaire destinés à être exportés hors de l'Union ou expédiés vers un autre Etat membre de la Communauté.

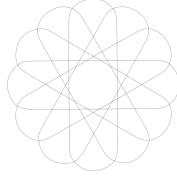
Lorsque U'WINE SAS transporte les vins vers les Ports Francs de Genève, celui-ci réalise une exportation de marchandises de France vers la Suisse (Ports Francs). Cette exportation est exonérée de TVA en France.

Corrélativement, U'WINE SAS réalise une introduction sous douane de marchandises de France en Suisse (Ports Francs) ; le régime des Ports Francs permet de ne pas soumettre cette introduction à la TVA et aux droits de douanes en Suisse.

Remarque : Les droits d'accises sont payés dès la mise en bouteilles (sauf exceptions non significatives) : les vins circuleront donc en « droits acquittés ». Si besoin, un document administratif électronique (DAE) devra accompagner les produits afin d'attester d'un régime de circulation en suspension de droits.

- Cession des vins par U'WINE SAS à l'investisseur

La cession des vins par U'WINE SAS à l'investisseur est placée sous Régime Fiscal Suspensif d'Exportation. La sortie des vins entreposés doit donner lieu :



- soit au dépôt d'une déclaration douanière d'exportation si la sortie du bien constitue une opération douanière (exportation vers un pays tiers ou vers un territoire fiscal différent),
- soit à l'inscription dans les registres si la sortie du bien constitue une opération fiscale qui ne donne lieu au paiement d'aucune taxe (livraison dans un autre État Membre).

A la discrétion de U'WINE en fonction de la conjoncture fiscale sur la suspension de taxe sur le territoire français la cession des vins par U'WINE SAS à l'investisseur pourra être placée sous le régime fiscal des Ports Francs.

En application de ce régime, cette cession n'est pas soumise à la TVA et aux droits de douanes en Suisse, quelle que soit la résidence fiscale de l'investisseur personne physique (France, UE, hors UE).

Régime TVA/Droits de douane lors de la sortie des biens du régime des Ports Francs

L'investisseur fait connaître à U'WINE SAS sa volonté (i) de récupérer les vins pour sa propre consommation (cas n°1) ou (ii) de revendre les vins (cas n°2), étant précisé que :

- Dans le cas n°1, U'WINE SAS prend en charge le transport des vins des Ports Francs jusqu'au domicile de l'investisseur ;
- Dans le cas n°2 (les vins sont revendus) U'WINE SAS intervient alors en qualité de commissionnaire à la vente.

Régime TVA/droits de douanes du cas n°1 (livraison des bouteilles de vin à l'investisseur)

La sortie des vins des Ports Francs entraîne, le cas échéant, l'application de la TVA et des droits de douanes dans le pays de consommation.

En conséquence, la TVA et les droits de douane du pays de livraison des vins seront applicables.

Dans la mesure où U'WINE SAS entend prendre en charge le transport des vins des Ports Francs vers le domicile de l'investisseur, la TVA et les droits de douanes afférents à cette livraison seront acquittés par U'WINE SAS auprès du transporteur. Ces coûts seront ensuite refacturés par U'WINE SAS à l'investisseur.

Régime TVA/droits de douanes du cas n°2 (mise à disposition des bouteilles/vente des vins)

Pour l'application de la TVA et des droits de douanes, U'WINE SAS s'analyse en un « acheteur-revendeur » de marchandises : les vins sont acquis auprès des clients personnes physiques, puis revendus au négociant.

Deux opérations sont donc successivement réalisées :

- Acquisition des vins par U'WINE auprès des investisseurs

L'acquisition des vins par U'WINE SAS auprès des investisseurs est placée sous le régime fiscal des Ports Francs.

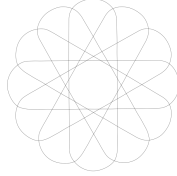
En application de ce régime, cette cession n'est pas soumise à la TVA et aux droits de douanes en Suisse, quelle que soit la résidence fiscale du vendeur personne physique (France, UE, hors UE).

- Cession des vins par U'WINE au négociant

U'WINE SAS réalise une sortie d'entrepôt de marchandises de Suisse (Ports Francs) vers la France (Bordeaux). Cette sortie d'entrepôt n'est pas soumise à la TVA et aux droits de douanes en Suisse (aucune TVA sur la facture émise par U'WINE au Négociant).

Régime TVA sur les frais

La rémunération annuelle et les frais de stockage/assurance seront traités comme suit :



- Pour les particuliers français et établis dans l'UE : application de la TVA française ;
- Pour les particuliers établis en dehors de l'UE : TVA française non applicable.

Les frais de transport des vins de la France vers la Suisse (Ports Francs) devraient en principe, bénéficier de l'exonération de TVA prévue à l'article 262, I-1° du Code général des impôts.

Concernant la récupération des bouteilles de vin par l'investisseur, la prestation de transport pourra être soumise à TVA en fonction du pays de destination (ex : TVA française sur la partie française du trajet).

