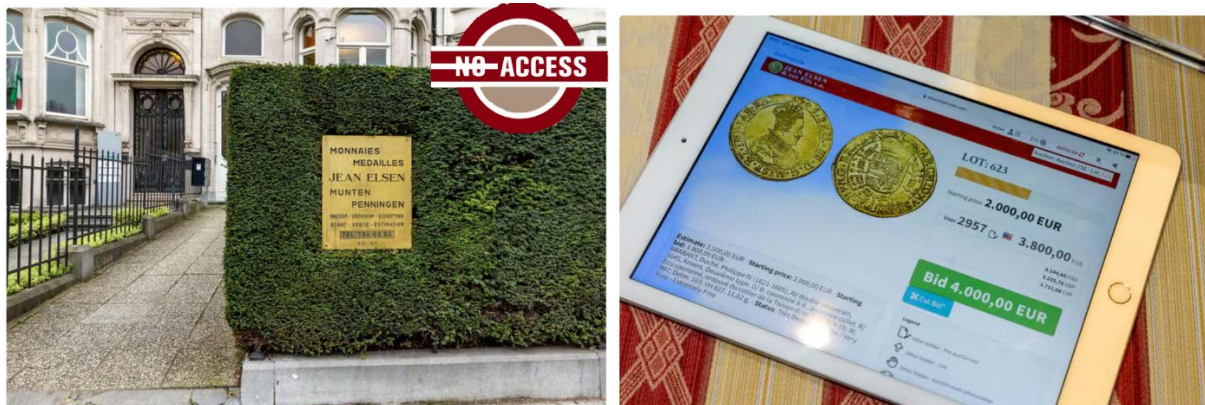


"Belle foire d'empoigne" pour des pièces vendues plus de 2 millions d'euros

Un silence d'impatience envahit la salle de vente de la maison Elsen. Les potentiels acquéreurs fixent le marteau déposé sur la table en bois. Certains des lots convoités s'élèvent à des milliers d'euros. Le huissier s'installe et la première pièce de monnaie apparaît à l'écran. L'enchère peut commencer. Dans le cadre de son dossier "Dans le secret des lieux", LaLibre.be vous emmène à la découverte d'une vente publique au sein d'une institution de numismatique belge.

Clémence Dascotte Journaliste web Publié le 31-03-2024 à 11h50



Vente aux enchères chez Jean Elsen et ses fils ©Ennio Cameriere

Le long de l'avenue de Tervuren, une demeure blanche et élégante arbore une pancarte dorée : "Jean Elsen. Monnaies". Pendant deux journées, la société familiale Jean Elsen & ses Fils y organise des ventes aux enchères de monnaies, médailles et décorations. Cette 158ème vente de la famille débutera dans quelques jours et l'heure est aux préparatifs. Alors qu'au rez-de-chaussée, Philippe Elsen passe des appels dans son bureau, au premier étage, son frère Olivier s'affaire dans une immense pièce luxueuse au cœur de laquelle trône une imposante table en bois massif. Sur celle-ci sont déposées des lampes et des loupes. "C'est ici que les clients peuvent venir nous présenter leurs monnaies. Nous les expertisons, nous estimons leur valeur et nous les vendons aux enchères", présente Oliver Elsen, numismate

