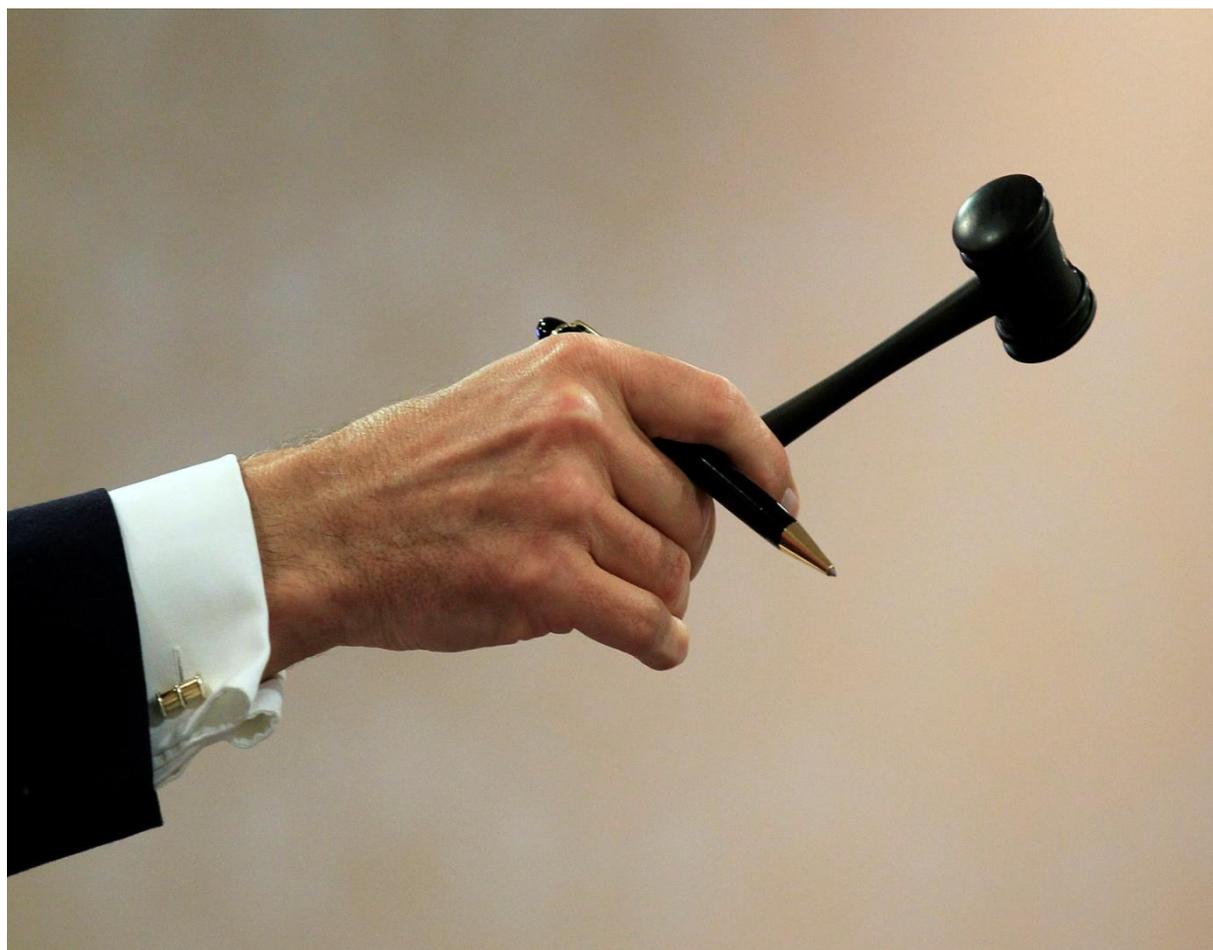


Les Ventes aux enchères



Tom Giacobetti 811189

Introduction

La première image venant à l'esprit de toute personne peu avertie lorsqu'elle entend les mots « ventes aux enchères » est la suivante : un homme en costume, marteau à la main se tenant devant une foule de personnes prêtes à acheter des biens mis en vente par l'individu leur faisant face, ce dernier faisant grimper des prix à haute voix jusqu'à accorder un bien au plus offrant.

Cette image, bien que juste, représente une petite facette des ventes aux enchères alors qu'il y en a bien d'autres à découvrir !

