

## LES VENTES AUX ENCHERES



La vente aux enchères est l'un des processus de vente les plus anciens. Elle permet de confronter en direct les vendeurs et tous les acheteurs potentiels. Dans le domaine de la joaillerie tous les types de biens peuvent être proposés à la vente : bijoux de fantaisies ou de joailliers renommés, de toutes époques, des parures comme des pierres taillées non serties ...

L'intérêt d'une acquisition par la voie des enchères réside dans les montants des transactions. En effet, les mises à prix déterminées par les experts bénéficient d'une décote par rapport au prix du marché pouvant atteindre jusqu'à 60%. Une telle décote n'est absolument pas synonyme de bijoux de moindre qualité. Elle permet de rendre attractive la vente. Ainsi, à l'hôtel des ventes de Drouot par exemple, 70% sont des professionnels qui trouvent des lots à des prix plus intéressants parfois que chez un grossiste... Pour autant, les enchères sont publiques et tout à chacun peut y assister comme spectateur ou comme enchérisseur sans devoir payer l'entrée et sans invitation. Mais les enchères ne se résument pas qu'à cela. Elles sont aussi de grands rendez-vous où les records de ventes se succèdent lors des ventes de haute joaillerie, où ici il s'agit le plus souvent d'achat de cœur (ou de positionnement) que d'achats raisonnés. Il est certain que cela reste un placement, mais cela reste plus de l'ordre d'une bonne conservation du patrimoine susceptible d'une plus value à moyen terme que de la spéculation au sens premier du terme.

## **Le déroulement des enchères**

Le jour des enchères, la vente débute sur la base de la mise à prix indiquée dans le catalogue. C'est le commissaire-priseur installé à sa tribune qui désigne l'objet. Dès cet instant, les enchérisseurs intéressés par le lot, vont alors se manifester en levant la main, en levant son panneau ou en proposant oralement un prix, à chaque fois plus élevé que le précédent. On parle d'enchères ascendantes. L'objet est « adjugé » au dernier enchérisseur (le plus offrant), qui en devient « l'adjudicataire ». C'est le coup de marteaux du commissaire-priseur qui clôt définitivement la vente. Ce dernier confirme le prix et la personne qui a obtenu le bien. Le nouvel acquéreur n'en aura cependant la jouissance qu'une fois le paiement finalisé, à la fin de l'enchère. Le commissaire-priseur désigne ensuite un autre objet, et continue ainsi jusqu'à la fin des objets présentés à la vente.

En moyenne une vente compte entre 300 et 500 lots et l'on passe de 50 à 100 lots par heure. Le rythme est effréné.

Une enchère n'est pas à prendre à la légère. Toute offre est considérée comme ferme et toute enchère remportée comme définitive. Aussi, il n'existe pas de délais de réflexion et de rétractation. Si l'acquéreur sous l'emprise de l'engouement ne peut payer le bien, il devra alors assumer des pénalités. Elles correspondent à l'écart entre son prix et celui de la dernière enchère.

### **Après la vente:**

Le vendeur doit être payé maximum deux mois après la vente. Il recevra son paiement accompagné d'un « décompte de vente » qui retracera le montant des adductions imputé, des différents frais de vente ou du pourcentage convenu à l'avance (honoraires des commissaires-priseurs, frais de garde, publicité,...) et les taxes légales (droits de suite, plus-value...).

L'acheteur doit payer au comptant. En France, il est possible de régler en espèce jusqu'à 750€, et jusqu'à 3000€ pour les marchands. Au-delà, le législateur impose un règlement par chèque, carte bancaire ou virement. S'il souhaite récupérer son bien immédiatement seul espèces ou carte de crédit sont possibles.

Dans la plupart des sociétés de vente, le magasinage (garde de l'objet) est payant dès le lendemain. Seul Sotheby's et Christie's proposent ce service gratuitement pour une semaine environ.

Si un objet n'est pas vendu lors de la vente, il peut toutefois être vendu dans les 15 jours qui suivent la vente. Toute personne intéressée par l'objet peut faire une offre qui ne peut être inférieure à celle du dernier enchérisseur. Si le montant est accepté par le vendeur, la vente est prononcée.