8.2 Aspects plus-values

Imposition des plus-values

Les plus-values réalisées par les Investisseurs sont taxables dans leur pays de résidence, en fonction de la législation applicable. En principe, alors même que les vins sont conservés en Suisse (ports francs de Genève), et sous réserve des conventions fiscales bilatérales, les plus-values sur biens meubles devraient être exclusivement taxables dans le pays de résidence de l'investisseur. Nous conseillons à chaque Investisseur de se rapprocher d'un conseil local afin de déterminer les éventuelles conséquences fiscales de la cession dans leur pays de résidence, en application de leur législation fiscale locale et, le cas échéant, des conventions fiscales internationales.

Dans le cas particulier des Investisseurs résidant en France :

Qualification de la plus-value

Les plus-values réalisées par les Investisseurs devraient en principe relever du régime des plus-values des particuliers (« plus-values sur biens meubles »).

L'application du régime des plus-values des particuliers pourrait toutefois être contestée s'il pouvait être considéré que les Investissements sont réalisés « à titre professionnel » en raison notamment de la fréquence des opérations, de leur nombre, de leur volume (eu égard notamment à l'importance du patrimoine), de la courte durée de conservation des investissements (objectifs de revente à court terme), et de l'investissement personnel du particulier dans cette activité. En d'autres termes, dès lors que le particulier se comporte « comme un professionnel » eu égard à ces critères, les revenus tirés de cette activité pourront être qualifiés de revenus professionnels.

Modalités d'imposition des plus-values sur biens meubles des particuliers

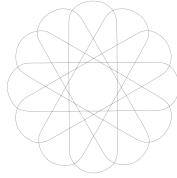
Le montant de la plus-value brute est égal à la différence entre le prix de cession et le prix d'acquisition des vins.

Cette plus-value est ensuite imposée à l'impôt sur le revenu au taux forfaitaire de 19% et aux prélèvements sociaux sur les revenus du patrimoine (CSG, CRDS, prélèvement sociale, contribution additionnelle et prélèvement de solidarité) pour un taux de 17.2% applicable à partir du 1^{er} janvier 2018.

Le montant de la plus-value est réduit d'un abattement de 5% par année de détention au-delà de la deuxième année. Une exonération totale de la plus-value est donc acquise après vingt-deux ans de détention.

Exonération des cessions dont le prix est inférieur à 5.000 €

En application de l'article 150 UA, II-2° du Code Général des Impôts, la cession des vins par l'investisseur pourra bénéficier d'une exonération d'impôt lorsque le prix de cession est inférieur ou égal à 5.000 €.



En l'absence de doctrine administrative sur ce point, et par référence aux commentaires applicables à l'exonération des plus-values sur cessions d'objets d'arts et de collection dont le prix de cession est inférieur ou égal à 5.000 €, il nous semble que la limite d'imposition s'applique à chaque cession, et s'apprécie « objet par objet », sauf lorsque les objets cédés forment « un ensemble ».

Dans ce contexte, lorsque l'Investisseur cède une caisse de vins pour un prix global, il conviendra d'apprécier le seuil de 5.000 €. par référence à ce prix global, sans affecter ce prix à chacune des bouteilles. En revanche, si la cession de chacune des bouteilles composant la caisse est réalisée au profit d'acheteurs distincts, il nous semble possible d'appliquer le seuil de cession à chacune des ventes concernées.

De même, dans l'hypothèse où plusieurs cessions sont réalisées au profit d'un même acheteur, il nous semble possible d'appliquer le seuil de cession à chacune des ventes concernées, dans la mesure où ces ventes successives ne forment pas « un ensemble », notamment compte tenu des délais séparant les différentes ventes.

Remarque : A titre d'information, et pour comparaison, les plus-values privées sur valeurs mobilières ne bénéficient pas d'une telle mesure d'exonération lorsque le prix de cession est inférieur à 5.000 €.

Obligations déclaratives

Lorsque la cession des vins entraîne la réalisation d'une plus-value taxable, l'Investisseur doit déclarer cette plus-value à l'aide de l'imprimé n°2048-M-SD, étant précisé que :

Un imprimé doit être déposé pour chaque cession, en double exemplaire, auprès du service des impôts de l'Investisseur dans un délai d'un mois à compter de la cession ;

L'impôt sur le revenu et les prélèvements sociaux sont acquittés spontanément lors du dépôt de l'acte auprès du service des impôts.

L'absence de déclaration et de paiement de l'impôt sur la plus-value entraîne un risque de redressement et de pénalités : intérêts de retard aux taux de 0.20% par mois (pour les intérêts courant à compter du 1^{er} janvier 2018), majorations de 10%, ou 40% en cas de manquement délibéré (« mauvaise foi »), voire 80% en cas de manœuvre frauduleuse.

8.3 Assujettissement à l'impôt sur la fortune immobilière

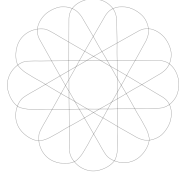
Les vins acquis sous mandat U'WINE ne sont pas soumis à l'IFI.