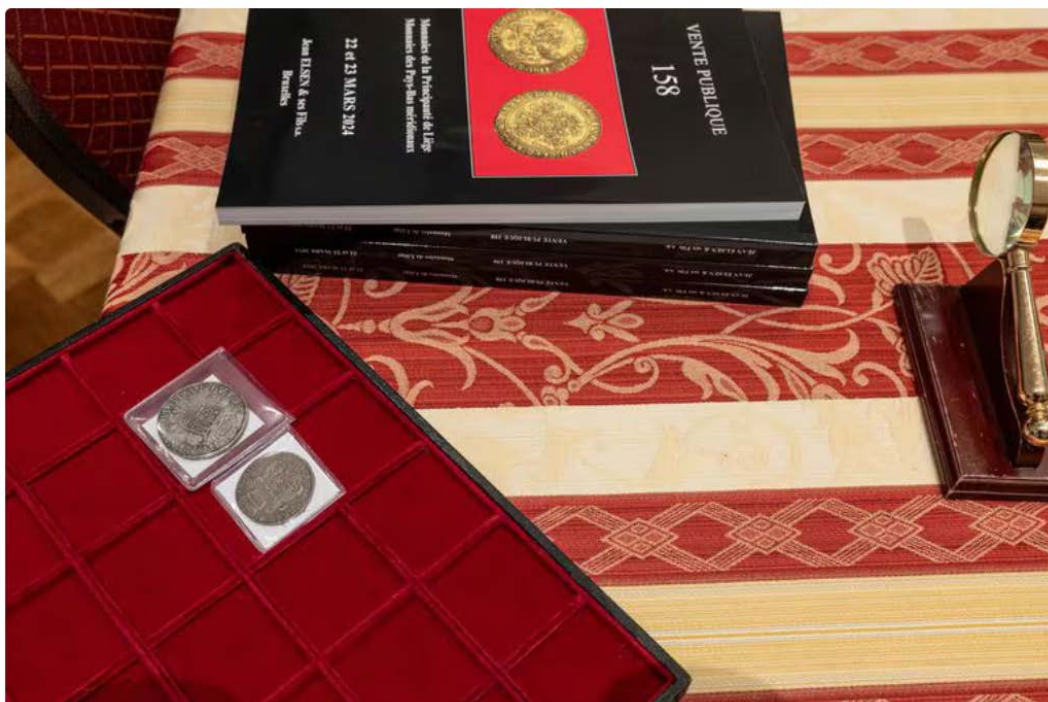
Une histoire familiale

Dans la famille, l'amour pour les pièces de monnaie s'est transmis de génération en génération : "L'histoire a commencé avec mon arrière-grand-père qui vivait en Russie impériale, dans le Donbass, où les industries belges ont travaillé pour fabriquer des usines, des lignes de tram... Il y était responsable des chemins de fer et y a vécu 40 ans. Il est rentré après la révolution et il a juste ramené sa collection de monnaie avec lui. On a toujours eu la collectionnisme de monnaies dans la famille. Mon grand-père n'était pas encore professionnel, mais il s'y est beaucoup intéressé. À la fin de sa vie, quand il avait plus de temps, il a commencé à en faire

son occupation principale. Puis mon père s'est installé comme marchand professionnel et a créé la société. Il a installé les bureaux ici en 1980. On travaille en famille depuis cette époque-là", explique Olivier Elsen en préparant les lots pour la vente.

Plus de 30 ans d'expérience

Quatre fois par an, la société organise une vente publique. Celle qui débutera ce vendredi se déroule sur deux jours et propose 2500 lots. Olivier Elsen va chercher un catalogue épais dans lequel sont référencées toutes les monnaies en vente lors de cet événement: "*Les grands thèmes qui attirent le plus sont les monnaies antiques (celtiques, grecques et romaines) pour la beauté des pièces et leur côté historique et artistique. Viennent ensuite les monnaies médiévales et modernes, les jetons et médailles.*"



De telles ventes publiques sont le fruit d'un travail de longue haleine qui implique toute une équipe. Trois experts numismates estiment la valeur des monnaies, deux personnes s'occupent de l'aspect administratif et un photographe est chargé de mettre les monnaies en images afin de constituer un catalogue. Cela permet à toute personne intéressée de consulter les lots et de participer aux enchères, même à distance. Généralement, lors d'une vente publique comme celle-ci, 6000 clients se connectent. "*80 % de la clientèle est à l'étranger, surtout en Europe, en Amérique, mais il y a aussi des clients chinois, japonais, australiens. La très grande majorité se constitue de collectionneurs, mais quelques marchands participent aussi. Nous vendons beaucoup à l'étranger et cela ne me fait pas toujours plaisir, mais c'est la loi du marché. Si possible, nous préférons bien entendu que les monnaies restent chez les collectionneurs locaux",* explique Olivier Elsen.

Le stockage des monnaies

Dans cette pièce impressionnante du premier étage, un immense coffre-fort situé derrière la table en bois attire tout de suite l'œil. Une fois expertisées, les pièces de monnaie y sont

stockées afin d'être gardées en sécurité. De tels objets peuvent atteindre des prix élevés, selon leur qualité et leur rareté. Les critères qui déterminent les prix sont, cependant, assez subjectifs : *“Certains pièces sont très recherchées, d'autres pas. Des monnaies très rares peuvent ne pas être très cotées parce qu'il y a peu d'amateurs. Et des monnaies beaucoup moins rares sont parfois beaucoup plus chères parce qu'il y a beaucoup d'amateurs. Il y a la concurrence du marché, l'offre et la demande. La beauté de l'objet entre aussi en compte, tout comme le côté spectaculaire.”* Évidemment, une pièce en or aura plus de valeur qu'une pièce en argent ou en cuivre.

Les prix sont très variables. Certaines monnaies seront proposées à moins de 100 euros, d'autres à plusieurs milliers. *“Lors des deux jours, des lots vont partir pour des dizaines de milliers d'euros. Je pense aux pièces liégeoises, aux pièces belges, à celles des Pays-Bas méridionaux, de l'ancien duché de Brabant, mais aussi aux antiques. Nous proposons régulièrement des monnaies qui peuvent dépasser les 5000 ou 10 000 euros, parfois bien plus encore. Cela requiert une grande administration. Pour chaque déposant, nous préparons un dossier de consignation. Toutes les monnaies qui nous sont confiées reçoivent un numéro d'inventaire, sont photographiées, sont décrites, sont estimées. Après ça, on publie le catalogue et ensuite elles reçoivent un numéro de lot dans la vente. Tout ça est suivi, de manière méthodique et systématique, pour qu'il n'y ait aucune confusion.”*