Responsabilité: Oblige la SVV\_Société de Vente Volontaire\_ a garantir l'authenticité des biens vendus pendant 10 ans. Ce délai de garantie est parmi les plus longs du monde. Concernant les gemmes serties ou non, cela porte surtout sur l'identité du spécimen et non pas sur les traitements et l'origine de celle-ci.



## **Ventes directes, courantes et cataloguées:**

Vente directe:

En France, souvent annoncées par des publicités dans le *Moniteur des Ventes*), ne sont pas précédées d'exposition et n'ont pas de catalogue. Objets avec peu de valeurs.

Vente courante:

Elles sont les plus fréquentes. Ce sont les traditionnelles ventes de succession où l'on trouve des objets à prix moyens. Précédée d'une exposition.

Vente cataloguée:

Sont des ventes à thème: joaillerie, objets d'art, mobilier signés... Toutes les œuvres de ces ventes sont décrites et garanties par des experts dans les catalogues de ventes.

## **Ventes judiciaires et ventes volontaire.**

En France depuis la loi du 10 juillet 2000 portant sur les réformes des ventes aux enchères, il y a une distinction entre ces deux ventes. Les ventes volontaires sont organisées par des sociétés de ventes volontaires tandis que les commissaires-priseurs conservent leur monopole sur toutes les ventes aux enchères judiciaires.

La vente volontaire est la vente d'objets décidée librement par les propriétaires. La vente judiciaire est ordonnée par la justice.

La loi du 10 juillet 2000 a mis fin au monopole des commissaires-priseurs sur les ventes volontaires, moyennant une indemnisation. Cela a énormément chamboulé le paysage car depuis lors, des enseignes internationales telles que Sotheby's et Christie's ont pu organiser des ventes aux enchères dans l'hexagone. Il y a eu en parallèle la création de sociétés issues de regroupements de commissaires-priseurs telles que Artcurial, Groupement Ivoire, Pierre Bergé & associés, Massol...

## Les Sociétés de Vente Volontaire

La majorité des SVV offrent un service d'estimation verbal, gratuit. Cela est sans engagement pour la part du client. Si celui-ci est intéressé pour confier l'objet à la vente, alors sera rédigé un contrat de vente.

Ils décideront si il y'a un prix de réserve ou pas. Si ce prix n'est pas atteints alors la procédure sera annulée. Le prix de réserve reste confidentiel et est inférieur à l'estimation basse.

Le prix d'estimation basse correspond au moins à la valeur vénale ou valeur de réalisation. Valeur résiduelle des matériaux.

Prix d'estimation haute est le multiple de la valeur résiduelle définie par l'esthétique, son ancienneté, son état, sa rareté et l'importance de la demande.

C'est à ce moment là aussi que sont évalués les frais de ventes qui prennent en compte les honoraires du commissaire-priseur et de l'expert, les frais d'édition d'un catalogue, les frais d'enlèvement et de garde. Lorsque le bien mis en vente est exceptionnel et sera donc un atout de communication pour la vente il arrive que la SVV offre les services et se fera payer par le pourcentage prélevé à adjudicataire.

La SVV devra vérifier l'identité du vendeur ainsi que contrôler la pleine propriété du bien remis en retraçant autant que possible l'histoire de ce bien. Il se doit de le refuser si il éveille des soupçons ou si c'est un produit non autorisé (ivoire récent, coraux...)

Dans le cas ou le bien n'est pas vendu, alors le vendeur reste le propriétaire. Il est permit au SVV de proposer au vendeur des avances sur vente. C'est à dire qu'une somme est versée avant même la vente de son bien. En cas d'invendu, le vendeur devra restituer les sommes perçues.

**Le Conseil de Ventes Volontaire (CCV)** est une autorité de régularisation indépendante, qui a vu le jour en 2001, délivrant les agréments aux SVV, sanctionne les manquements aux lois et assure l'organisation de la formation professionnelle notamment pour celles des experts et commissaires-priseurs.

Le rôle essentiel du CVV consiste à l'élaboration des règles déontologiques des ventes aux enchères. Il veille à la transparence et au contrôle de la provenance des biens mis en vente. Il peut blâmer ou suspendre les sociétés irrégulières. A partir des livres de police tenus par les commissaires-priseurs dans SVV, il garde une trace des objets afin d'éviter le trafic d'objets volés et blanchies en ventes aux enchères. Doit être mentionné aussi l'identité du déposant. Il assure également la formation des futurs commissaires-priseurs et l'examen.

