

Elle rend ces ventes aux enchères "vivantes"

Société

Professionnelle de la vente aux enchères, Florence Rois sait capter l'attention de ses acheteurs. Un métier-passion.

"Adjugé, vendu !" La phrase est tombée dans le domaine des expressions dites courantes. Maître Florence Rois la prononce des dizaines, voire des centaines de fois lors d'une vente aux enchères comme ce fut le cas, jeudi 22 février Résidence de la Sélune à Saint-Hilaire. Ce commissaire-priseur, installé dans le secteur de Granville, est intervenu pour "une vente à la volée du contenu entier d'une maison, dont du mobilier courant et vintage, des chaises Baumann, des caisses de bibelots, de la vaisselle ou encore de l'outillage". Professionnelle de la vente aux enchères, Florence Rois affiche 24 ans d'expérience au compteur sans compter "les quatre années de droit et autant d'histoire de l'art, ainsi que l'École du Louvre". Ce jour-là, après "trois bonnes heures", elle est parvenue à vendre l'intégralité de ce qui se trouvait dans une maison particulière. A première vue pourtant, tout ne semblait pas facile à vendre. Et pourtant ! Les 60-70 personnes, "avec pour moitié des brocanteurs et de l'autre des particuliers dont quelques curieux", ont acheté un peu tout et n'importe quoi. Et souvent des objets si courants qu'il semblaient bien difficiles d'en évaluer

le prix. Mais pas pour Maître Rois. Il faut dire que rien n'est improvisé, "tout est préparé", dit-elle. "Là, on est intervenu avec le mandataire de tutelle, et on a préalablement fait l'inventaire (...) Je réalise tellement de ventes et d'inventaires depuis 20 ans que je finis par avoir ma propre base de données."

"Je défends toujours ce que je vends"

L'objectif étant de toujours évaluer l'objet à sa juste valeur en se basant d'abord sur ses connaissances personnelles ; puis, en cas de doute, en s'entourant "d'experts en immobilier, en art de vie, en art africain, en bijoux..." Mais sa mission est avant tout de "toujours défendre" ce qu'elle vend. Là, Maître Rois et son équipe ont "tout très bien vendu", afin que son client - le propriétaire des lieux - dispose de l'argent dont il a besoin. "On fait en général +30% sur ce type de vente aux enchères. L'idée est de toujours faire un peu plus." Et à ce petit "jeu", Florence Rois est forte, très forte même, mêlant humour, complicité, taquinerie et rigueur. "On essaye de rendre ces ventes vivantes, joyeuses. On fait un spectacle, en convient-elle. Mais on ne fait pas qu'amuser la galerie, on a vraiment besoin d'acheteurs. Il faut que les gens dépensent leur argent sans trop s'en rendre compte." Tel un chef d'orchestre, Maître Rois est à la manoeuvre. Elle "accélère", "ralentit" le rythme de la vente, "réveille", "bouscule" ses acheteurs. "On sait qu'on doit garder les gens pour vendre tout



Ici, Maître Florence Rois en plein exercice, lors de la vente aux enchères chez un particulier à Saint-Hilaire-du-Harcouët, jeudi 22 février.

ce qui a été repéré et inventorié, de la cave au grenier. Tout le monde doit passer un bon moment. Aujourd'hui, cette maison est

totallement vide (il y avait environ 120 lots) et on peut rendre les clés au notaire avec le sentiment du devoir accompli."

Richard Zampa