

## La révélation

# Il vendange les deals viticoles

Jean-Luc Coupet, Wine Bankers

«*Enfin bouclé !* » Confortablement installé au bar de l'hôtel Hyatt Malesherbes, son QG parisien, Jean-Luc Coupet exulte. Après deux ans d'allers-retours entre Paris et Pékin, de multiples visites en Bordelais et des kilos de mémos, ce spécialiste des deals viticoles a convaincu le chinois Cofco, géant public de l'agroalimentaire, d'acquérir le Château de Viaud, vin de Lalande-de-Pomerol, pour 10 millions d'euros. Cofondateur de Wine Bankers, il signe son premier deal comme banquier indépendant du vin. Mais aussi le 150<sup>e</sup> de sa carrière. Vingt-cinq ans qu'il vendange les deals au grand dam de ses concurrents.

Entré à la Compagnie financière Edmond de Rothschild au milieu des années 1980, ce négociateur infatigable fut vite repéré par le propriétaire des lieux, feu Edmond de Rothschild. Vente et revente du Château Gruaud-Larose, deuxième grand cru classé de Saint Julien, et de Malartic Lagravière, grand cru classé de Graves... Après dix-huit ans de maison, Coupet quitte sa « deuxième famille » pour rejoindre la banque UBS. Entouré d'une équipe de quatre personnes, il signe quelques-unes des plus prestigieuses opérations viticoles des années 2000. Après moult rebondissements, il vend Château Pichon Longueville Comtesse de Lalande, second cru classé de Pauillac, au groupe Roederer fin 2006, puis Belair, premier grand cru classé de Saint-Emilion, à la famille Moueix, propriétaire de Pétrus.

Ce virevoltant financier de Bacchus veut mettre en avant ses talents de diplomate du vin. « *Pour moi, le vrai bonheur, c'est de parvenir à réconcilier des intérêts divergents pour qu'une affaire familiale le reste* », plaide Coupet, alors que le serveur du Hyatt lui sert un verre du Domaine de Vénus. Un vignoble de 16 hectares du Roussillonnais, que ce financier - vigneron - a créé avec une vingtaine d'associés.

### - Jean-Luc Coupet, 47 ans, associé de Wine Bankers

- **Son parcours** : DESS monnaie-finance à Dauphine, il débute à la Compagnie financière Edmond de Rothschild avant d'entrer à UBS, puis de fonder sa propre maison.

- **Ses atouts** : l'art de la négociation et son carnet d'adresses dans le vin.

- **Son défi** : signer des deals de prestige sous son label Wine Bankers.

Jean-Pierre de la Roque