8.4 Droits de succession

En cas de décès de leur propriétaire, les vins seront compris dans la succession, qui devrait être soumise à la législation civile et fiscale du dernier domicile du défunt, alors même que les vins sont conservés en France sous RFSE ou en Suisse (Ports Francs de Genève), et sous réserve des conventions fiscales bilatérales et de certains cas particuliers. Nous conseillons à chaque Investisseur de se rapprocher d'un conseil local afin de déterminer les éventuelles conséquences fiscales de leur investissement eu égard aux droits de succession, en application de la législation fiscale locale et, le cas échéant, des conventions fiscales internationales.

Dans le cas particulier des Investisseurs résidant en France :

- En principe, sont soumis aux droits de succession en France :

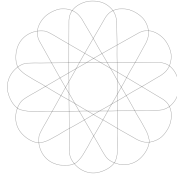


- Les biens meubles ou immeubles situés en France et hors de France lorsque le défunt a sa résidence fiscale en France ;

Les biens meubles et immeubles situés en France et hors de France reçus d'un défunt domicilié hors de France par un héritier ou légataire résident fiscal de France (et qui a été résident fiscal de France pendant au moins six ans au cours des dix dernières années précédant le décès).

Ainsi, en pratique, les vins acquis par les Investisseurs seront soumis aux droits de succession en France dans les conditions développées ci-après lorsque (i) l'investisseur est résident de France au jour de son décès (quel que soit le lieu de résidence de ses héritiers ou légataires), ou (ii) lorsque l'héritier ou le légataire de l'investisseur est résident fiscal de France (et l'a été depuis au moins six ans au cours des dix dernières années précédant le décès).

Pour le calcul des droits de succession en France, les vins devront être évalués à leur valeur vénale au jour de la succession. En outre, dans la mesure où les vins ne constituent pas des « *meubles meublants* » au sens de l'article 534 du Code civil, la valeur des vins ne peut être incluse dans le forfait mobilier de 5% prévu par l'article 764 du Code général des impôts.



PARTIE 9 : AUTRES INFORMATIONS

9.1 Politique de gestion des conflits d'intérêts

Afin d'assurer la protection et la primauté des intérêts des Investisseurs ayant souscrit le mandat U'WINE (les « Clients U'WINE »), U'WINE SAS a mis en place une politique visant à prévenir et à gérer les situations de conflit d'intérêts.

9.1.1 Notion de conflit d'intérêts

Dans le cadre de l'activité de U'WINE SAS, un conflit d'intérêts est une situation qui met en concurrence :

- Les intérêts de U'WINE SAS et les intérêts des Clients U'WINE ;
- Les intérêts de différents Clients U'WINE ;
- Les intérêts des Clients U'WINE et des sociétés de la gamme U'Wine Grands Crus ;
- Les intérêts des collaborateurs de U'WINE SAS et les intérêts des Clients U'WINE.

9.1.2 Mesures préventives

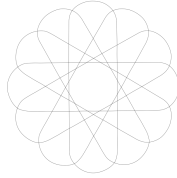
Pour prévenir les risques de conflit d'intérêts, U'WINE SAS se conformera aux principes suivants :

- Obligation de confidentialité et de discrétion s'imposant aux collaborateurs pour toute information recueillie à l'occasion d'opérations réalisées avec les clients visant à assurer l'équité et la loyauté à l'égard de ces personnes ;
- Revue annuelle, et le cas échéant mise à jour, de la cartographie des situations de conflits d'intérêts potentiels.

9.1.3 Dispositif de gestion des conflits d'intérêts

Face à un conflit d'intérêts avéré ou potentiel, U'WINE SAS peut prendre l'une des trois décisions suivantes :

- Refuser d'exercer la transaction ou le service concerné ;
- Accepter le conflit d'intérêts mais en prévenir tout abus pour préserver l'intérêt du client ; lorsqu'un conflit d'intérêts se matérialise, U'WINE SAS s'assure que l'intérêt du client est préservé, et si tel n'est pas le cas, recherche une solution satisfaisante pour préserver l'intérêt du client. Pour les cas les plus complexes, le Comité stratégique sera saisi et décidera, en dernier ressort, si la solution proposée par U'WINE SAS préserve de manière satisfaisante l'intérêt du client ou s'il convient de gérer ce conflit d'intérêts d'une autre manière ;
- Informer l'investisseur de l'existence du conflit d'intérêts pour lui permettre de prendre sa décision en toute connaissance de cause : le consentement écrit pourra dans certains cas être requis.



9.1.4 Cartographie des situations de conflits d'intérêts potentiels et mesures envisagées

Prévention de tout conflit d'intérêts liés au dirigeant commun chez U'WINE SAS et U'Wine Grands Crus

U'WINE SAS et U'Wine Grands Crus ont un dirigeant en commun. Conformément à ses fonctions, le dirigeant de chaque société doit veiller aux intérêts de la société qu'il représente. A chaque fois que le dirigeant commun entendra prendre une décision opposant les intérêts de U'WINE SAS et de U'Wine Grands Crus, il fera le nécessaire pour que les intérêts de U'WINE SAS soient représentés par l'un de ses directeurs généraux délégués.

