

Depuis 2013, Marie-Line Balsan organise des ventes volontaires et des ventes judiciaires sur site ou à Cherré (72). Proche de La Ferté-Bernard, sa salle des ventes présente l'avantage d'être immédiatement accessible par l'A11. Elle est en outre immense et ultra moderne, avec ses 10 000 m² de parcs et ses gradins qui peuvent accueillir 150 personnes. Les acquéreurs enchérissent physiquement et « en live » sur Internet, de façon simultanée.

« Nous vendons de tout, explique maître Balsan : dessins, tableaux, timbres, monnaies anciennes, mobilier, cartes postales, armes, plantes exotiques, vaisselle, appareils photos... ainsi que des voitures et des véhicules utilitaires. On m'appelle pour faire des inventaires et des estimations, donner des conseils, expertiser toutes sortes de choses. Selon les besoins, nous faisons intervenir des experts dans différentes spécialités. »

« La surprise est l'un des ingrédients formidables de ce métier. On découvre des trésors ignorés. » Comme ce vase asiatique trouvé par hasard en faisant l'inventaire de l'argenterie chez un particulier.

« Le propriétaire s'apprêtait à le donner à Emmaüs. Or, les inscriptions à six caractères sur ce vase qui n'avait pas l'air chinois m'ont intriguée. J'ai donc fait appel à un expert d'art asiatique. Le vase, de

fabrication chinoise, acquis par un grand-oncle de la famille, datait du XVIII^e siècle ! C'était une pièce unique qui s'inspirait pour la forme d'un vase turc et qui reprenait la « non-couleur » (entre le blanc et le gris) en vogue dans la Chine médiévale. L'expert l'a estimée entre 30 000 et 40 000 euros. Le jour J, nous avions dans la salle des ventes un galeriste parisien et des particuliers, plus deux galeries de Hong Kong qui bataillaient au téléphone. L'une d'elles l'a emporté pour 440 200 euros ! »

Les ventes de vins, assez fréquentes, attirent des habitués, particuliers, des restaurateurs, des comités d'entreprise... Elles offrent aussi de belles surprises. En avril dernier, quelques bouteilles de Pétrus ont grimpé très haut et deux rhums mis à prix à 60 euros sont partis à 600 euros chacun. Pour les vendeurs, l'émulation des enchères offre ainsi des perspectives alléchantes. « Notre intermédiaire permet aussi de garder l'anonymat. Lorsque des gens

sont poussés à vendre leurs bijoux ou le mobilier de la propriété familiale, ils n'ont pas envie que cela se sache. Nous leur assurons la discrétion. » La vente par un commissaire-priseur protège aussi du risque de falsification, « et le vendeur sait qu'il vend à un prix cohérent. Par ailleurs, nous lui donnons la garantie des fonds, il n'y a pas de chèque en bois. » Enfin, c'est le meilleur moyen de valoriser et de vendre facilement les objets de collection qui sont généralement la passion d'une vie et d'une personne. Ils constituent de ce fait un patrimoine difficile à transmettre entre générations. Nombreux sont les héritiers qui cherchent à s'en défaire. Or, les vendre un par un est à la fois fastidieux et dévalorisant. Le commissaire-priseur sait organiser des ventes de spécialités où se presseront d'autres collectionneurs.

Quant aux acheteurs, ils ont l'assurance de ne pas être trompés sur la marchandise et l'occasion de trouver réunis des objets qu'ils auraient mis des années à dénicher. Il y a aussi le plaisir d'enchérir et la décharge d'adrénaline à mesure que les prix montent et qu'on décide ou non de suivre. Et qui sont-ils, ces adeptes du marteau ? « Ils viennent autant du Perche que de Paris et d'ailleurs et ils enchérissent de tous les coins du monde via Internet. La proportion est à peu près égale entre particuliers et professionnels, variable selon les spécialités vendues. »

Si vous cherchez une voiture, Balsan Enchères est membre du réseau national Five Auction. Le parking accueille en permanence une centaine de

véhicules qui, toutes les trois semaines, défilent dans la salle des ventes. Quant aux palmiers, lauriers roses et oliviers en pots qui décorent les abords des bureaux et de la salle des ventes, ils proviennent d'une grosse pépinière qui destocke en Espagne et fait régulièrement l'objet de ventes de végétaux.

D'autres ventes de spécialités s'organisent au gré des appels et des découvertes. Il faut parfois regrouper des lots de provenances diverses pour organiser une vente sur un thème particulier, mais le fonds d'un château peut souvent suffire à constituer un catalogue. Le 31 mai dernier était proposé le fonds de bibliothèque d'un château sarthois comprenant 70 ouvrages rares dont 37 volumes de l'*Encyclopédie* de Diderot et D'Alembert édités entre 1777 et 1779 ou encore un *Almanach royal* de 1772 avec sa reliure d'époque plein veau et dos à nerfs à caissons fleurdelisés...

Le plaisir d'enchérir et la décharge d'adrénaline à mesure que les prix montent