Minvault

GUIDE MINVAULT · ÉDITION 2026

Diamant : 10 points à vérifier avant d'acheter

La grille de lucidité Minvault pour aborder l'achat d'un diamant avec méthode, sans promesse et sans précipitation.

« On n'achète pas son extincteur pendant l'incendie. »

WWW.MINVAULT.COM

AVANT-PROPOS

Pourquoi ce guide

Le diamant est un actif à part. Il ne verse ni loyer ni dividende, il ne se cote sur aucune place publique, et son prix dépend d'une poignée de critères que la plupart des acheteurs découvrent… après avoir payé.

Ce guide ne vous dira pas quoi acheter : Minvault ne vend aucune pierre. Il vous donne les dix vérifications qu'un acheteur lucide fait avant de signer, dans l'ordre où elles se posent.

Une conviction le traverse : le diamant n'est pas un placement de rendement. Sur quarante ans de cotations Rapaport (diamant D IF de 1 carat, 1982-2022), son prix a progressé d'environ 0,57 % par an, quand l'inflation officielle progressait de 2,46 %. Nous publions ce chiffre parce qu'il fonde tout le reste. On n'achète pas un diamant pour s'enrichir ; on l'achète pour **préserver**, **détenir discrètement**, l'**utiliser comme une monnaie de seuil** et **transmettre**. Cette perte de pouvoir d'achat est le prix d'une assurance, pas un échec.

+0,57 %

par an : progression du prix d'un diamant D IF de 1 carat, 1982-2022

+2,46 %

par an : inflation officielle sur la même période

COMMENT UTILISER CE GUIDE

1. Lisez les dix points une première fois, d'un trait.
2. Face à une offre concrète, reprenez la check-list de la page 14 et cochez-la ligne par ligne.
3. Une seule case vide suffit pour attendre. Le marché sera toujours là demain.

Pascal P., fondateur de Minvault

01

POINT 1 · L'OBJECTIF

Savoir pourquoi vous achetez

Un diamant acheté sans objectif clair est presque toujours acheté au prix du vendeur.

Avant de regarder une seule pierre, posez votre intention par écrit. Préserver une partie de votre patrimoine hors du système financier ? Constituer une réserve discrète et transportable « *low profil* » ? Préparer une transmission ? Ou offrir un bijou ? Ces projets n'appellent ni les mêmes pierres, ni les mêmes documents, ni le même budget.

Si votre objectif est la performance, arrêtez-vous ici : le diamant n'est pas fait pour cela. Son horizon se compte en décennies, pas en trimestres, et Minvault ne recommande la revente qu'en cas de nécessité. Une réserve se constitue par temps calme, avec de l'argent dont vous n'aurez pas besoin.

À VÉRIFIER

- ☐ Votre objectif tient en une phrase.
- ☐ La somme engagée ne vous manquera pas, même sur un horizon long.
- ☐ Le diamant reste une part mesurée de votre patrimoine, pas son cœur.
- ☐ Le budget par pierre est cohérent : envisager un minimum de 2 500 € pour une pierre de très belle qualité et de 0,5 carat.

LA QUESTION À POSER

« Que doit faire ce diamant pour moi, et dans combien d'années ? »

02

POINT 2 · L'ORIGINE

Naturel ou de synthèse : la première ligne du certificat

À l'œil nu, et même à la loupe, rien ne les distingue. Sur le marché, tout les sépare.

Un diamant de synthèse, dit « de laboratoire », a la même composition et la même dureté qu'un diamant naturel. Seul un laboratoire équipé peut faire la différence. Mais sa production est industrielle, donc sans limite, et son prix ne cesse de baisser depuis plusieurs années. Pour un objectif patrimonial, il n'a pas sa place : la rareté est précisément ce que vous achetez.

Attention aux formulations : « diamant cultivé », « créé », « éco-responsable » désignent une pierre de synthèse. Et un certificat qui affiche une couleur et une pureté ne prouve pas l'origine naturelle : certains laboratoires notent aussi les pierres de synthèse avec les mêmes échelles. Depuis 2025, le GIA a d'ailleurs cessé d'appliquer son échelle de couleur et de pureté aux pierres de laboratoire, pour mieux marquer la différence.