Prévention de tout conflit d'intérêts des collaborateurs communs chez U'WINE SAS et U'Wine Grands Crus

Certains collaborateurs de U'WINE SAS travaillent également à temps partiel pour U'Wine Grands Crus. Ces personnes, recherchant l'intérêt des clients de leurs employeurs, pourraient se trouver en situation de conflits d'intérêts notamment s'ils travaillent pour des clients dont les intérêts sont opposés dans le cadre d'une même transaction. A chaque fois qu'un collaborateur se trouvera dans une situation de conflit d'intérêts, il en informera la direction de U'WINE SAS qui fera le nécessaire pour qu'un autre collaborateur représente l'intérêt de l'autre partie à la transaction et mettre ainsi fin à la situation de conflits d'intérêts.

Prévention de tout conflit entre les intérêts des Clients U'WINE, U'Wine Grands Crus et U'WINE SAS

Lors de l'achat des vins en primeur

En fonction des allocations obtenues, U'WINE achète les vins en primeurs soit directement auprès de châteaux soit auprès de négociants. Le recours à un château ou à un négociant est dicté par la qualité du vin et son rendement potentiel. A titre de règle de bonne gestion, U'WINE SAS ne peut concentrer plus de 20% des achats sur un même château.

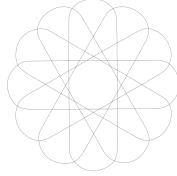
Sur la Place de Bordeaux, les Prix de Revente Particulier et les Prix de Revente Conseillé sont fixés par le château. U'WINE SAS revendra aux clients (U'WINE et U'Wine Grands Crus) les vins en primeurs aux Prix de Revente Particulier « décoté » ou Prix de Revente Conseillé (selon les cas définis dans le contrat) quelle que soit l'identité du fournisseur (négociant ou château). Dès lors, le recours par U'WINE SAS à plusieurs fournisseurs pour un même vin n'a pas de conséquence sur la tarification imposée à l'investisseur.

Enfin, U'WINE SAS n'a pas vocation à avoir d'activité pour compte-propre, sauf dans la situation exceptionnelle du désistement d'un client et de l'incapacité de U'WINE SAS à trouver immédiatement un nouvel investisseur. Les vins en primeur et/ou les bouteilles de vin (selon les cas) seront proposés à due proportion du montant d'investissement des Clients U'WINE et de U'Wine Grands Crus (aux mêmes conditions que lors de l'achat en primeur) dans la limite de leur demande.

Lors de la revente des vins en bouteille

En cas de revente des bouteilles de vin, la procédure suivante sera respectée :

- Les bouteilles de vin peuvent être revendues soit à des clients finaux (via les canaux de distribution B2C de U'WINE SAS) soit à des professionnels du vin de la Place de Bordeaux (i.e. les négociants). Quel que soit le canal de distribution, les conditions de la revente seront les mêmes pour les clients U'WINE et U'Wine Grands Crus ; les frais de distribution éventuels (rémunération des partenaires de U'WINE SAS, packaging, système calage / suremballage, frais de préparation de commande, frais de port/douane/taxes) viendront s'imputer sur le prix de vente ;



- U'WINE SAS s'engage à être transparent sur les prix des transactions réalisées et sur les frais de distribution. Ces prix et frais seront retranscrits dans le carnet d'ordres de vente qui pourra être consulté par les clients (dans une version anonyme) sur demande ;
- Enfin, si l'investisseur constate un écart significatif entre le prix de revente de ses bouteilles et les prix publiés dans le carnet d'ordres, il aura la faculté de saisir le Comité de Sélection pour qu'il donne son avis sur les raisons susceptibles de justifier un tel écart.

Après 8 années de stockage et au moins 18 mois de mise en vente, U'WINE SAS aura, à titre exceptionnel, la faculté de proposer à l'investisseur de lui racheter un nombre limité de châteaux/domaines à condition d'obtenir son accord exprès. U'WINE SAS agira pour son propre compte. U'WINE SAS veillera à gérer de façon satisfaisante les conflits d'intérêts générés par cette situation notamment de la façon suivante : information des investisseurs sur l'existence d'un éventuel conflit d'intérêt, affichage du prix d'achat avant recueil du consentement de l'investisseur, égalité de traitement des investisseurs disposant de bouteilles identiques.

Prévention de tout conflit entre les intérêts de plusieurs Clients U'WINE

Lors de l'achat des vins en primeur

Pour éviter que U'WINE SAS ne favorise l'un des Clients U'WINE au détriment d'un ou plusieurs autres Clients U'WINE lors de la répartition des vins, U'WINE SAS prévoit de mettre en place une procédure de distribution anonyme des bouteilles de vins. La répartition des bouteilles de vin composant les portefeuilles des clients se fera « à l'aveugle » en attribuant les bouteilles via des codes Clients et non nominativement. Les associés de U'WINE SAS qui seraient également clients seront soumis à la procédure de répartition anonyme des bouteilles de vin.

