

SAINT-GERMAIN

32 AVENUE CARNOT
78104 SAINT GERMAIN EN LAYE CEDEX - 01 39 10 51 00

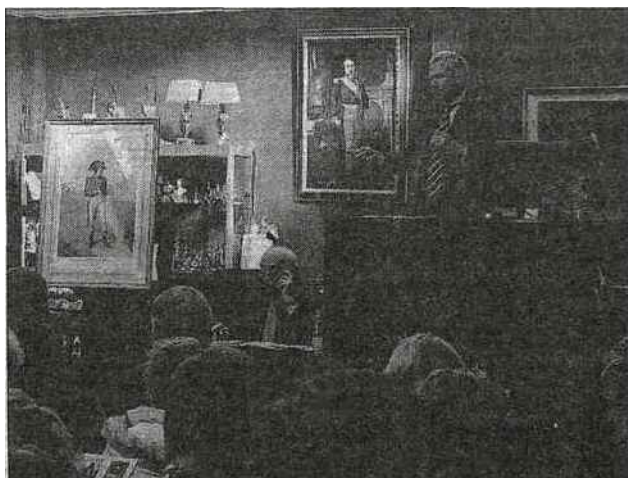
Les ventes aux enchères ne connaissent pas la crise

Le dimanche 15 mars, l'étude Saint-Germain-en-Laye Enchères organisait une vente aux enchères publique intitulée « L'Empereur Napoléon 1^{er} et le premier empire » à l'hôtel des ventes de la rue des Arcades.

300 pièces

Bronzes, tableaux, mobiliers et objets d'art, au total plus de 300 pièces collectées au cours de sa vie par Yves Jeanpierre, passionné d'histoire et de l'Empereur. Une Aigle de drapeaux blessée, datée de 1804, un buste en bronze de Napoléon par Antoine-Denis Chaudet (1806) et une table de chevet attribuée à Fauvelet étant les pièces phares de cette vente exceptionnelle.

« Nous organisons une à deux ventes par mois que l'on qualifiera de courantes. Elles ont lieu le mercredi et rassemblent essentiellement des habitués. Particuliers de la région et marchands parisiens qui font le tour des différentes salles. Ces gens sont au courant par les biais de notre site ou par les magazines spécialisés », explique Vincent Sarrou, clerc à l'étude de Maîtres Alain Schmitz et Frédéric Laurent.



■ Le commissaire-priseur Alain Schmitz aux côtés de l'expert en armes anciennes et souvenirs historiques Jean-Claude Dey.

Environ une fois par mois, une vente dite de prestige est également organisée avec des objets d'art sélectionnés souvent par thème ou par style. « La vente d'aujourd'hui est un cas un peu à part parce qu'elle concentre la collection d'un unique collectionneur ».

Le haut de gamme se maintient

Selon les représentants de l'étude, leur secteur d'activité traverse plutôt bien la crise actuelle. « Tout le monde est évidemment un peu tendu. À chaque vente, on se demande à

quelle sauce on va être mangés, mais force est de constater à chaque fois que cela se passe bien ».

Ce sont, en réalité, les niches spécialisées et les créneaux haut de gamme qui tirent leur épingle du jeu. « ces ventes s'adressent à des collectionneurs pointus et les enchères sont toujours hautes. La crise n'y change pas grand-chose, on l'a vu avec la vente Yves Saint-Laurent », remarque Vincent Sarrou en précisant aussi que les goûts et les modes de vie changeant, deux comportements sont à distinguer. « Finalement, pour ce qui concerne les objets moyens cela devient dur en termes de ventes. En revanche, le haut de gamme se maintient. »

Marc Duflot

Pour mieux connaître l'étude SGL et le programme de ses ventes : www.sgl-encheres.com

Pour attirer un public plus large et faire connaître leur univers, les professions liées aux enchères publiques organisent au niveau national une opération appelée Week-end **Follement Marteau !** au cours de laquelle on pourra les 28 et 29 mars, visiter les Hôtels des ventes et découvrir leur fonctionnement. À St Germain, l'étude Alain Schmitz et Frédéric Laurent propose le samedi 28 de 10 à 12 heures et de 14 à 17 heures, expertise gratuites, rencontres au cours desquelles est expliqué le métier et où sont données les clefs d'une bonne expertise. Un quiz sera également proposé aux visiteurs afin d'évaluer leurs connaissances en termes d'époques, de styles ou encore de matériaux. Plus de détails sur www.follementmarteau.com.