Le but principal de mon projet est d'apporter au lecteur plusieurs informations qui doivent être utiles, importantes et non négligeables pour toute personne souhaitant assister, participer, travailler ou encore juste se renseigner sur ce type de vente qui est utilisé depuis des centaines d'années.

Bien qu'il existe plusieurs sortes de ventes aux enchères, nous allons surtout nous intéresser à la méthode la plus utilisée lors de ventes axées sur la joaillerie et l'horlogerie, qui sont les ventes ascendantes. Les points soulevés traiteront principalement du monde des bijoux et des gemmes dans le but de ne pas s'éloigner du sujet d'étude.

Afin de bien commencer, vous trouverez ci-dessous les principaux thèmes que nous allons soulever et auxquelles je vais tenter de vous donner réponse :

- Quels sont les termes les plus fréquemment utilisés lors d'une vente aux enchères et leur signification ?
- Quelles sont les principales méthodes de ventes aux enchères ?
- Qui sont les différents acteurs d'une vente aux enchères ainsi que leur motivation ?
- Quelles sont les finesses et points importants à retenir si l'on participe à une vente aux enchères ?
- Quel est mon avis sur les ventes aux enchères ?
- Quel est le parcours complet d'une pièce mise aux enchères ?

-Quels sont les termes les plus fréquemment utilisés lors d'une vente aux enchères et leur signification ?

Pour se faire, vous trouverez ci-dessous un petit glossaire qui peut vous être utile afin de mieux comprendre certains mots ou expressions utilisés lors de ventes aux enchères :

-Prix d'adjudication : prix d'attribution d'un bien à l'acheteur le plus offrant.

-After sale : vente d'un bien n'ayant pas trouvé d'acquéreur lors de la vente aux enchères. La maison de vente met en contact le vendeur ainsi qu'un acheteur.

-Catalogue : regroupement des biens qui vont être mis en vente lors d'une future vente aux enchères avec les photos et descriptions des lots relatifs. Souvent sous forme d'impression ou de fichier PDF.

-Clerc : personne employé par la maison de vente collaborant à la mise en place de la vente aux enchères.

-Commissaire-priseur : personne chargée de l'enchère des biens ainsi que leur adjudication. Porte-parole de la maison de vente. Il s'agit de la personne au marteau faisant face aux acheteurs.

-Crieur : employé chargé d'aider le commissaire-priseur. Il peut faire remarquer la présence d'un enchérisseur, prendre des ordres d'achats et s'occupe du suivi lors de la vente après l'attribution d'un bien.

-Estimation : Fourchette du prix estimé d'un bien par un expert indépendant ou un expert employé par la maison de vente.

-Expert : Personne spécialisée dans un domaine particulier. Cette personne aide le commissaire-priseur à fixer les estimations et les prix de réserve d'un bien.

-Exposition (Viewings) : Pour la majorité des ventes aux enchères en salle, les biens qui seront mis en vente vont être exposé et libre d'être étudié par les acheteurs potentiels. Généralement les viewings se déroulent pendant 3 à 5 jours avant la date de mis en vente.

-Folle enchère : Terme utilisé lorsqu'un acheteur se voit attribué un bien qu'il ne peut finalement pas acquérir. Le bien peut alors être remis en vente par le commissaire-priseur et le responsable de la folle enchère devra s'acquitter de la différence de prix (s'il y en a une) entre les deux prix d'adjudication.

-Frais d'adjudication : Pourcentage du prix marteau que devra payer l'acheteur en plus du prix d'adjudication. Ce pourcentage comprend généralement la TVA ainsi qu'une marge au bénéfice de la maison de vente. Ces frais pouvant être variables d'une maison à l'autre, l'information se trouvera dans les conditions de vente.

-Frais de vente : pourcentage du prix marteau dont le vendeur devra s'acquitter afin de couvrir les frais d'expertise, d'impression et de logistique du bien mis en vente. Ces frais pouvant être variables d'une maison à l'autre, l'information se trouvera dans les conditions de vente.

-Mise à prix : prix choisi par le commissaire-priseur auquel les enchères ascendantes peuvent commencer.

-Ordre d'achat : Document autorisant la maison de vente à placer des enchères pour un bien à la place d'un acheteur ne pouvant assister à la vente. Le prix fixé au préalable par l'acheteur ne peut être dépassé et la maison de vente s'engage à enchérir en sa parole.