À VÉRIFIER

- ☐ Le certificat porte explicitement la mention « naturel » (natural diamond).
- ☐ La facture reprend la même mention, noir sur blanc.
- ☐ Aucun terme ambigu dans l'offre : « cultivé », « créé », « lab-grown », « CVD ».

LA QUESTION À POSER

« Le certificat et la facture indiquent-ils tous deux « diamant naturel » ? »

03

POINT 3 · LE CERTIFICAT

Qui a certifié la pierre ?

Un certificat ne vaut que par le laboratoire qui le signe.

Deux pierres annoncées « G VS1 » peuvent ne pas valoir le même prix si elles ont été notées par des laboratoires différents. Les grandes références internationales, comme le GIA ou HRD Antwerp, font autorité parce que leur notation est constante et reconnue par les professionnels du monde entier. Une pierre notée par un laboratoire peu connu, ou par le vendeur lui-même (« certificat maison », « expertise interne »), se revend avec une décote, quand elle se revend.

La doctrine Minvault va plus loin : pour une pierre patrimoniale, la double certification par deux laboratoires de premier rang écarte le doute sur la notation et augmente l'inviolabilité de la certification. C'est l'un des piliers de ce que nous appelons la Clause Cristal.

À VÉRIFIER

- ☐ Le laboratoire est indépendant du vendeur et reconnu internationalement.
- ☐ Le certificat est un original, avec un numéro unique.
- ☐ Ce numéro se vérifie sur le site du laboratoire, et les données concordent.
- ☐ Pour une pierre patrimoniale : une double certification.

LA QUESTION À POSER

« Puis-je vérifier moi-même ce certificat en ligne, avant de payer ? »

04

POINT 4 · LA CONCORDANCE

Le certificat décrit-il bien cette pierre-là ?

Un vrai certificat posé à côté d'une autre pierre ne protège personne.

Le certificat décrit une pierre précise : poids au centième de carat, dimensions au centième de millimètre, proportions, parfois un schéma des inclusions. La plupart des grands laboratoires gravent aussi le numéro du certificat au laser sur le rondiste, la fine tranche qui fait le tour de la pierre, lisible à la loupe ×10.

Exigez de voir cette inscription, et faites peser la pierre devant vous si vous avez un doute. Une pierre livrée sous scellé du laboratoire offre une garantie supplémentaire, à condition que le scellé soit intact et que son numéro corresponde. Un scellé posé par le vendeur, lui, n'engage que le vendeur.

À VÉRIFIER

- ☐ L'inscription laser correspond au numéro du certificat.
- ☐ Le poids et les dimensions mesurés correspondent au certificat.
- ☐ Le scellé, s'il existe, vient du laboratoire et il est intact.

LA QUESTION À POSER

« Pouvez-vous me montrer l'inscription laser et peser la pierre devant moi ? »

05

POINT 5 · LES 4C

Lire les 4C dans la fenêtre patrimoniale

Tous les diamants certifiés ne se valent pas. Ceux qui traversent le temps se ressemblent.

Couleur, pureté, taille, carat : ces quatre critères fixent l'essentiel du prix. La couleur va de D (blanc exceptionnel) à Z. La pureté va de FL (aucune inclusion visible à la loupe ×10) à I3. La taille désigne la qualité de la taille, pas la forme, et va d'Excellent à Médiocre. Le carat mesure le poids : 1 carat = 0,20 gramme.

Pour un objectif patrimonial, Minvault retient une fenêtre étroite : couleur de D à G, pureté de FL-IF à VVS2, taille, poli et symétrie « Excellent ». Ces combinaisons sont celles que les professionnels connaissent, recherchent et savent évaluer : elles resteront lisibles dans vingt ans. En dehors de cette fenêtre, la pierre peut être belle ; elle est simplement moins patrimoniale.

