

## Enchères : ce week-end, entrez sans frapper !

Partout en France, ce week-end, c'est l'opération « **Follement** marteau ». L'objectif : permettre au grand public de découvrir les hôtels des ventes et le fonctionnement des ventes aux enchères.

5 clés pour comprendre Il n'y a pas qu'Yves Saint Laurent et Julien Gracq ! Des ventes aux enchères, le grand public connaît souvent les plus prestigieuses. Mais une étude a montré que l'enchère moyenne, en France, tourne autour de 20 €. Car un hôtel des ventes, c'est avant tout des « ventes courantes » d'objets, bibelots, livres, disques, tableaux, électroménager... et même vaches et moutons, parfois ! « **La plupart des lots nous arrivent de successions, parfois de liquidations** », explique Me Virginie Bertrand, commissaire-priseur, avec son associé François-Xavier Duflos, à l'hôtel des ventes Talma, à Nantes. « **Chez nous, les ventes courantes ont lieu le jeudi. Les « belles ventes », c'est environ cinq fois par an, le samedi. Nous organisons aussi des ventes thématiques, comme pour les vins ou l'argenterie.** » À Talma, il y a souvent une centaine de personnes pour les « belles ventes », entre 40 et 60 personnes pour les « ventes courantes ». « **À 80 % environ, ce sont des habitués** », estime Virginie Bertrand. Seule condition posée pour pouvoir acheter : être majeur. **Je vide le grenier de**

**ma grand-mère, je vais à la salle des ventes.** Les salles des ventes sont ouvertes à tous. Si on a quelque chose à vendre, l'expertise est gratuite. « **Les gens peuvent même nous envoyer une photo de l'objet par mail.** » Le commissaire-priseur fait une estimation. Puis le vendeur signe un mandat de vente. Le commissaire-priseur fixe une mise à prix. Une fois l'objet vendu, le vendeur récupère le prix de vente moins le pourcentage (en général autour de 15 %) retenu par le commissaire-priseur. **Le commissaire-priseur, c'est qui ?** Ils sont environ 500 en France. Ils passent un examen spécifique à l'issue d'études de droit. Le commissaire-priseur porte un regard « **objectif** » sur les objets, qu'il évalue à leur « **juste** » valeur, selon Virginie Bertrand. « **Ce qui n'est pas toujours le cas dans les familles où les objets ont souvent une valeur affective. Notre métier, c'est aussi de savoir distinguer l'argent pur d'un métal argenté. Ou, plus rare, de reconnaître une table de designer oubliée dans un grenier.** » Avec, parfois, de bonnes surprises pour les vendeurs : « **J'ai eu un client qui vendait une belle commode Louis XV et qui m'a aussi confié une applique noire pleine de poussière dont il voulait se débarrasser. La commode s'est vendue 5 000 € et l'applique 8 000 € !** »

**Un côté théâtral.** L'un des attraits des ventes aux enchères, c'est qu'aucune vente ne se ressemble. « **On ne peut jamais savoir ce que ça donnera**, témoigne Valérie Bertrand. **Il y a un côté théâtral, une mise en scène. On échange avec le public, on le titille parfois. En tout cas, un acheteur, s'il veut un lot, doit être réactif.** » Pas question, pour autant, de se laisser intimider par le cérémonial : chacun est libre d'enchérir à son niveau et de quitter le jeu quand il le souhaite. Petit conseil de Valérie Bertrand : se donner un prix maximum et s'y tenir. **Et e-bay dans tout ça ?** Le plus célèbre des sites Internet d'enchères fait de l'ombre aux salles des ventes. « **C'est une grosse concurrence**, concède Valérie Bertrand. **Mais il y a une nuance de taille : le commissaire-priseur est responsable de ce qu'il vend pendant dix ans !** » Ce qui veut dire qu'en cas d'erreur, l'acheteur peut être remboursé.