

Contact-presse : Sylvie Robaglia – Art & Communication -
+33 (0)6.72.59.57.34 – sylvie@art-et-communication.fr

Un week-end au marteau A week end at the auctions 27 - 28 mars 2010

Communiqué de presse N° 2 -Janvier 2010

Pour en finir avec les idées reçues...



« Mettez vous bien dans la tête que personne n'y connaît rien. Il n'y a qu'un baromètre qui indique la valeur de la peinture, c'est l'hôtel des ventes »

Renoir

1. Les ventes aux enchères publiques sont réservées aux initiés

FAUX. Aujourd'hui la vente aux enchères est devenue un mode de consommation courant et les hôtels des ventes sont ouverts à tous : néophytes, collectionneurs ou simples curieux. On peut tout y acheter : des objets de collection, de décoration, de consommation courante, anciens, contemporains ou design et bientôt probablement des objets neufs (dans le cadre de la nouvelle loi votée en première lecture par le Sénat en Octobre 2009) à des prix très attractifs.

2. On y achète et on y vend essentiellement des meubles et objets d'art

FAUX. Tous les biens mobiliers sont susceptibles d'être vendus aux enchères par un commissaire-priseur : meubles et objets d'art mais aussi véhicules et matériels professionnels (outillage, matériel de BTP, de restauration, informatique et bureautique, stocks divers....). En effet, les **sociétés de ventes volontaires (S.V.V.)** mettent en vente des objets provenant de successions ou de particuliers tandis que les **commissaires-priseurs judiciaires** conservent leur rôle d'officier ministériel, permettant la mise sur le marché de stocks professionnels à des prix attractifs suite à des liquidations judiciaires : du camion de pompier à l'échafaudage en passant par le terminal de carte bleue, tout se vend et s'achète dans les hôtels des ventes, la plupart des commissaires-priseurs exerçant la double activité.

3. On est obligé de fréquenter souvent les hôtels des ventes pour être informé

FAUX. Les journaux et magazines spécialisés annoncent les ventes. Les sites Internet tels que **Interencheres.com** répertorient chaque vente même courante (souvent sans catalogue mais avec des photos pour le moindre objet) de 240 maisons de ventes dans toute la France (sur les 370 existantes) et offre aux internautes un service d'alertes gratuites. Si vous cherchez un artiste, un style ou un type d'objet, il suffit d'enregistrer les mots clés correspondant à votre recherche, vous serez prévenus par e-mail dès que l'objet figurera au programme d'une vente aux enchères. Le même service d'alertes existe sur Auction.fr et Drouot.com mais il est payant. Par ailleurs sur Drouot.com on peut visiter les salles de Drouot chaque jour sans se déplacer.

4. Estimation, prix de réserve, prix de départ des enchères et prix « marteau », il est difficile de s'y retrouver

FAUX. Ce sont des garanties essentielles qu'offre le commissaire-priseur à son vendeur pour défendre ses intérêts mais c'est très simple. L'estimation est l'un des aspects primordiaux : excessive elle peut être dissuasive, raisonnable, elle est souvent incitative. Le **prix de réserve** est le prix fixé entre le vendeur et la maison de ventes, au dessous duquel le bien ne sera pas cédé, mais il n'est pas systématique et certains objets sont proposés « sans prix de réserve ». Le commissaire-priseur démarre en général l'enchère au 2/3 de l'estimation et s'efforce d'atteindre le prix de réserve minimum, si son vendeur en a fixé un. Lorsque le commissaire-priseur frappe le marteau en précisant « Adjudgé », le lot revient au dernier enchérisseur qui paiera le prix d'adjudication ou « prix marteau » augmenté des frais d'adjudication. Libres mais non négociables, ils varient de 15 à 25%, selon les maisons de ventes (14,35% pour les ventes judiciaires) et sont dégressifs en fonction du montant de l'enchère.

Si le prix de réserve n'est pas atteint, le lot est retiré de la vente, on dit qu'il est « ravalé ». Il pourra néanmoins être acheté directement à la maison de ventes dans un délai de 15 jours à un prix n'allant pas en dessous de la dernière enchère en salle, c'est ce que l'on appelle l'« after-sale » (ou vente après-vente), anglicisme qui témoigne d'une pratique courante chez les anglo-saxons et autorisée en France seulement depuis 2000.