-Prix de réserve : prix minimum auquel la maison de vente est autorisée à vendre un lot. Ce prix est fixé entre le vendeur et la maison de vente et ne peut être supérieur à l'estimation minimum du catalogue. Les acheteurs n'y ont pas accès.

-Prix d'adjudication : prix d'attribution d'un bien à l'acheteur le plus offrant.

-Quelles sont les principales méthodes des ventes aux enchères ?

Il existe plusieurs types de ventes aux enchères. Seulement, trois types de ventes sont principalement utilisés pour la vente de bijoux, de montres et d'objets d'art. Voici un petit explicatif du fonctionnement de ces trois méthodes de vente :

-Les ventes ascendantes : Il s'agit de la méthode la plus couramment utilisée à notre époque. L'enchère démarre avec un prix bas, fixé par le commissaire-priseur. Un acheteur désireux d'acquérir le lot mis en vente va annoncer de vive voix ou par un signe de main un prix plus élevé, puis un second acheteur va soumettre une surenchère et ainsi de suite. Une fois que les acheteurs ne proposeront pas de surenchère, l'acheteur ayant soumis l'offre la plus haute remportera le bien. Le contrat oral sera scellé par un coup de marteau du commissaire-priseur comme le veut la tradition. Les grandes maisons Christies et Sotheby's utilise ce système lors de ventes de joaillerie, d'horlogerie ainsi que d'œuvres d'art.

-Les ventes descendantes : ces dernières sont comparables aux ventes ascendantes mais la méthode est inversée. Le commissaire-priseur fixe un prix très élevé (voir surévalué) pour le lot mis en vente puis palier par palier va descendre le prix. Le premier acheteur faisant offre de vive voix ou par un signe de la main se verra attribué le bien. Ce type d'enchère se rencontre peu pour les ventes de bijoux, de montres ou d'objets d'art. Cette méthode est plus souvent utilisée lors de ventes de denrées périssables. Par exemple, on retrouve ce type de vente à la Bourse aux fleurs des Pays-Bas.

-Les ventes sous pli cacheté classique : Tous les acheteurs note l'offre qu'ils sont prêts à déboursier pour le bien mis en vente sous un pli scellé. Une fois les enveloppes réunies, le vendeur ou une personne impartiale, ouvrira les enveloppes et l'acheteur ayant fait la meilleure offre remportera l'enchère. De cette manière, Aucun acheteur n'est mis au courant des offres de leurs compétiteurs. Ce type de vente est régulièrement utilisé à travers le monde pour la vente de gemmes brutes.

Pour la suite du projet nous allons rester fixer sur un seul type de ventes, les ventes ascendantes, car il s'agit de la procédure la plus appréciée pour la vente de bijoux, de montre et d'art.

-Qui sont les différents acteurs d'une vente aux enchères ainsi que leurs motivations ?

-La maison de vente : la maison de vente est l'entreprise qui va se charger de la mise en place, l'organisation et le bon déroulement de la vente aux enchères. Le but principal d'une maison de vente est bien sûr lucratif étant donné qu'elle touchera des commissions sur tout bien vendu par leur intermédiaire.

-Les vendeurs : Les vendeurs peuvent être des particuliers ou des entreprises. Les ventes aux enchères offre la possibilité aux vendeurs de présenter leur bien mis en vente à beaucoup de personnes et peuvent donc susciter plus d'intérêt pour leur bien et ainsi, mettre le plus de chance de leur côté pour une vente rapide et au meilleur prix qu'ils peuvent en tirer. Très souvent il s'agit soit de ventes de successions afin de d'obtenir le maximum de liquidité de cette dernière ou simplement d'objets dont les particuliers n'ont plus d'intérêt à garder avec eux. Dans le cas des entreprises, il s'agit généralement de faillite ou de cessation.

-Les acheteurs : il s'agit certainement du groupe le plus intéressant à étudier. Voici donc un petit aperçu des types d'acheteurs susceptibles d'être rencontré lors d'une vente aux enchères :

° *Les collectionneurs :* Ces personnes sont présentes aux ventes afin d'obtenir certaines pièces destinées à leur collection privée. Par exemple, l'un pourrait bien collectionner les pièces d'une grande marque de joaillerie et un autre s'intéresser principalement aux bijoux créés lors du 19^{ème}.