CRITÈRE	ÉCHELLE	FENÊTRE MINVAULT
Couleur	De D à Z	**D à G**
Pureté	De FL à I3	**FL-IF à VVS2**
Taille	D'Excellent à Médiocre	**Excellent (taille, poli, symétrie)**
Carat	Poids (1 ct = 0,20 g)	**Selon votre budget**

LA QUESTION À POSER

« Cette pierre entre-t-elle dans la fenêtre D à G, FL-IF à VVS2, triple Excellent ? »

06

POINT 6 · LES DÉTAILS

Les détails qui déplacent le prix

Au-delà des 4C, quelques lignes du certificat pèsent lourd sur la valeur.

La fluorescence

Sous lumière ultraviolette, certaines pierres émettent une lueur, souvent bleue. Sur les couleurs hautes (D à G), une fluorescence moyenne à forte entraîne en général une décote. « Aucune » (None) ou « faible » (Faint) est préférable.

Les traitements

Certaines pierres sont blanchies par haute pression et haute température (HPHT), percées au laser pour effacer une inclusion, ou remplies pour masquer une fracture. Une pierre traitée vaut nettement moins, et certains laboratoires refusent même de noter les pierres remplies. Le certificat doit le dire ; s'il est muet ou vague, demandez.

Les proportions

Deux pierres « Excellent » ne brillent pas forcément de la même façon : table, profondeur et épaisseur du rondiste méritent un regard.

Les seuils de poids

Le prix au carat fait un bond à 0,50, 1,00, 1,50 et 2,00 carats. Une pierre de 0,98 carat peut coûter sensiblement moins qu'une pierre de 1,01 carat, pour une différence invisible à l'œil.

À VÉRIFIER

- ☐ Fluorescence : aucune (préférable) ou faible.
- ☐ Aucun traitement mentionné : ni « HPHT », ni « laser drilling », ni « clarity enhanced ».
- ☐ Les commentaires du certificat ont été lus en entier, petites lignes comprises.

LA QUESTION À POSER

« Que disent exactement les commentaires du certificat ? »

07

POINT 7 · LE PRIX

Comparer le prix au marché, pas au discours

Un diamant n'a pas de cours officiel. Il a des références que les professionnels consultent chaque semaine.

Le marché professionnel s'appuie sur des grilles de prix publiées en dollars par carat, dont la plus connue est la liste Rapaport. Ces grilles sont des prix affichés : les transactions réelles se font le plus souvent en dessous, avec une décote qui varie selon la pierre et le moment.

Pour juger une offre, ramenez toujours le prix au carat et comparez des pierres strictement équivalentes : même laboratoire, mêmes 4C, même fluorescence. Gardez aussi en tête que le diamant se négocie en dollars : le taux de change entre l'euro et le dollar le jour de l'achat pèse directement sur votre prix. Acheter dans une fenêtre de change favorable lorsque cela est possible fait partie de la Clause Cristal, tout autant qu'un achat « sous Rap ».

À VÉRIFIER

- ☐ Le prix est exprimé au carat, hors taxes et toutes taxes comprises (en « ± % Rap »).
- ☐ Vous avez comparé au moins deux ou trois offres de pierres équivalentes.
- ☐ Vous savez situer ce prix par rapport aux grilles professionnelles.
- ☐ Vous connaissez le taux euro-dollar du jour.

LA QUESTION À POSER

« Sur quelle référence repose le prix du diamant ? »

08

POINT 8 · LE COÛT COMPLET

Connaître le coût complet… et la sortie

Le vrai prix d'un diamant, c'est ce qu'il coûte de l'acheter, de le garder, puis, un jour peut-être, de le céder.

En France, l'achat auprès d'un professionnel supporte une TVA de 20 % qu'un particulier ne récupère pas : c'est un coût immédiat. S'y ajoutent, année après année, le coffre et l'assurance (optionnel). À la revente, un professionnel rachète à son prix d'achat, pas au vôtre : l'écart entre prix d'achat et prix de revente est souvent important, et la vente demande parfois du temps.

