

Le magazine des enchères

par interencheres

(<https://magazine.interencheres.com/>)



**Confinement : les maisons de ventes
s'adaptent et poursuivent leur activité**

Vente en live sans public, exonération des frais de gardiennage, estimations gratuites... Face à l'épidémie de coronavirus, les maisons de ventes s'organisent et redoublent d'inventivité pour maintenir leur activité. Petit tour en coulisses...

Suite aux mesures de confinement édictées par le gouvernement français pour faire face à l'épidémie de coronavirus, les maisons de ventes aux enchères ont fermé temporairement leurs portes au public. Mais en coulisses, les commissaires-priseurs et leurs collaborateurs s'organisent. « *Les choses ont évolué très vite, raconte Samuel Boscher. Samedi 14 mars, nous organisons encore une vente à l'extérieur, avec du public, et le lundi suivant il nous a fallu réfléchir, très rapidement, à un nouveau fonctionnement. L'objectif était de ne pas baisser les bras, de poursuivre l'activité au mieux, en respectant l'ensemble des mesures sanitaires.* »

Des ventes à huis clos retransmises en live

Comme plusieurs de ses confrères, le commissaire-priseur cherbourgeois a choisi de ne pas reporter ses ventes et de tenter l'expérience des ventes 100 % live. « *J'ai annulé tous mes rendez-vous extérieurs, invité mes collaborateurs à faire du télétravail et fermé mon étude au public. Mais la vie ne s'arrête pas et nous pouvons continuer à travailler.* » Le commissaire-priseur organisait ainsi ses dernières ventes à huis clos, et en direct sur interencheres.com (<https://www.interencheres.com/>). « *Depuis que le live a été créé, j'ai réalisé qu'il était possible de faire une vente face à un mur ! Je m'amuse d'ailleurs toujours beaucoup avec mes internautes et je suis heureux de pouvoir continuer à nouer ce contact, malgré le contexte difficile. Assister à une vente aux enchères est finalement un très bon moyen de s'occuper. Ça va remplacer le cinéma !* », s'enthousiasme Samuel Boscher.

Violon dans une main, console live et marteau dans l'autre, Etienne Laurent (<https://magazine.interencheres.com/art-mobilier/etienne-laurent-un-commissaire-priseur-specialise-dans-les-instruments-de-musique/>) s'est essayé lui aussi à l'exercice, en solitaire, lors d'une vente aux enchères de lutherie 100 % live. « *Le 17 mars, j'étais encore accompagné de l'un de mes collaborateurs, mais après l'allocution du président Macron au cours de la soirée, j'ai décidé, dès le lendemain, de mener les ventes entièrement seul et c'est un succès,* détaille le commissaire-priseur vichyssois. *Il faut dire que j'ai la chance d'être positionné sur un marché de niche. Nos clients nous connaissent bien et suivent toutes nos ventes activement.* »

Le 100 % live, Valérie Régis aussi l'a adopté pour l'une de ses grandes spécialités : la mode. « *Notre 'mini-vente vintage' a très bien fonctionné et nous organisons de la même façon nos prochaines ventes de tableaux, bijoux ou argenterie,* détaille Christelle Bart, collaboratrice au sein de l'Hôtel des ventes de Montmorency. *Ce sont des ventes qu'il est très facile d'organiser uniquement en live. Au contraire des meubles que nos habitués aiment venir voir en exposition, il est aisé d'acheter sur photographie un bijou, un tableau ou une pièce d'argenterie. La principale difficulté reste de convaincre les vendeurs qui, bien*

souvent, pensent, à tort, que les lots se vendront moins bien s'ils ne sont pas présentés en salle. Il nous faut donc les rassurer. Mais ils finissent toujours par nous faire confiance et savent que nous nous battons de toute façon pour valoriser au mieux le bien qu'ils nous ont confié. »

Un service de gardiennage gratuit

Pour Isabelle Goxe (<https://magazine.interencheres.com/coulisses-des-encheres/isabelle-goxe-lorsque-vous-achetez-un-bijou-aux-encheres-vous-etes-certains-de-pouvoir-le-revendre-au-meme-prix/>), l'efficacité des ventes 100 % live ne fait d'ailleurs aucun doute. « *Les enchères les plus importantes se font la plupart du temps sur ordre d'achat, par téléphone ou en live. Les personnes présentes dans la salle viennent souvent pour des lots plus minimes ou par simple curiosité* », explique la commissaire-priseur qui a décidé à son tour de maintenir la programmation prévue à l'Hôtel des ventes d'Enghien-les-Bains (<https://www.interencheres.com/commissaire-priseur/maitres-isabelle-goxe-et-laurent-belaisch-et-isabelle-goxe-laurent-belaisch-hotel-des-ventes-denghien-116/>), proposant, comme la plupart de ses confrères, un service de gardiennage gratuit pour les lots qui ne peuvent être expédiés. Les enchérisseurs pourront ainsi venir récupérer leurs achats dans les maisons de ventes une fois le confinement terminé. « *Cette situation ne doit pas nous contraindre à cesser toute activité, conclut Isabelle Goxe. Il est tout à fait possible de continuer en proposant une organisation adaptée à ces nouvelles mesures de sécurité sanitaire. Et outre les ventes, nous pouvons continuer à travailler sur nos prochains catalogues et à nous tenir disponibles par téléphone, ou par mail, pour toute demande d'estimation gratuite* (<https://estimation.interencheres.com/>). »

Enchérir | Retrouvez toutes les ventes maintenues en live sur [interencheres.com](https://www.interencheres.com) (<https://www.interencheres.com/recherche/ventes?area=france&isOnlyLive=on>)

Crédit photo © Nicolas Roger