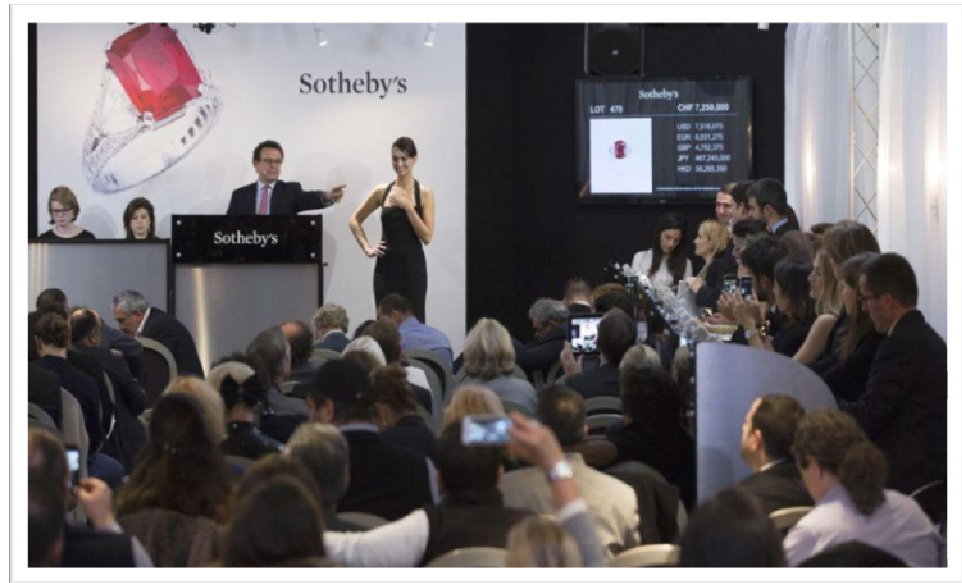
Les SVV sont des mandataires de leurs clients et ne peuvent en aucun cas acheter ou vendre pour leur propre compte des objets lors de leurs vacations. Cette interdiction s'applique également aux dirigeants, associés et salariés de la société.

A titre exceptionnel et à condition d'en informer le public, l'un d'entre eux peut par l'intermédiaire de la société mettre ses propres biens aux enchères. L'obligation d'assurance qui pèse sur les sociétés de vente garantit à tout client la protection de ses intérêts financiers. Tout vendeur sera payé même si la société de vente est en faillite.



Une journée  
Sotheby's

MAGNIFICENT  
JEWELS AND  
NOBLE JEWELS



12 NOVEMBRE 2014

Magnificent Jewels and Noble Jewels à Genève est l'un des grands rendez-vous annuels pour les ventes aux enchères. Elles ont lieu deux fois l'an, courant novembre et mai.

À Genève, c'est une semaine intense car Christie's y organise également ses ventes aux enchères principales de joaillerie et d'horlogerie.

Ces ventes se déroulent dans des lieux prestigieux, notamment dans l'enceinte de grands hôtels. Celles de Sotheby's se déroulent dans les locaux de l'hôtel Beau-Rivage.

Les enchères ont lieu en trois sessions: à 10h30, à 14h puis à 19h. Celle du soir étant la plus importante.

Ce 12 novembre 2014, le total des ventes a été de 91,778,750 CHF avec 470 lots.

Les lots sont exposés deux jours avant dans la même salle où se déroulent les enchères. Les experts sont sur place afin de fournir toutes les informations nécessaires. L'ensemble des lots ont été exposés également dans les autres grands pôles de Sotheby's tels que ceux de New-York, Hong-Kong, Paris, Londres...

Les enchères sont ouvertes au publique, sans invitation et gratuitement mais la plupart des enchérisseurs ne sont pas présents. Le plus souvent ils enchérissent par téléphone ou depuis le service en ligne. Ou encore via des intermédiaires qui étaient commissionnés pour eux. Ceux qui sont dans la salle, annoncent leur volonté d'enchérir en levant un panneau numéroté. Le rythme est soutenu. Même si la majorité des enchérisseurs le font à distance, l'atmosphère qui règne dans la salle reste électrique et grisante

Derrière le commissaire, sont disposés plusieurs écrans où défilent les prix et également l'origine du dernier enchérisseur. Les enchères croissent à environ 10% par rapport au prix de la dernière enchère.