Méfiez-vous du « rachat garanti ». Une garantie ne vaut que par la solidité de celui qui la donne et par la précision de son engagement : à quel prix, calculé comment, dans quel délai ? Même si vous ne comptez pas revendre, connaître la porte de sortie avant d'entrer reste une règle de base dans votre stratégie patrimoniale.

Minvault ne recommande jamais la revente d'un actif tangible indestructible comme le diamant blanc de placement. Sauf en situation de crise ou d'effondrement de la normalité. Les coûts rattachés à la détention de diamants ne sont pas une perte financière mais un droit d'acquisition convertible en une Valeur Non Monétaire Invisible (concept Minvault).

À VÉRIFIER

- ☐ Comment vous interprétez les coûts rattachés à la détention de diamants (TVA, stockage, assurance sur toute la durée de détention).
- ☐ Vous savez qui pourrait racheter cette pierre ou par quel intermédiaire et avec quel pourcentage.
- ☐ Le cadre dans le lequel se fait un engagement de rachat.

LA QUESTION À POSER

« Si je devais revendre dans trois ans : à qui, à quel prix et en combien de temps ? »

09

POINT 9 · LE VENDEUR

Vérifier le vendeur et le cadre légal

La plus belle pierre du monde ne compense pas un vendeur qu'on ne peut pas retrouver.

Identifiez précisément votre interlocuteur : raison sociale, numéro SIREN, adresse physique, ancienneté, réputation ... Payez toujours sur un compte au nom de la société qui facture, jamais vers un compte tiers ou à l'étranger sans raison motivée.

Si l'offre promet un rendement, propose de gérer ou de conserver la pierre pour vous, ou de la racheter à un prix fixé d'avance, elle relève probablement du régime des « biens divers », qui impose un enregistrement auprès de l'Autorité des marchés financiers (AMF). Vérifiez ce numéro et consultez la liste noire publiée par l'AMF : de nombreux sites de « diamants d'investissement » y figurent. Minvault recommande fortement la détention en propre et au domicile pour protéger votre souveraineté.

Ne négligez jamais la qualité du vendeur. Le monde du diamant est un monde où la confidentialité et la discrétion sont des valeurs essentielles. Construire une relation de confiance avec un professionnel offre une garantie supplémentaire d'un bon investissement. La confiance est le cinquième C.

À VÉRIFIER

- ☐ Société identifiée, joignable, avec une adresse réelle.
- ☐ Absente de la liste noire de l'AMF, et enregistrée si l'offre promet un rendement ou un rachat.
- ☐ Paiement vers un compte au nom de la société qui facture.
- ☐ La facture commerciale doit identifier le vendeur, décrire le bien, indiquer son prix

LA QUESTION À POSER

« À quel nom est le compte, et ce nom est-il vérifiable ? »

10

POINT 10 · LES DOCUMENTS

Garder les documents qui protègent la détention

Un diamant sans ses papiers est une pierre. Avec eux, c'est un patrimoine.

La facture originale, détaillée et datée, et le ou les certificats originaux sont les titres de votre pierre. Ils prouvent son identité, son prix et sa date d'acquisition. Le jour d'une revente, ce sont eux qui ouvrent les choix fiscaux : selon la nature du bien et les justificatifs, l'impôt peut porter sur le prix de vente ou sur la plus-value, avec un abattement selon la durée de détention. Sans facture, vous perdez souvent ce choix. Faites valider votre situation par un professionnel.

Pensez aussi à l'après. Le contenu d'un coffre bancaire n'est pas toujours assuré à sa valeur : une assurance spécifique, fondée sur le certificat et la facture, est souvent nécessaire. Et préparez la transmission : un inventaire tenu à jour, des documents rangés à part, une personne de confiance informée, et le cadre successoral vérifié avec votre notaire.

À VÉRIFIER

- ☐ Facture originale et datée
- ☐ Certificats originaux, conservés séparément de la pierre.
- ☐ Lieu de conservation et assurance adaptés à la valeur.
- ☐ Inventaire et instructions de transmission rédigés.

