

## ÉVÉNEMENTS

### Affluence à la « Journée Marteau »

#### De nombreuses personnes ont profité de l'expertise gratuite et des animations à l'hôtel Anticthermal.

Dans le cadre des portes ouvertes organisées par le [Symev] syndicat de commissaires-priseurs auquel elle appartient, Me Sylvie Teitgen a reçu, toute la matinée, de nombreuses personnes venues faire expertiser gratuitement leurs bijoux et autres objets d'art. L'après-midi était réservée à des conférences sur les jouets anciens, les frères Muller, les frères Voirin, les bijoux et pierres précieuses et enfin sur le comte Henri de Ruolz, un personnage fascinant, ami d'Alexandre Dumas, qu'a présenté Yonel Buldrini. Né en 1808 et mort en 1887, Henri de Ruolz fut tout à la fois chimiste, inventeur de l'argenture chez Christoffle, et musicien. A 12 ans, il maîtrisait le contrepoint et la composition, appris auprès de Rossini, à Paris. Parti en Italie avec, dans ses bagages, son premier opéra « Lara »,

qu'il fit représenter au San Carlo de Naples, il revint précipitamment en France après avoir reçu une lettre lui apprenant qu'il était ruiné. Il se lança alors dans la chimie, appliquant la galvanoplastie à la bijouterie, évitant ainsi aux ouvriers de subir les attaques du mercure, jusqu'alors utilisé pour la dorure et l'argenture. Un sujet illustré, dans la pratique, par Denis Coffion, fonctionnaire des douanes, longtemps attaché au bureau de garantie des métaux précieux. De nombreuses femmes l'entouraient pour voir comment déterminer le titre d'un bijou en or. Frottant la pièce à expertiser sur sa pierre de touche (un morceau de jaspe), le spécialiste dépose sur les traces laissées sur la pierre un acide étalonné pour reconnaître le pourcentage d'alliage dans l'or. Après avoir reçu une collation, le public a pu suivre un concours de vente aux enchères mettant aux prises 8 étudiants de l'ICN. Un jury devait apprécier leur aptitude à vendre un objet au

meilleur prix. Un lot était à la clé. Ces journées Marteau très prisées permettent à un public qui n'a pas l'habitude de fréquenter les salles des ventes de découvrir le fonctionnement des enchères et de se rendre compte que les hôtels des ventes ne sont pas réservés aux seuls clients fortunés. On peut acquérir des petits objets, des tableaux et même des meubles qui ont un passé, une histoire, pour des sommes modiques. Les étudiants de l'ICN ont entrepris une étude de marché pour savoir comment inciter les jeunes à venir dans les salles des ventes. Sylvie Teitgen attend leur synthèse avec intérêt. D. H. (Didier HEMARDINQUER)