Par ailleurs, les vins d'un placement U'WINE seront systématiquement revendus en dehors d'un placement U'WINE ce qui évite la création de prix artificiels.

Lors de l'achat des vins en bouteille

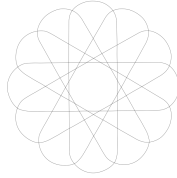
Les Clients U'WINE achètent en principe des vins en primeur⁸. Cependant, ils peuvent autoriser U'WINE SAS à investir une partie de leur portefeuille (30% maximum) dans des « opportunités de marché ». Dans cette hypothèse, la répartition des bouteilles de vin composant les portefeuilles des clients U'WINE se fera « à l'aveugle » en attribuant les bouteilles via des codes clients et non nominativement.

Lors du transport et du stockage des bouteilles

Les conditions d'assurances, de transport et de stockage sont identiques quels que soient les clients de U'WINE SAS. Les caisses de vins sont, dès leur retour des Ports Francs de Genève, étiquetées d'un code pour chaque client. Les caisses de chaque client U'WINE seront distinctes. Autrement dit, U'WINE SAS ne constituera jamais de caisse « omnibus » dont le contenu pourrait appartenir à différents clients.

Lors de la vente des vins

⁸ Les portefeuilles U'WINE sont principalement composés de vins achetés en primeur (70% au moins).



L'offre de revente des vins de chaque investisseur figurera sur la place de marché U'WINE de manière anonyme.

Les caisses de chaque investisseur « vendeur » seront enregistrées par ordre chronologique dans le carnet d'ordres de vente. Ainsi les ventes seront réalisées suivant les règles suivantes (mise en œuvre par un algorithme) :

1. Si la commande correspond exactement au caissage d'un ou plusieurs investisseurs-revendeurs, l'algorithme sélectionnera la caisse concernée en application des principes suivants :
 - i) La caisse ayant une date de mise en vente la plus ancienne ;
 - ii) En cas de concurrence entre plusieurs investisseurs-revendeurs au sein d'une même date de mise en vente : désinvestissement du portefeuille proportionnel pour chaque investisseur-revendeur concerné.
2. Si la commande ne correspond au caissage exact d'un investisseur-revendeur, l'algorithme sélectionnera des bouteilles de caisses différentes en application des principes suivants :
 - i) La ou les bouteilles ayant une date de mise en vente la plus ancienne ;
 - ii) En cas de concurrence entre plusieurs investisseurs-revendeurs au sein d'une même période de mise en vente :
 - a. Priorité aux caisses déjà ouvertes ; puis
 - b. Si à nouveau concurrence entre plusieurs investisseurs-revendeurs au sein d'une même date de mise en vente : désinvestissement du/des bouteilles du portefeuille proportionnel pour chaque investisseur-revendeur concerné.

Le prix de vente sera fixé en référence au prix de vente moyen de B2C Wine Decider.

Prévention de tout conflit entre les intérêts des Clients U'WINE et les intérêts des Sociétés U'wine Grands Crus

Les Sociétés U'wine Grands Crus sont des négociants en vin sous-traitants certaines activités à U'WINE SAS incluant notamment l'achat et la vente du vin. U'WINE SAS entend traiter chaque U'wine Grands Crus comme un client ordinaire. Néanmoins, U'WINE SAS détenant une participation dans le capital des Sociétés U'wine Grands Crus et les deux sociétés ayant un dirigeant et des actionnaires en commun, des conflits d'intérêts potentiels sont susceptibles de voir le jour. U'WINE SAS suivra ainsi les principes décrits ci-après.

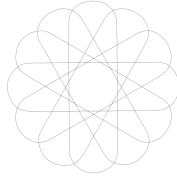
Lors du transport et du stockage des bouteilles

Les conditions d'assurance, de transport et de stockage sont identiques quels que soient les clients (U'WINE ou U'wine Grands Crus). Les caisses de vins sont dès leur retour des Ports Francs de Genève, étiquetées d'un code pour chaque client. Les caisses des clients U'WINE seront distinctes des caisses de U'wine Grands Crus. Autrement dit, U'WINE SAS ne constituera jamais de caisse « omnibus » dont le contenu pourrait appartenir à différents clients.

Lors de la revente des vins sur la place de marché U'WINE

L'offre de revente des vins de chaque investisseur figurera sur la place de marché U'WINE de manière anonyme.

