

Le conseil du pro

ACHETER ET VENDRE AUX ENCHÈRES

Vous souhaitez acquérir ou céder de beaux objets dans une maison de ventes, mais n'osez pas en pousser la porte ? Les bonnes affaires sont pourtant accessibles à tous, notamment grâce à **Cédric Melado, commissaire-priseur** et cofondateur de FauveParis. Il nous donne ses conseils pour bien se lancer.

PAR CHRISTINE RISTE

En 2023, on comptait en France 482 maisons de ventes aux enchères. Parmi elles, FauveParis, cofondée par Cédric Melado il y a 10 ans. Le commissaire-priseur, qui dirige chaque samedi une vente dans ses locaux de l'Est parisien, évoque ici avec passion son métier, ses plus belles découvertes, et livre quelques précieux conseils à qui voudrait se lancer dans l'achat ou la vente d'objets aux enchères.



Avez-vous déjà révélé à un client qu'il détenait un « trésor » ?

C'est la satisfaction de notre métier, et cela arrive assez souvent ! Par exemple, il y a quelques années, j'accompagnais une cliente qui, au décès de son mari, a dû gérer aussi les affaires de ses beaux-parents, stockées dans un entrepôt. Au fond d'un carton qui contenait une boule à neige publicitaire, des stylos et un

pot à crayons, j'ai découvert un petit jaguar d'environ 20 cm (photo ci-contre). C'était un bronze du sculpteur italien du début du XX^e siècle Rembrandt Bugatti, dont elle n'avait jamais entendu parler ! Les déménageurs avaient vidé le contenu du plateau du bureau de ses beaux-parents dans ce carton, qui aurait bien pu finir à la poubelle... J'ai adjugé le félin quelques semaines plus tard à 63 000 € ! J'ai aussi en tête un gobelet exceptionnel en verre, émail et argent avec des scarabées rhinocéros incrustés, de René Lalique. Un client me l'avait apporté pour une seconde estimation, après en avoir reçu une première à 8 000 € d'un confrère. Après quelques recherches, nous avons compris que cet objet marquait historiquement l'entrée de René Lalique, jusqu'alors orfèvre, dans l'univers de la verrerie. Cet objet de qualité muséale a fait un prix marteau de 200 000 € ! Plus récemment, j'ai aussi appris à une femme de ménage que le tableau qu'elle avait reçu en cadeau, de la ...

FAUVEPARIS, CHARLOTTE MOILLARD ET DAVID FOSSEI POUR FAUVEPARIS, ISTOCK

[Q]

Qui est notre expert ?

Cédric Melado est un commissaire-priseur pédagogue et enjoué, passionné d'art et d'histoire et attaché à l'aspect « spectacle » de sa profession. Il cofonde, en 2014, la maison de ventes aux enchères FauveParis dans l'est parisien. Il a auparavant été commissaire-priseur chez Tajan, où il obtient la plus grosse enchère jamais réalisée pour une œuvre de l'artiste portugaise Maria Helena Vieira da Silva, à 1,3 million d'euros. Avant de connaître le marché parisien, il était élève commissaire-priseur à l'étude Rouillac, à Vendôme. Très attaché à ses origines portugaises – il parle parfaitement la langue –, Cédric Melado a gagné la confiance d'une solide clientèle au Portugal et au Brésil. Il est aussi passionné d'art indo-portugais.



... part du fils de son patron décédé, était une toile majeure du peintre libanais Chafik Abboud. Il devrait trouver preneur entre 50 000 et 100 000 €.

Vous arrive-t-il de refuser des objets que l'on vous propose ?

Oui, surtout les objets volumineux, peu recherchés ou de valeur faible. Un meuble de moins de 600 ou 800 € ne couvre souvent pas les frais afférents aux opérations précédant la vente : manutention, expertise, photos, rédaction de la fiche de présentation, stockage, assurance... Nous n'acceptons généralement ce type d'objets que si nous sommes missionnés pour vendre toute une succession. Pour des objets plus faciles et rapides à traiter, comme les bijoux, nous acceptons des seuils d'estimation plus bas. De manière générale, les commissaires-priseurs préfèrent les objets signés, qui se vendent de mieux en mieux. Il y a actuellement un intérêt pour les grands noms de l'art du XX^e siècle : Claude et François-Xavier Lalanne, Line Vautrin, les grands peintres de l'après-guerre... Si vous possédez de telles œuvres, la vente aux enchères est le meilleur canal pour les revendre. Grâce aux plateformes internet qui les diffusent, comme Drouot Live ou Interenchères, un vendeur touche les collectionneurs du monde entier, et leur mise en concurrence fait monter les prix. Il y a quelques semaines, nous avons ainsi adjugé un dessin de Raoul Dufy, représentant un projet de tissu pour Paul Poiret, pour plus de 20 000 €, ce qui est un beau prix pour notre client vendeur. C'est le Metropolitan Museum, connecté

depuis New York, qui l'a emporté : ce musée possède dans ses collections le fameux manteau de Paul Poiret réalisé à partir de ce dessin.

Un vendeur doit-il fixer un prix de réserve ?