° *Les revendeurs :* beaucoup de personnes travaillant dans le domaine de la bijouterie ou dans le domaine des pierres précieuses sont susceptibles de racheter certaines pièces principalement dans le but de les retravailler, ou simplement d'utiliser les matériaux présents (métaux précieux et pierres précieuses) afin de les remettre dans le futur sur le marché tel quel ou en y ayant apporté quelques modifications.

° *Les investisseurs :* Des personnes voient souvent les pièces de joaillerie d'exception, des pierres précieuses d'une grande rareté ou des œuvres d'art d'un maître comme un bon investissement. En effet, certaines personnes sont prêtes à trouver la « perle rare » afin de la stocker en tant que placement à long terme dans l'espoir que sa valeur en soit augmentée dans le futur.

° *Les maisons de joaillerie :* Un phénomène plutôt étonnant et souvent de voir que certaines maisons de joaillerie n'hésite pas à racheter d'anciennes pièces de leur fabrication dans le but de conserver les pièces historiques leur étant propre ou encore destinés au musée de la maison ou lors de grandes expositions.

° *Les acheteurs privés :* Ces personnes sont bien souvent mandatées par de grandes familles ou de riches collectionneurs afin d'acheter au meilleur prix certaines pièces désirées par ses clients.

-« **Les curieux** » : Cette dernière catégorie comprend toute les personnes qui n'interviendront pas lors des ventes aux enchères de quelque manière que ce soit. Ces personnes sont souvent là par passion ou par curiosité. Dans mon cas, même si je n'achète généralement pas de biens mis en vente, il est très intéressant d'être présent lors d'une vente aux enchères afin de voir l'évolution des prix du marché.

-Quelles sont les finesses et points importants à retenir si l'on participe à une vente aux enchères ?

Avant de devenir un potentiel acheteur lors de ventes aux enchères voici quelques points à ne surtout pas omettre :

- Renseigner vous bien sur les modalités de paiements ainsi que les frais qui viendront s'ajouter lors du paiement (TVA, frais d'acheteur etc...)
- Prenez toujours le temps d'aller voir le bien qui vous intéresse de vos propres yeux et ne pas se baser seulement sur une photo de catalogue. En effet, vous n'êtes jamais à l'abri d'un petit défaut qui ne serait pas visible sur des photos mais influerait grandement sur la valeur de la pièce.
- Renseigner vous bien sur les éventuels certificats ou documents fournis avec la pièce ainsi que l'établissement qui les a émis.
- Fixer vous toujours un prix maximum auquel vous êtes prêt à enchérir avant de participer à la vente. En effet cela vous évitera de vous faire « happer » par le jeu des enchères.
- Prenez le temps une première fois d'aller à une vente aux enchères en tant que simple spectateur afin de vous familiariser avec ce type de vente.

-Quel est mon avis sur les ventes aux enchères ?

Les ventes aux enchères sont un domaine passionnant. Sachant qu'il existe différentes maison de vente aux enchères, chacune propose différents types de vente et bien souvent destinés à différents acheteurs et différent budget, de quoi satisfaire un tout un chacun.

Les ventes aux enchères permettent aussi de réunir un grand nombre de pièces que nous avons rarement l'occasion de voir mis à part dans certains musées ou certaines expositions. Elles permettent aussi de se renseigner sur les prix du marché ainsi que les dernières tendances appréciées.

Elles sont aussi un très bon lieu de rencontres professionnelles et de networking. En effet vous aurez de grandes chances en y participant de communiquer avec des personnes expertes dans leur domaine et qui pourront toujours vous apprendre de nouvelles choses. L'atmosphère des ventes est aussi très particulière et très entraînante !

Je pense que certaines ventes aux enchères sont susceptibles de cacher de nombreuses belles surprises, et restent un acteur important dans le domaine des pierres précieuses. Un lapidaire y trouvera peut-être une pierre avec un fort potentiel de retaille afin d'en faire sortir sa beauté ou peut-être qu'un bijoutier trouvera l'inspiration ou la pierre parfaite à proposer à son client.

N'hésitez pas à vous lancé dans l'aventure !

-Quel est le parcours complet d'une pièce mise aux enchères ?