Les caisses de chaque investisseur « vendeur » seront enregistrées par ordre chronologique dans le carnet d'ordres de vente. Ainsi les ventes seront réalisées suivant les règles suivantes (mise en œuvre par un algorithme) :



3. Si la commande correspond exactement au caissage d'un ou plusieurs investisseurs-revendeurs, l'algorithme sélectionnera la caisse concernée en application des principes suivants :
 - iii) La caisse ayant une date de mise en vente la plus ancienne ;
 - iv) En cas de concurrence entre plusieurs investisseurs-revendeurs au sein d'une même date de mise en vente : désinvestissement du portefeuille proportionnel pour chaque investisseur-revendeur concerné.
4. Si la commande ne correspond au caissage exact d'un investisseur-revendeur, l'algorithme sélectionnera des bouteilles de caisses différentes en application des principes suivants :
 - iii) La ou les bouteilles ayant une date de mise en vente la plus ancienne ;
 - iv) En cas de concurrence entre plusieurs investisseurs-revendeurs au sein d'une même période de mise en vente :
 - a. Priorité aux caisses déjà ouvertes ; puis
 - b. Si à nouveau concurrence entre plusieurs investisseurs-revendeurs au sein d'une même date de mise en vente : désinvestissement du/des bouteilles du portefeuille proportionnel pour chaque investisseur-revendeur concerné.

Le prix de vente sera fixé en référence au prix de vente moyen de B2C Wine Decider.

Prévention de tout conflit entre les intérêts des Clients U'WINE et les intérêts de U'Wine Grands Crus

U'Wine Grands Crus est un négociant en vin sous-traitant certaines activités à U'WINE SAS incluant notamment l'achat et la vente du vin. U'WINE SAS entend traiter U'Wine Grands Crus comme un client ordinaire. Néanmoins, U'WINE SAS détenant une participation dans le capital de U'Wine Grands Crus et les deux sociétés ayant un dirigeant et des actionnaires en commun, des conflits d'intérêts potentiels sont susceptibles de voir le jour. U'WINE SAS suivra ainsi les principes décrits ci-après.

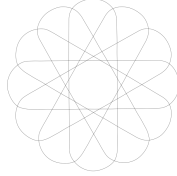
Lors de l'achat des vins en primeur

Pour éviter que U'WINE SAS ne favorise U'Wine Grands Crus au détriment d'un ou plusieurs autres clients U'WINE dans l'hypothèse où la valeur des bouteilles réservées par U'WINE SAS serait inférieure à la valeur des bouteilles demandées par ses clients, U'WINE SAS appliquera, lors de la répartition des vins, un principe de distribution proportionnelle tenant compte des instructions d'achat par millésime, château ou par catégorie de vin des clients U'WINE et U'Wine Grands Crus.

En ce qui concerne les clients U'WINE, les instructions d'achat de vin en primeur du millésime N-1 correspondent à la valeur des bouteilles faisant l'objet d'une instruction d'achat de l'ensemble des clients U'WINE formulées entre le 1er juillet de N-1 et le 30 juin de N. En ce qui concerne U'Wine Grands Crus, les instructions d'achat en primeur du millésime N-1 correspondent à la valeur des bouteilles faisant l'objet d'une instruction d'achat sur la même période.

La répartition des vins se fera en deux temps : d'abord, à due proportion de la valeur des bouteilles faisant l'objet d'une instruction d'achat des Clients U'WINE et de U'Wine Grands Crus pour les mêmes millésime, châteaux ou catégorie de vin dans la limite de leur instruction, puis à l'aveugle entre les Clients U'WINE et en attribuant les bouteilles via des codes clients et non nominativement.

Lors de l'achat de vin en bouteille (opportunités de marché)



U'Wine Grands Crus achète en principe des vins en primeur. Cependant, une partie de son portefeuille (30% maximum) peut être composée d'« opportunités de marché ». Dans l'hypothèse où la valeur des bouteilles achetées par U'WINE SAS serait inférieure à la valeur des bouteilles demandées par ses clients, U'WINE SAS appliquera le principe de distribution proportionnelle visé ci-dessus. Ce principe tient compte des instructions d'achat de vin des clients U'WINE et U'Wine Grands Crus.

Lors du transport et du stockage des bouteilles

Les conditions d'assurance, de transport et de stockage sont identiques quels que soient les clients (U'WINE ou U'Wine Grands Crus). Les caisses de vins sont dès leur retour des Ports Francs de Genève, étiquetées d'un code pour chaque client. Les caisses des clients U'WINE seront distinctes des caisses de U'Wine Grands Crus. Autrement dit, U'WINE SAS ne constituera jamais de caisse « omnibus » dont le contenu pourrait appartenir à différents clients.

Lors de la revente des bouteilles de vin

L'offre de revente des vins de chaque investisseur figurera sur la place de marché U'WINE de manière anonyme.