Oui, fixer un prix secret en dessous duquel le produit ne sera pas cédé permet d'éviter les déceptions et les frustrations. Dans nos ventes, c'est quasiment toujours le cas. Après, si ce prix est trop élevé, le risque est de ne pas vendre l'objet... La part des invendus chez Fauve varie de 5 à 35 %. Des acheteurs nous recontactent parfois après la vente pour réitérer leur proposition d'achat. Et de mon côté, avec l'accord du client, il m'arrive de rappeler le dernier enchérisseur en salle ou sur la plateforme pour lui proposer d'acheter l'objet au montant de sa dernière enchère. Si l'affaire n'est pas conclue, l'objet repasse dans une vente ultérieure.

Les frais vendeur sont-ils fixes ?

Non, c'est de la négociation commerciale entre le vendeur et la maison de ventes. Les frais vendeur oscillent entre 5 et 20 % du prix de vente. Pour fixer



S'INFORMER SUR L'OBJET DESIRÉ

Pour ne pas être déçu par son achat, l'acquéreur potentiel doit s'intéresser à l'objet, poser des questions, demander des photos supplémentaires et un rapport de condition (qui détaille son état). Il doit se rendre à l'exposition précédant la vente, quand c'est possible, afin d'examiner de près l'objet. « Nous voyons beaucoup d'acheteurs néophytes qui participent en ligne à des ventes, de mode par exemple, et qui s'attendent à récupérer un produit neuf, indique Cédric Melado. Ce ne sera hélas pas le cas. Un sac acheté aux enchères n'aura pas de boîte, ni de housse de protection en toile... Bien souvent, ces nouveaux acheteurs oublient qu'ils achètent un objet d'occasion, qui a vécu. Des petites griffures ou taches d'encre ne sont pas forcément indiquées dans la fiche de présentation d'un sac. » Notez qu'un acheteur déçu ne peut pas renoncer à son acquisition, il ne bénéficie d'aucun délai de rétractation, quel que soit le canal utilisé pour enchérir.

ce taux, nous tenons compte de la qualité de l'objet, de sa valeur, mais aussi de sa typologie. Ainsi, lorsque l'auteur d'une œuvre d'art ou ses héritiers bénéficient d'un droit de suite (durant 70 ans après la mort de l'artiste), le vendeur doit leur reverser 4 % du prix de la vente. De même, il est tenu de payer, à l'État cette fois, une taxe forfaitaire de 6,5 % du prix de vente quand une œuvre d'art est vendue au-dessus de 5 000 €. Autrement dit, dans ces cas, les frais vendeur seront déjà de 10,5 % du prix de vente, avant même l'application de notre commission, puisque nous sommes tenus de collecter ces sommes. Nous ajustons aussi notre commission en fonction de la relation que nous avons avec nos clients, les plus fidèles ont des tarifs préférentiels.

Quand le vendeur est-il payé ?

Chez FauveParis, il faut compter un mois en moyenne entre le premier contact et le règlement au vendeur. Ce délai très court est un de nos argu-

ments forts. Il est tenable car nous réalisons nos ventes dans nos salles, nous sommes donc maîtres de notre calendrier.

Quels conseils donneriez-vous à un acheteur néophyte ?

Outre le fait de se renseigner sur l'objet convoité (voir ci-contre), un acheteur néophyte doit se fixer un budget tous frais compris. La somme inclura la commission de la maison de ventes [appelée aussi frais d'adjudication, de 30 % TTC chez FauveParis, Ndlr], les frais de la plateforme partenaire s'il achète à distance [1,8 % chez Drouot Live et 3,6 % chez Interenchères, Ndlr], les éventuels frais de livraison et de magasinage... Il devra s'y tenir. Une autre manière de maîtriser son budget est de laisser un ordre d'achat secret sur la plateforme partenaire. Cela évite de se laisser emballer par le jeu grisant des enchères. Si vous avez remporté l'enchère, la maison de vente prendra alors contact avec vous (par e-mail) pour organiser le paiement et le retrait ou la livraison. Notez qu'il existe aussi des ventes aux enchères exclusivement en ligne, où les lots sont mis en vente pour une durée fixe et où l'acheteur peut porter des enchères simples ou automatiques. Mais nous n'en proposons pas.

Quel type d'objets privilégier dans une vente aux enchères ?

Les bijoux ! Dans le neuf, vous payez une chaîne ou une gourmette en or sans signature entre 200 et 350 € le gramme d'or. Ce même gramme d'or pour un objet similaire va valoir entre 65 et 80 € aux enchères. Si on veut se meubler, on peut également trouver du mobilier de toutes les époques. Les rééditions valent souvent le coup, quand les premières éditions, plus chères, intéressent davantage les collectionneurs. ■

De l'art d'enchérir en salle de ventes

« Ce n'est pas parce qu'une personne se touche le nez ou se gratte la tête qu'elle va se voir attribuer un lot à plusieurs milliers d'euros, rassure Cédric Melado. Il n'y a aucun risque. » Le commissaire-priseur valide toujours une enchère en interpellant ou en regardant l'enchérisseur. Pour

enchérir, tous les mots et tous les gestes sont permis. Certaines maisons, qui vous demandent de vous inscrire avant la vente, peuvent parfois vous confier un panneau sur lequel est marqué un numéro et que vous levez pour enchérir. L'usage est d'enchérir par palier, en fonc-

tion de la mise à prix, la règle étant que plus celle-ci est élevée, plus les paliers le sont. Même s'il y a de moins en moins de monde en salle (et davantage sur internet), y enchérir reste intimidant car l'enchérisseur est alors au centre de l'attention de la salle.