

# La première salle de vente franco-belge OUVRE SES PORTES

▶ Millon Belgique est née de la rencontre entre la Banque Dessinée et Millon France, une salle de vente traditionnelle

▶ En ce début d'année 2017, Millon Belgique fait ses débuts à Bruxelles. Qu'est donc cette nouvelle venue parmi les salles de ventes bruxelloises ?

Quand nous poussons la porte de Millon Belgique, la salle de vente prépare sa première vente de l'année. De nombreuses caisses en provenance de Paris viennent d'arriver. Tout ce petit monde s'affaire afin d'aménager la salle pour l'exposition qui se tiendra le week-end prochain.

Millon Belgique est né de la rencontre de la Banque Dessinée, une salle de vente bruxel-

loise dédiée exclusivement à la BD, et Millon France, une salle de vente traditionnelle française. Il s'agit de la première salle de vente franco-belge. "Notre spécificité, c'est qu'on a un marché beaucoup plus grand, qu'on va gérer ce marché pour les gens et qu'il y a des échanges entre la France et la Belgique que personne n'a à l'heure actuelle", explique Arnaud de Partz, directeur général de Millon Belgique. "On va pouvoir vendre pour les gens, là où le marché l'exige : si on nous amène une pièce qu'il faut vendre à Paris, on la vendra à Paris. Jusqu'ici, ça n'existait pas. Le vendeur devait se déplacer lui-même."

Il en va de même pour l'acheteur. S'il achète à Paris, l'équipe de Millon s'occupe de rapatrier la pièce pour lui à Bruxelles.

**POUR AUTANT**, pas question de mélanger les spécificités. Arnaud de Partz reste dans la BD. D'ailleurs, les ventes ne se tiendront pas au même moment. Pour la BD, ce sera le dimanche et la semaine sera dédiée aux autres ventes.

Une trentaine de ventes sont prévues cette année. Une grande journée d'expertises gratuites est organisée samedi 18 février de 11h à 18h. Le 20 février, se tiendra la vente Précieuses XII (joaillerie, argenterie et orfèvrerie). Le 23 février, ce sera la vente Royale (XVII<sup>e</sup>, XVIII<sup>e</sup>, XIX<sup>e</sup>, mobilier, tableaux et cabinets de curiosité). La prochaine vente BD aura lieu le 12 mars. À noter que début juin, une vente sera consacrée à l'art moderne belge.

Cl. V.

## EN SAVOIR PLUS

**Millon Belgique** avenue des Casernes, 39B à 1040 Etterbeek. 02/646.91.38 - www.millon-belgique.com



▶ Arnaud de Partz, directeur général de Millon Belgique. "On va pouvoir vendre pour les gens, là où le marché l'exige." © JC GUILLAUME

## Vente publique, MODE D'EMPLOI

▶ Arnaud de Partz, directeur général de Millon Belgique, donne ses conseils pour faire ses premiers pas dans une vente publique

▶ Si le monde des ventes publiques peut paraître nébuleux voire inaccessible à ceux qui ne s'y connaissent pas, il ne faut pas avoir peur d'en pousser la porte pour autant. Arnaud de Partz nous livre quelques conseils pour débiter en toute tranquillité.

**À partir de quel budget peut-on acheter des choses intéressantes ?**

"Il y a de chouettes choses dès 200 €-300 €. Quand on

pense aux ventes aux enchères, on pense toujours que c'est cher, mais non. Il y a de tout, à tous les prix. Il faut aller voir. Dans les meubles, par exemple, il y a souvent des choses beaucoup moins chères par rapport aux magasins récents."

**Comment faire quand on ne connaît pas la valeur de l'objet que l'on désire acheter ?**

"C'est justement pour ça que toutes les pièces sont estimées par des experts. Dans le groupe Millon, il y a trente experts différents et chacun a son domaine. Rien qu'en BD, nous sommes trois. L'estimation est affichée. L'expert a une responsabilité par rapport à ce qu'il fait. Si il y a un problème, qu'on s'est trompé, on est là pour reprendre la pièce."

**Quels conseils donneriez-vous à un débutant ?**

"Il faut toujours venir à l'exposition parce que, même s'il y a un catalogue, ça permet de voir les pièces en vrai. En photos, on peut avoir de bonnes comme de mauvaises surprises. Une vente, ça va très vite. On fait, en général, 100 lots à l'heure. Pendant la vente, on n'a pas le temps de réfléchir. Si on veut acheter, il faut prévoir son budget à l'avance et savoir exactement jusqu'où on veut monter pour qu'il n'y ait

pas de surprise. Il faut arriver à se limiter. Enfin, il faut savoir qu'il y a 25 % de frais sur tout ce qui est vendu. Pour un lot adjugé à 100 €, l'acheteur va payer 125 € par exemple."

**Quel est l'avantage d'une vente publique pour ceux qui veulent vendre ?**

"Si les gens ne connaissent pas la valeur de leur bien, c'est très important de passer par une vente publique parce qu'il n'y aura jamais d'arnaque. La vente publique a le même intérêt que le vendeur. On travaille à la commission. On n'achète rien, on sert d'intermédiaire. Donc, on a intérêt à ce que le prix soit le plus haut possible pour qu'on y gagne le plus. Par ailleurs, même si la pièce est estimée à 100 € et qu'elle vaut 10.000 €, elle fera 10.000 €. Il y aura toujours des gens dans la salle qui vont monter et qui vont faire les prix. Parfois, il y a des pièces dont on ne connaît pas vraiment la valeur, parce que ça n'a jamais été vu, mais ce sera le prix du marché. Ce sont les acheteurs qui vont faire le marché en direct. On ne peut pas avoir de mauvaises surprises parce qu'on met des prix minimum de vente."

Interview > Cl. V.

**"Pour éviter les mauvaises surprises, mieux vaut prévoir son budget"**