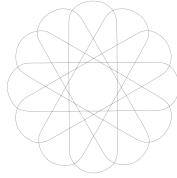
Les caisses de chaque investisseur « vendeur » seront enregistrées par ordre chronologique dans le carnet d'ordres de vente. Ainsi les ventes seront réalisées suivant les règles suivantes (mise en œuvre par un algorithme) :

5. Si la commande correspond exactement au caissage d'un ou plusieurs investisseurs-revendeurs, l'algorithme sélectionnera la caisse concernée en application des principes suivants :
 - v) La caisse ayant une date de mise en vente la plus ancienne ;
 - vi) En cas de concurrence entre plusieurs investisseurs-revendeurs au sein d'une même date de mise en vente : désinvestissement du portefeuille proportionnel pour chaque investisseur-revendeur concerné.
6. Si la commande ne correspond au caissage exact d'un investisseur-revendeur, l'algorithme sélectionnera des bouteilles de caisses différentes en application des principes suivants :
 - v) La ou les bouteilles ayant une date de mise en vente la plus ancienne ;
 - vi) En cas de concurrence entre plusieurs investisseurs-revendeurs au sein d'une même période de mise en vente :
 - a. Priorité aux caisses déjà ouvertes ; puis
 - b. Si à nouveau concurrence entre plusieurs investisseurs-revendeurs au sein d'une même date de mise en vente : désinvestissement du/des bouteilles du portefeuille proportionnel pour chaque investisseur-revendeur concerné.

Le prix de vente sera fixé en référence au prix de vente moyen de B2C Wine Decider.

Prévention de tout conflit entre les intérêts des Clients U'WINE et les intérêts des Sociétés U'wine Grands Crus

Les Sociétés U'wine Grands Crus sont des négociants en vin sous-traitants certaines activités à U'WINE SAS incluant notamment l'achat et la vente du vin. U'WINE SAS entend traiter chaque U'wine Grands Crus comme un client ordinaire. Néanmoins, U'WINE SAS détenant une participation dans le capital des Sociétés U'wine Grands



Crus et les deux sociétés ayant un dirigeant et des actionnaires en commun, des conflits d'intérêts potentiels sont susceptibles de voir le jour. U'WINE SAS suivra ainsi les principes décrits ci-après.

Lors du transport et du stockage des bouteilles

Les conditions d'assurance, de transport et de stockage sont identiques quels que soient les clients (U'WINE ou U'wine Grands Crus). Les caisses de vins sont dès leur retour des Ports Francs de Genève, étiquetées d'un code pour chaque client. Les caisses des clients U'WINE seront distinctes des caisses de U'wine Grands Crus. Autrement dit, U'WINE SAS ne constituera jamais de caisse « omnibus » dont le contenu pourrait appartenir à différents clients.

Lors de la revente des vins sur la place de marché U'WINE

L'offre de revente des vins de chaque investisseur figurera sur la place de marché U'WINE de manière anonyme.

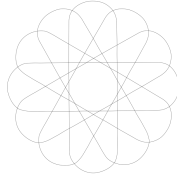
Les caisses de chaque investisseur « vendeur » seront enregistrées par ordre chronologique dans le carnet d'ordres de vente. Ainsi les ventes seront réalisées suivant les règles suivantes (mise en œuvre par un algorithme) :

7. Si la commande correspond exactement au caissage d'un ou plusieurs investisseurs-revendeurs, l'algorithme sélectionnera la caisse concernée en application des principes suivants :
 - vii) La caisse ayant une date de mise en vente la plus ancienne ;
 - viii) En cas de concurrence entre plusieurs investisseurs-revendeurs au sein d'une même date de mise en vente : désinvestissement du portefeuille proportionnel pour chaque investisseur-revendeur concerné.
8. Si la commande ne correspond au caissage exact d'un investisseur-revendeur, l'algorithme sélectionnera des bouteilles de caisses différentes en application des principes suivants :
 - vii) La ou les bouteilles ayant une date de mise en vente la plus ancienne ;
 - viii) En cas de concurrence entre plusieurs investisseurs-revendeurs au sein d'une même période de mise en vente :
 - a. Priorité aux caisses déjà ouvertes ; puis
 - b. Si à nouveau concurrence entre plusieurs investisseurs-revendeurs au sein d'une même date de mise en vente : désinvestissement du/des bouteilles du portefeuille proportionnel pour chaque investisseur-revendeur concerné.

Le prix de vente sera fixé en référence au prix de vente moyen de B2C Wine Decider.

9.2 Délai de rétractation

Toute vente réalisée à distance donne à l'Investisseur le droit de se rétracter dans les 14 jours à compter (a) de la date de conclusion du contrat ou (b) de la date à laquelle l'investisseur reçoit les conditions contractuelles si cette dernière date est postérieure à celle mentionnée au (a) en application de l'article L. 221-2 du code de la consommation.



9.3 Ségrégation des avoirs et gestion de l'information

Les sommes versées par les investisseurs à U'WINE SAS, destinées à régler les fournisseurs ou prestataires pour le compte des investisseurs, sont encaissées dans un compte bancaire spécifique, les isolant ainsi des avoirs de U'WINE SAS.

Les commandes auprès des fournisseurs sont établies par U'WINE SAS en son nom et pour le compte de l'investisseur. U'WINE SAS établit la facture d'achat des vins au nom de chaque investisseur (facture pro-forma). Dans le système d'information U'WINE, toute bouteille⁹ est attribuée à un portefeuille et un Investisseur, et constitue l'élément de base de toute « transaction » informatique.

