

VENTE AUX ENCHÈRES Le week-end « Follement marteau » veut promouvoir le métier et les activités des commissaires-priseurs auprès du grand public

Tous pros du marteau

Un défi difficile à relever

Gironde **VENTE AUX ENCHÈRES** Le week-end « **Follement marteau** » veut promouvoir le métier et les activités des commissaires-priseurs auprès du grand public **Tous pros du marteau** «C'est la première fois que j'assiste à une vente aux enchères, explique Fanny. On est venu car on a entendu un message à la radio qui parlait de cet événement. On achètera peut-être. » Dans la salle de ventes volontaires d'Éric Le Blay à Pessac, Fanny et Alexia sont des exceptions. Les deux jeunes femmes sont venues spécialement pour découvrir une vente aux enchères. Peu de nouveaux visiteurs La plupart des personnes présentes sont des habitués. « J'ai vu beaucoup de visages connus, souligne Éric Le Blay. Beaucoup de gens ne savent pas que ces

ventes sont totalement libres d'accès. Ils peuvent venir ici pour acheter mais aussi pour vendre. » L'avantage de vendre un produit via un hôtel de ventes ? Une expertise du bien de qualité. « Surtout, nous sommes payés en fonction du prix de vente. On a donc tout intérêt à le vendre à un bon prix. Au contraire, un antiquaire va toujours essayer de le racheter moins cher pour faire sa plus-value. » Des professionnels sont justement dans la salle. Jean-François et Bérangère sont venus travailler : « On est marchands, décrit Jean-François. C'est bien d'ouvrir les enchères au public, ça permet aux gens d'apprécier les œuvres. Mais bon, nous, on préfère qu'il n'y ait pas trop de particuliers pour pouvoir revendre après. » Bouteilles de vin, bijoux, bateaux, voitures, défenses d'éléphant : la vente est diversifiée.

« C'est vraiment accessible. Il y a toutes sortes de prix. Pour les véhicules, nos prix de départ sont en général deux fois moins élevés que l'argus », décrit Éric Le Blay. Dans la salle, une soixantaine de personnes suivent la vente. « Mais finalement, il y a beaucoup de fondus des ventes qui viennent tous les jours, sans acheter. » Malgré tout pour l'occasion, Éric Le Blay se fait pédagogue : « Vous avez des questions ? Non ? Alors, la vente peut commencer. » Isabelle Halliez