Toute la vente est filmée et il est possible de visionner tout les moments clefs sur le site de Sotheby's.

Il y était présenté des magnifiques bijoux provenant de la Collection de Dimitri Mavrommatis. Notamment le spectaculaire «Graff Ruby»\_ rubis birmans de 8,62 carats aux côtés de créations signées JAR.

Une belle sélection, également de bijoux historiques de provenance aristocratique tel qu'un pendentif en diamants offert par la Reine Victoria et collier de perles ayant appartenu à Joséphine de Beauharnais.

Lot remarquable: ILLUSTRATION

Lot 431- collier en perles naturelles et diamants ayant appartenu à Joséphine de Beauharnais.

Composé de deux rangs de perles mesurant approximativement 6.25 à 8.45mm associées à des diamants roses. Sur le fermoir, un diamant taille coussin. Les rangs de perles sont détachables. Le collier est proposé avec un portrait de la reine Joséphine portant ce collier.

Un rapport SSEF garantit que les 111 perles sont naturelles et d'eau salée. Une d'entre elle est d'eau douce.

Son estimation haute montait à 1,4 millions \$ et s'est finalement vendu 3,42 millions de dollars.



Lot 468 - Bague avec exceptionnel et rare saphir et diamants. Graff.  
Collection Dimitri Mavrommatis.

Ce saphir de plus de 27.54 carats, d'un bleu intense a été découvert dans des mines du Kashmir (Vallée de Kudi) entre 1879 et 1882.

Le rapport fait par: Swiss Gemmological Institute- SSEF

« Le saphir naturel décrit dans le rapport No 60162, possède d'extraordinaire caractéristiques et mérite une mention et appréciation spéciale. Le saphir décrit est serti dans une bague. Il a un poids impressionnant de 27cts approximativement et montre un bleu saturé et velouté, combiné à une grande pureté.

Cette bague s'est vendue à 8,3 millions de dollars.



# LES MAISONS PRINCIPALES

## CHRISTIE'S

Le fondateur James Christie a proposé la 1<sup>ère</sup> vente aux enchères le 5 décembre 1766 accompagné d'un catalogue. Par d'autres sources, on sait qu'il avait déjà organisé des enchères dès 1759. James Christie est considéré comme l'homme le plus séduisant d'Angleterre et comme un excellent commissaire priseur. Il charme l'aristocratie et anoblie la profession en transformant les ventes aux enchères en un événement incontournable. Christie's est devenue la principale maison de vente internationale après la Révolution française. Elle est, pour lui une véritable aubaine ; il dissémine aux enchères les biens de la noblesse française déchue.

En 1795, il organise sa première vente aux enchères de joaillerie après le décès de la comtesse de Barry pour un montant de 13 000 livres, soit l'équivalent de 2,4 millions d'euros (en 2004).

Endommagée lors d'une nuit de bombardement, Christie's ferme ses locaux pour se réfugier près d'Oxford. Cette situation transitoire condamne Christie's à ralentir son rythme de vente hebdomadaire au profit de Sotheby's.

1<sup>er</sup> bureau à l'étranger: 1958 à Rome

1<sup>ère</sup> salle des ventes à l'étranger: Genève\_ spécialisée dans la joaillerie

1<sup>ère</sup> vente aux Etats-Unis 1977.

Depuis sa création, tour à tour avec la maison Sotheby's elle prend la place de leader mondiale ou la seconde.

En 1989, elle atteint 42% du marché et reprend en 1996 jusqu'à ce jour la place de leader mondial.

En 1998 elle est rachetée en partie par le groupe Artémis (François Pinault). Et dans sa totalité en 2000.

2002 Christie's France organise sa première vente aux enchères à Paris.

La salle de vente principale est à Londres dans les mêmes locaux depuis 1853.

Christie's totalise 83 bureaux et 12 salles des ventes dans 43 pays.