Le suivi des stocks dans le système d'information U'WINE SAS est nominatif.

9.4 Droits des investisseurs sur les bouteilles de vin

L'investisseur est titulaire d'un droit de créance à l'égard de U'WINE SAS tant que les bouteilles de vin n'ont pas été individualisées par investisseur. L'investisseur pourra exercer son droit de propriété sur les bouteilles dès leur individualisation. Le fournisseur et U'WINE SAS disposent d'un droit de rétention sur le vin de l'investisseur jusqu'à complet paiement des sommes qui leur sont dues par l'investisseur.

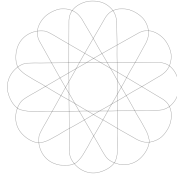
Afin de garantir et préserver les droits de l'investisseur, U'WINE SAS se conformera aux principes suivants :

- Ports Francs de Genève : les caisses de vin seront réunies sur une ou plusieurs palettes dédiées aux clients de U'WINE SAS. Ces palettes seront distinctes des palettes des autres clients de l'entrepôt. Les Ports Francs de Genève établiront un inventaire annuel des stocks conservés. U'WINE tiendra à jour une liste des stocks (bouteilles hors vins non livrés par les châteaux ou domaines) par investisseur et réconciliera cette liste avec l'inventaire annuel des Ports Francs de Genève. Les vins font l'objet d'une assurance souscrite par U'WINE SAS ou l'entrepôt. Cependant, en cas de sinistres survenus sur les bouteilles entreposées aux Ports Francs de Genève, U'WINE SAS entend suivre les règles suivantes pour éviter que les délais du règlement des sinistres par l'assureur affectent les investisseurs : les caisses endommagées seront attribuées aux clients dont la valeur des bouteilles endommagées (en valeur d'achat) a le moins de poids (%) sur la valeur du portefeuille global. A priori, l'investisseur qui devrait être le plus concerné est U'Wine Grands Crus.
- Entrepôts Dartess : les caisses de vins seront individualisées par investisseur dès leur transfert aux entrepôts de Dartess : un code client sera attribué à chaque caisse. Les vins font l'objet d'une assurance souscrite par U'WINE SAS ou l'entrepôt.

9.5 Audit des stocks des investisseurs

U'WINE SAS fera un inventaire annuel des stocks investisseur et se réserve la faculté d'être assistée par un cabinet d'audit indépendant. L'audit annuel donnera lieu à un audit physique aléatoire des stocks clients et une

⁹ Un identifiant bouteille est constitué de l'information 'nom château' + 'millésime' + 'taille bouteille' + 'taille caisse'



vérification de l'inventaire consolidé de U'WINE SAS (primeurs et livrables). La dernière version du rapport d'audit publiée sera disponible sans frais sur demande.

9.6 Inventaire annuel de l'entrepotaire

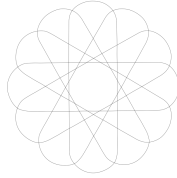
Les entrées et les sorties des bouteilles de vin de l'investisseur sont systématiquement enregistrées par l'entrepotaire. En outre, un inventaire annuel est réalisé par l'entrepotaire, validé par U'WINE SAS, qui permet de confirmer la présence « physique » dans les locaux de l'entrepotaire des caisses de bouteilles de vin de l'investisseur. Cet inventaire porte, pour chaque Investisseur, sur le nombre de caisses et le nombre de bouteilles de vin, étant précisé que U'WINE SAS et l'entrepotaire n'ouvriront pas les caisses pour vérifier leur contenu (le principe étant de maintenir la caisse d'origine en l'état). Cet inventaire est validé par un Commissaire aux Comptes.

9.7 Service de hotline

Une hotline est disponible pour les investisseurs U'WINE SAS, 5 jours sur 7 de 9h à 18h (en France) afin de répondre aux questions des investisseurs relatives à leur(s) placement(s).

9.8 Composition du dossier à remettre à l'investisseur

- Le dossier d'investissement comprend les documents suivants :
 - Le présent document d'information ;
 - Le questionnaire « connaissance client » à compléter par l'investisseur (version papier ou en ligne)
 - Les conditions particulières du Mandat U'WINE ;
 - Les conditions générales du Mandat U'WINE.



PARTIE 10 : Personne assumant la responsabilité du document d'information

10.1 Personne assumant la responsabilité du document d'information

U'WINE SAS représentée par la société THE en qualité de président, elle-même représentée par Monsieur Thomas Hébrard en qualité de gérant.

Les données du présent document sont conformes à la réalité et ne comportent pas d'omission de nature à en altérer la portée.

10.2 Contact pour toute information

Monsieur Thomas Hébrard

Courriel : thomas.hebrard@uwine.fr

Téléphone : +33 (0)5 35 54 61 39

Adresse :

U'WINE SAS

13 allée de Chartres

33000 Bordeaux