

## Enchères.

Une vente a eu lieu hier. Aujourd'hui, la place est faite aux cartes postales anciennes.

### Bijoux anciens et modernes sous le marteau

La troisième édition des « week-ends follement marteau » organisée par le **Symev** Syndicat national des maisons de ventes volontaires, (par opposition aux ventes par adjudication) a pour but de permettre au grand public de découvrir les ventes aux enchères et la profession de commissaire-priseur. À Toulouse, hier, on est restés classiques avec des ventes thématiques. Me Gérard Fouré-Labrot proposait quelque 200 bijoux anciens et modernes, pour une valeur approximative de 500 000 €, dont les mises à prix variaient de 40€ à 20 000 €. Quelques-unes des pièces portaient des signatures prestigieuses : Poirey, un bijoutier de la rue de la Paix, Gucci, ou Pomellato.

petit public

La salle n'était pas très pleine : une grosse dizaine de personnes seulement ont assisté à la vente, dans une ambiance décontractée, pimentée de quelques traits d'humour de Me

Fouré-Labro. D'autres, également intéressées, étaient venues voir les pièces hier ou bien passaient en coup de vent, juste avant le démarrage, pour faire leurs choix et laisser un ordre. Avec un risque cependant, car la priorité va aux enchérisseurs présents lors de la vente. Marie-Françoise, une habituée, aime les jolies choses. Elle possède déjà quelques parures de saphir coordonnées et s'intéressait là aux bijoux ornés de rubis. Elle n'a pas assisté à la vente. Plus modestement, Philippe, un habitué, a trois filles de 20 à 25 ans. Il est venu là pour choisir un bijou pour chacune. Il le leur offrira pour leur anniversaire. Son budget : une centaine d'euros par cadeau. Selon Me Gérard Fouré-Labro, on ne constate pour le moment pas d'augmentation de déposants motivés par un besoin urgent de liquidité, pas plus qu'une baisse de participation aux ventes. On achète un bijou aux enchères à l'occasion de fiançailles, d'un mariage, ou pour marquer tout autre événement important de la vie de

couple. Le profil des acheteurs est variable : il y a de tout confie Katy Vignati : des industriels, des patrons de PME, des professions libérales, des salariés... 80 % achètent des bijoux pour les porter, et seulement 20 % à titre de placement. Aujourd'hui, l'étude de Maître Chassaing et Marambat, propose une vente de cartes postales anciennes avec des vues de Toulouse et de la région, des coiffes et des fantaisies dont certaines signées de Mucha, maître de l'art Nouveau, à l'hôtel des ventes St Georges à 15 heures.

**Annie Hennequin**