## **SOTHEBY'S**

Londres, 1745, Samuel Baker organise une vente aux enchères de livres : Sotheby's (du nom de son neveu John Sotheby), la plus vieille maison de vente aux enchères est née...

Spécialisée à ses débuts dans les ventes de livres, elle ne tarde pas à disperser des collections prestigieuses comme la bibliothèque de Talleyrand ou celle de Napoléon. Pendant plus d'un siècle Sotheby's et Christie's se partagent le marché des enchères ; Sotheby's se chargeant de vendre livres, manuscrits, estampes... et laissant à Christie's les ventes de tableaux et de mobilier.

A début du XXème siècle Sotheby's s'affranchit, et sort de son domaine réservé pour diversifier son activité.

En 1916 la maison engage une femme en tant qu'expert. Grande première dans ce milieu qui était 100% masculine.

Sotheby's gravie les échelons et tiens tête à Christie's en s'internationalisant en organisant des ventes à l'étranger.

En pleine vague spéculative, 1983, elle est rachetée par l'entrepreneur américain Alfred Taubman est la maison principale est transférée au Michigan. Puis en 2006 au Delaware.

Sotheby's totalise 90 bureaux et 11 salles des ventes dans 40 pays.

# HÔTEL DROUOT

Ni maison de vente ni étude de commissaires-priseurs, Drouot est un hôtel des ventes fort de ses 1650 vacations annuelles, où plus de 55 000 objets changent de mains. Il est un prestataire de services qui accueille toutes les études de France.

Drouot couvre tout. Ventes de voitures prestigieuses, joailleries, tableaux de maîtres, DVD, mobilier Bahaüs...

Cet hôtel mondialement connu, fonctionnant 6 jours sur 7 et 11 mois sur 12, derrière lequel plus de cents commissaires-priseurs organisent des ventes aux enchères.

- 20 salles de vente et d'exposition
- 5000 visiteurs quotidiens
- 74 sociétés de ventes
- Propose des estimations gratuites par les experts des sociétés de ventes.
- Edite 3 revues spécialisées :  
La Gazette Drouot, Le Moniteur des Ventes, La Gazette Drouot International.

Il existe deux types de ventes proposées à Drouot :

- *Les ventes dites « cataloguées »*, c'est-à-dire dont les lots ont fait l'objet d'une description écrite préalable et inscrite dans un catalogue en fonction de l'ordre de la vacation.
- *Les ventes dites « courantes »* regroupant des meubles et objets de périodes et valeurs différentes qui ne sont pas décrits dans un catalogue.

Les ventes qui se tiennent à *Drouot Richelieu* font l'objet d'une exposition qui a lieu la veille, de 11 h 0 à 18 h 0 (sauf rares exceptions), et le matin même, de 11 h 0 à 12 h 0. Les vacations débutent ensuite à 14 h et se finissent, au plus tard, à 18 h 0. L'estimation des lots varie entre quelques euros et plusieurs milliers d'euros. Lors de l'adjudication d'un lot, l'acheteur doit verser entre 20 % et 25 % de frais en plus, auxquelles s'ajoutent la TVA (19,6 % ou 5,5 % pour les livres).

## BIJOUX : Evolution de leurs valeurs.

J'ai souhaité retracer l'évolution de la valeur d'un bijou qui aurait été remis en vente plusieurs fois. J'ai rencontré beaucoup de difficultés pour ce projet, car contrairement aux œuvres d'arts, où il est assez simple de trouver des informations quant à leurs cotations, pour la haute joaillerie les informations restent très confidentielles et les acheteurs restent anonymes.

Avec l'aide d'Olivier Wagner, expert pour la maison Sotheby's Genève, j'ai pu retracer dans les archives de cette maison de vente quelques bijoux phares.



Tiare en Émeraude et Diamants. Vers 1900. Autrefois collection de la Princesse Katharina Henckel Von Donnersmarck.

Cette tiare a été commandée par le comte Guido Henckel von Donnersmarck (1830-1916) pour sa seconde épouse Catherine Wassilievna de Slepzow. Cette tiare a été offerte aux enchères pour la première fois en 1979 par Sotheby's à Zurich et s'est vendue pour le montant de 3'078'000 CHF. En Mai 2011, elle s'est revendue pour 11'600'000 CHF.

