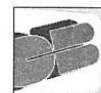




consommation



Des enchères à domicile : une première à Tours

Le contenu d'un appartement des Tanneurs et d'un particulier viennent d'être adjugés sous le marteau d'Aymeric Rouillac. Une première tourangelle.

Nous sommes cinq enfants : un à Montréal, un à Londres, un à Bruges et deux qui vivent à Tours. Notre père est décédé et notre mère est partie en maison de retraite, c'est pour elle que nous organisons cette vente aux enchères, explique François Gleize au milieu du salon bourgeois et familial d'une maison du quartier Prébendes à Tours, dont il ne reste que les meubles et les peintures.

Dans un jardin des Prébendes

« Comme nous avions déjà vendu la moitié des biens d'un grand manoir sognot lors de la grande vente à Cheverny de M^e Rouillac père, nous avons fait appel à son fils qui s'est installé à Tours », poursuit celui qui est aussi le capitaine des Remparts, l'équipe de hockey tourangelle. « Bien sûr, c'est bizarre de voir les gens débarquer dans la maison et mettre leur nez partout. C'est émouvant aussi, mais nous avons déjà fait le tri, gardé ce que nous aimons ou ce qui est symbolique. »

C'est donc toute une vie bourgeoise qui va être totalement dispersée en ce début d'après-midi. En peu de temps puisqu'en à peine plus de trois heures il ne restera rien : ni de la ménagère complète en métal argenté vendue 25 €, ni des carafes en cristal de Baccarat adjugées 80 € la paire, ni de la commode bordelaise du XVIII^e siècle ayant at-



En à peine plus de trois heures il ne restera rien des objets et meubles mis en vente.

teint 6.000 €, soit l'enchère la plus élevée de cette journée de « houses sales », autrement dit, en français, vente aux enchères à domicile (*).

Dehors, dans le jardin en longueur si typique des particuliers du quartier, famille, voisins, particuliers mais aussi professionnels, alertés par la publicité dans le journal ou sur les sites internet, sont regroupés autour d'Aymeric Rouillac, qui joue du marteau, perché sur les marches face à la cinquantaine d'acheteurs potentiels. Tel un chef d'orchestre, il rythme les en-

chères, avançant parfois un commentaire : « Moins cher qu'une étagère Ikea et autrement plus chargée d'histoire. »

« Plutôt que de payer un déménagement j'ai préféré vendre cette succession sur place. Pas de salle des ventes à louer, pas de catalogue à imprimer, pas de grosses armoires à transporter, il n'y a que des avantages. C'était un grand pari car c'était une première à Tours. Ce n'est pas gagné mais j'avais prévu mon père et pourtant tout est vendu », explique, ravi, le commissaire-priseur trentenaire.

Le matin, une vente aux enchères à domicile avait déjà été organisée dans un appartement de la rue des Tanneurs, à Tours. Ce qui porte à 36.000 € le total des deux premières « sales houses » à Tours. Une idée à retenir !

Evelyne Bellanger

(*) Fort de ce succès, une prochaine vente à domicile sera organisée dans un appartement de 250 m² près des halles, le mois prochain.

Voir aussi la vidéo sur le site www.lanouvellerepublique.fr

... Une chambre adjugée 150 euros !



Vaisselle, mobilier, mais aussi des objets insolites.

Paravent d'époque Louis XV ou dessins florentins ? Idée reçue à combattre, un commissaire-priseur ne vend pas que des objets rares et précieux. On peut faire appel à lui pour vendre, acheter ou estimer un bien pas forcément onéreux. Quelques conseils d'Aymeric Rouillac, fils de Philippe Rouillac, commissaire-priseur à Vendôme (Loir-et-Cher), qui organise, chaque année depuis 1989, la plus importante vente aux enchères en province dans l'orangerie du château de Cheverny.

> **Bons plans pas chers dans les salles des ventes :** l'art de la table (« Un service de table complet en porcelaine à 150 €, c'est le prix de deux assiettes

Bernardaud ou encore une ménagère en métal argenté à 25 €, ce n'est pas du Philippe Starck mais c'est un prix imbattable. », le mobilier (« Venez vous meubler en salle des ventes. Mardi, toute une chambre – lit, armoire ancienne, commode Empire, coiffeuse et valet-de-chambre – a été achetée à 150 €. Je défie quiconque de trouver mieux. »), les bijoux.

> **Régler une succession.** Un commissaire-priseur aide à l'estimation et au partage équitable des biens familiaux.

> **Estimer un bien.** Il peut s'agir d'un bien familial, mais « il y a aussi beaucoup d'acheteurs sur des brocantes qui viennent lors des journées gratuites d'estimation chaque mercredi,

cela va de la pièce de 5 francs estimée 20 € au vase en porcelaine de Chine vendu aux enchères à 105.000 euros ».

> **Conseils pour bien acheter.** Repérer les ventes sur le site professionnel interencheres.com, venir à l'exposition avant la vente pour voir l'état des objets, demander conseil au commissaire-priseur présent, ne pas se laisser intoxiquer par les professionnels qui veulent acheter et font croire que l'objet est surcoté (« ce qu'ils achètent est revendu trois fois plus cher en magasin »), payer et emporter l'objet de suite. Et ne pas se laisser emporter par l'ivresse de la surenchère...

Eve B.

le chiffre

5.000

C'est le prix, en euros, auquel a été adjugé la plus grosse enchère lors des premières « houses sales » (vente aux enchères à domicile) à Tours, mardi dernier. Débutée à 3.000 €, la belle commode bordelaise du XVIII^e siècle a atteint 5.000 € avant que ne retentisse le marteau du commissaire-priseur, mais son acquéreur a dû signer un chèque de 6.000 €. Il faut en effet ajouter 20 % de frais lorsque l'on achète aux enchères. Bon à savoir pour ceux qui s'aventureront dans une salle des ventes et se risqueront à surenchérir sur un coup de cœur. « J'ai le souvenir d'une jeune étudiante qui avait craqué pour un sac Hermès et qui avait découvert, au moment de régler, qu'il allait finalement lui coûter plus cher que prévu, ce qui lui a gâché un peu sa joie et grevé son budget », se rappelle Aymeric Rouillac. A avoir en tête au moment de lever la main lorsque les enchères grimpent !

histoire

D'Alexandre Dumas à... Aymeric Rouillac

Si aujourd'hui c'est le nom britannique qui est utilisé – Aymeric Rouillac parle de « Houses sales » pour ses ventes aux enchères à domicile –, elles ne datent pourtant pas de la dernière pluie anglaise et avaient déjà cours en France au XIX^e siècle. En effet, à Paris, dès les années 1840 on s'y pressait dans les beaux quartiers, ce genre de ventes étant alors fréquentes du fait des revers de fortune. Et très courues des demi-mondaines qui voulaient voir comment était l'intérieur des autres femmes. Alexandre Dumas, après avoir assisté à l'une d'elles en fera d'ailleurs sa scène d'ouverture de « La Dame aux camélias ».



Ces ventes aux enchères à domicile ont existé dès le XIX^e siècle.