LA QUESTION À POSER

« Si je disparaissais demain, mes proches sauraient-ils quoi faire de cette pierre ? »

SIGNAUX D'ALERTE

Sept signaux qui doivent vous faire reculer

01 **Un rendement promis**

« chiffré, « garanti » ou « supérieur au livret ».

02 **L'urgence**

« dernière pierre disponible », « prix valable aujourd'hui seulement ».

03 **Un certificat maison**

ou émis par un laboratoire que vous ne pouvez pas vérifier.

04 **Un refus de vérification**

pas d'inscription laser montrée, pas de pesée, pas de second avis.

05 **Un rachat « garanti »**

sans prix, sans méthode de calcul et sans délai écrits.

06 **Un paiement détourné**

vers un compte tiers, personnel ou à l'étranger.

07 **Un vendeur introuvable**

absent des registres, ou présent sur la liste noire de l'AMF, aucune adresse physique.

Un seul de ces signaux suffit. Dans le doute, ne signez pas : le marché du diamant sera toujours là demain.

À IMPRIMER

Ma check-list avant achat

PIERRE ÉTUDIÉE

N° DE CERTIFICAT

PRIX AU CARAT

DATE

☐	01	Objectif	Mon objectif tient en une phrase, sur un horizon long.
☐	02	Origine	Certificat et facture indiquent « diamant naturel ».
☐	03	Certificat	Laboratoire indépendant de premier rang, vérifié en ligne.
☐	04	Concordance	Inscription laser, poids et dimensions conformes au certificat.
☐	05	4C	Dans la fenêtre D à G, FL-IF à VVS2, triple Excellent.
☐	06	Détails	Fluorescence aucune (ou faible), aucun traitement.
☐	07	Prix	Comparer des offres équivalentes. Acheter sous Rapaport : connaître la grille des prix, transparence du vendeur
☐	08	Coût complet	TVA, stockage, assurance et sortie forment un coût. C'est un droit d'acquisition et de détention. Comprendre le diamant pour investir en conscience et répondre à votre objectif.
☐	09	Vendeur	Identifié, hors liste noire AMF, compte au nom de la société, adresse physique, professionnel joignable.
☐	10	Documents	Facture et certificats originaux, assurance, transmission prévue.

Une seule case vide suffit pour attendre.

ET MAINTENANT ?

La question que ce guide ne peut pas trancher pour vous

Ces dix points vous donnent la grille. Reste la question essentielle : **le diamant a-t-il sa place dans votre patrimoine, et selon quels critères ? Comment bien acheter pour réaliser un bon investissement patrimonial ?**

ENTRETIEN PRIVÉ MINVAULT

30 minutes pour savoir si le diamant est fait pour vous

Un échange confidentiel par téléphone, sans aucune pierre à vendre. Je lis votre situation avant l'appel, et vous repartez avec une réponse claire.

30 MINUTES · PAR TÉLÉPHONE · 60 € · REPORT GRATUIT JUSQU'À 24 H AVANT

RÉSERVER MON ENTRETIEN

www.minvault.com/entretien-diamant

> **Vous préférez d'abord approfondir ?**
> La formation « Diamant : la Quasi-Monnaie du Futur » est en cours de finalisation. Rejoignez la liste d'attente privée pour être informé de son ouverture : **www.minvault.com/formation-diamant**

© Minvault 2026. Ce guide est une information pédagogique. Il ne constitue ni un conseil juridique, fiscal ou en investissement, ni une recommandation d'achat. Minvault ne commercialise pas de diamants et n'exerce aucune activité de négoce.

Les données de marché citées (cotations Rapaport, diamant D IF de 1 carat, 1982-2022) sont fournies à titre d'illustration ; les évolutions passées ne préjugent pas des évolutions futures. Informations à jour en octobre 2026.

Sources : Autorité des marchés financiers, « Diamants d'investissement : méfiez-vous de ce qui brille » et listes noires « biens divers » ; GIA, nouvelle terminologie des diamants de laboratoire (2025).