5. On achète ou on vend « chez » Drouot

FAUX. On achète ou on vend « à » Drouot dans l'une **des 74 maisons de ventes volontaires** qui effectuent des vacations à l'Hôtel Drouot ou dans les 3 autres lieux de vente annexes. DROUOT n'est pas une maison de ventes mais une holding détenue par des commissaires-priseurs actionnaires dont l'actif principal est l'Hôtel des ventes lui-même. La holding contrôle également la « Gazette » de l'Hôtel Drouot qui tire à 60.000 exemplaires. Néanmoins, les maisons de ventes parisiennes ne vendent pas qu'à Drouot, certaines comme ADER ou ROSSINI ont développé leur propre salle des ventes, et inversement des maisons de vente comme TAJAN et ARTCURIAL qui ont leur propre hôtel des ventes organisent des vacations à Drouot. Avec ses 16 salles qui se renouvellent tous les jours, ses 800.000 objets qui circulent annuellement, ses habitués et ses habitudes, Drouot génère une atmosphère particulière. Comme le confie Pierre Rosenberg, Président-Directeur honoraire du Musée du Louvre qui fréquente l'hôtel Drouot

depuis 50 ans trois fois par semaine (1) : « *les insondables mystères de l'Hôtel Drouot... un subtil mélange d'imprévus, de surprises, de coïncidences, d'occasions ratées ou providentielles, de hasards heureux ou malheureux. Mais Drouot demeure, contre vents et marées, un exceptionnel garde-manger et une véritable école* ».

6. Les frais sont à peu près partout les mêmes

FAUX. Depuis la loi visant à libéraliser la profession mise en application en 2000, les frais acheteurs proportionnels au prix d'adjudication, sont libres mais non négociables. Fixés par la maison de ventes et allant de **15 à 25% TTC**, ils sont les mêmes pour tous les acheteurs de la vente et sont indiqués au catalogue. Les frais de ventes judiciaires ne sont que de 14,35% TTC. Quant aux frais vendeurs, ils comprennent le prix du service, du transport, de l'emballage, de catalogue et de publicité, les honoraires de l'expert, la taxe sur la plus-value et le droit de suite. Ils se négocient entre le vendeur et le commissaire-priseur ; Ils vont de 15% à 0%, certaines maisons n'hésitant pas à reverser une partie des frais provenant des acheteurs aux vendeurs qui leur confient une grosse collection.

Il est à noter que les multinationales facturent parfois des frais pour les lots qui ne sont pas vendus tenant compte des coûts de photos, de catalogue et de transport, qui peuvent être prohibitifs surtout quand les objets sont proposés aux enchères hors de France.

7. Il vaut mieux être en salle pour enchérir

FAUX. On a de nombreux moyens pour enchérir si on ne peut pas assister à la vente. On peut laisser des ordres d'achat au commissaire-priseur ou à ses clerks, enchérir par téléphone ou par Internet à condition de s'être fait enregistrer avant. Certains collectionneurs préfèrent même enchérir par téléphone ou personne interposée pour ne pas se faire reconnaître du public. L'avantage d'être dans la salle est de capter l'atmosphère, la tendance et de profiter de ce que les professionnels appellent les « trous » qui sont des passages à vide où l'opportuniste fera la bonne affaire.

8. Si on ne connaît pas, on risque de se faire avoir

FAUX. Contrairement au commerce traditionnel et aux sites Internet de ventes aux enchères type e-bay, les commissaires-priseurs sont soumis à une garantie légale de 5 ans. Un bordereau d'adjudication est délivré à l'acheteur à l'issue de la vente et l'inscription au procès-verbal des résultats de la vente aux enchères est la preuve légale du changement de propriété. Il stipule aussi les termes exacts définissant l'objet, qui serviront de base à toute protestation éventuelle.

9. Il y a des salles de vente adaptées à chaque objet

FAUX. Avec les moyens de communication actuels, on vend aussi bien un objet important à Hong-Kong, à Paris ou en province. Les maisons de ventes de province ont souvent de très belles collections qui atteignent des records (Collection LEVY chez Thierry Pomez à Troyes.....). Pour preuve, la meilleure enchère prononcée en 2008 l'a été à Toulouse chez Maître Chassaing sur un sceau impérial chinois qui avait sommeillé dans un grenier pendant 50 ans et était acheté par le marché international à 5.621.000€ et plus récemment Damien Leclere à Marseille a adjugé 1.700.000€ un ensemble de 5 tableaux Ecole autrichienne vers 1640, réalisant ainsi l'une des meilleures enchères de l'année 2009 (hors vente Bergé YSL).

(1) *Bibliographie : Le piéton de Drouot – Les enchères de A à Z – Patrick de Bayser – Editions LEPASSAGE -*