*Cette tiare est certainement la plus somptueuse qui soit en dehors des collections royales ou d'Etat; rares sont les bijoux qui évoquent tel que celui-ci le faste fin-de-siècle de la vie à la cour où l'on affichait ostensiblement ses bijoux. Les tiaras étaient de rigueur en présence de la famille royale, à l'opéra, aux galas ainsi qu'aux réceptions et dîners officiels. Les plus belles pierres étaient donc gardées le plus souvent pour orner les tiaras. Il est possible que les 11 émeraudes en goutte colombiennes utilisées proviennent de l'écrin de l'Impératrice Eugénie, peu après la chute de la monarchie française. Puis achetées par la Païva, une des grandes courtisane de son temps. Il est probable qu'elles aient été polies et percées en Inde au XVII ou XVIIIème siècle et qu'elles aient été portées par un maharadja. Le fabricant de ce bijou est inconnu, mais les éléments tel que rang de feuilles de laurier, les festons et les motifs de muguet sont très caractéristiques de la maison Chaumet.*



Important bracelet en émeraudes et diamants, circ. 1935 que Wallis Simpson a reçu comme cadeau de Noël de la part d'Edward, a été vendu le 2 avril 1987 pour 528'000 CHF et revendu le 14 novembre 2007 à Genève pour 1'141'000 CHF (lot 374)

*Edouard VIII, prince de Galles, offrit ce bracelet à Wallis Simpson en 1935. Autant dire que ce cadeau de Noël aurait fait scandale dans la presse britannique si le secret avait été éventé. Le choix de la taille à degrés pour les diamants l'inscrit incontestablement dans la pure tradition du mouvement Art Déco. Apparue au début du XXème siècle, la taille Asscher est toujours très en vogue. On doit cette taille spécifique au célèbre diamantaire Asscher, installé à Amsterdam: les pierres présentent des épaules et des coins au degrés marqués. Devenu un classique du XXème siècle, cette forme est certainement l'une des plus prisées et des plus simples pour mettre en valeur les diamants et les pierres précieuses.*

Le lot le plus emblématique est le bracelet panthère de la Duchesse de Windsor. En onyx et diamants de 1952 vendu à Genève en 1987 pour 2'090'000 CHF et revendu le 30 novembre 2007 à Londres pour 7'007'937 CHF (lot 19)

*Les Windsor ont largement contribué à faire connaître les bijoux Panthère de Cartier aux membres de la haute société de l'époque. Le duc commissionna la première panthère aux formes tridimensionnelles produite par Cartier en 1948. Réalisée en or, émail et émeraudes, elle sera suivie de plusieurs commandes de bijoux tigres et panthères dans les années 1950 et 1960. Articulé et extrêmement souple, le superbe bracelet présenté ici, qui figure une panthère allongée au rendu très réaliste, est l'un des plus beaux produit par Cartier. Fait rare dans les archives joaillier, l'achat de ce bijou est enregistré au nom de la duchesse et non à celui du duc.*



## REFERENCES et BIBLIOGRAPHIE

La Célébration du Bijoux  
David Bennett et Daniela Mascetti

Les Ventes aux Enchères  
Gervanne Colboc

Articles issues du mensuel Gold'Or  
« La plus grande joaillerie du monde » de Catherine de Vincenti.  
Février et Mars 2014.

Conseil Des Ventes  
[http://www.conseildesventes.fr/sites/default/files/communique\\_de\\_presse\\_ra\\_2013\\_-\\_24\\_juin\\_2014.pdf](http://www.conseildesventes.fr/sites/default/files/communique_de_presse_ra_2013_-_24_juin_2014.pdf)

[http://fr.sputniknews.com/french.ruvr.ru/news/2013\\_08\\_08/USA-renouvellent-lembargo-sur-les-pierres-precieuses-birmanes-9873/](http://fr.sputniknews.com/french.ruvr.ru/news/2013_08_08/USA-renouvellent-lembargo-sur-les-pierres-precieuses-birmanes-9873/)

<http://www.accademiafineart.com/wp-content/uploads/2014/03/catalogue.pdf>

<http://www.sothebys.com/en.html>

<http://www.christies.com/>

<http://www.drouot.com/>

Cabinet Serret-Portier- Revue de presse  
<http://serret-portier-expertises.com/>