Vendredi 22 mars, début de la vente

Quelques jours plus tard, vendredi 22 mars vers 14 heures, les clients de la vente de l'après-midi commencent à gravir les escaliers en pierre blanche de la maison Elsen. Pierre Petit, collectionneur, est un client de la maison. S'il vend parfois des monnaies de sa collection, il participe à l'événement de ce week-end en tant qu'acheteur. Sa passion pour les pièces est arrivée assez tôt : *“J'ai 58 ans, mais mon intérêt pour les monnaies remonte à mes 10 ans. La découverte de vieilles pièces belges dans un tiroir de mes grands-parents a été un catalyseur avec ce point d'interrogation : qu'est-ce que c'est ? C'est ce qui est venu immédiatement à mon esprit et qui m'a amené très tôt à fréquenter un club numismatique à Namur. Plus tard, quand je suis devenu professeur en anthropologie, les monnaies ont continué à m'intéresser à travers le contenu iconographique qu'on y trouve “.*



Un monde assez clos

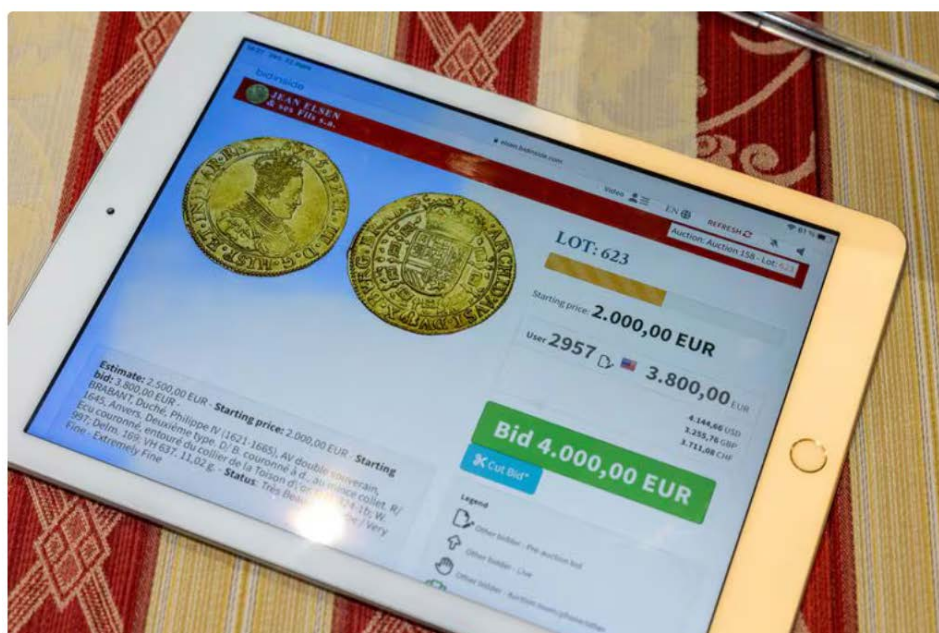
La salle des ventes trône au sommet des escaliers. La pièce est vitrée et donne sur l'avenue de Tervuren. Si la pièce est ouverte vers l'extérieur, les ventes aux enchères sont, en réalité, un milieu assez clos, tout le monde ne peut y participer. Olivier Elsen se dirige vers l'arrière de la salle de vente en expliquant : *“Pour pouvoir participer, il faut un contrôle du sérieux, que la personne soit connue dans le milieu, ou référencée. Si la personne vient en salle, il y aura un contrôle d'identité. Si elle participe à la vente en ligne, alors on lui demandera de fournir une série de références.”*

Si l'ambiance était animée lors de l'arrivée des acheteurs potentiels, elle laisse rapidement place au silence lorsque chacun se dirige vers son poste. À l'avant de la salle, Jean Elsen est assis au centre d'une table. À ses côtés se trouvent un huissier de justice, ainsi qu'une personne, derrière un écran d'ordinateur, responsable de l'enregistrement des prix. À l'arrière de la salle, Olivier Elsen et un collaborateur sont responsables des ventes en ligne et au téléphone.

Une télévision s'allume, les premières pièces mises en vente s'affichent à l'écran, les enchères débutent.

Une passion aux multiples raisons

La vente de cet après-midi est un succès, une trentaine de personnes sont présentes dans la salle et 350 sont en ligne. Pour le collectionneur Pierre Petit, cet attrait pour la numismatique s'explique de diverses manières : *“Une pièce de monnaie, une médaille, un jeton ou un billet de banque, c'est une énigme. Il y a une espèce d'enchantement à travers ce moment de réflexion, de recherche pour essayer de situer l'objet dans son histoire, dans son contexte. C'est un processus qui peut vous amener à consacrer des semaines, des mois de recherche pour essayer de comprendre. Le succès s'explique aussi par la prédilection des humains pour la collection, pour la mise en série. Enfin, ces monnaies ont de la valeur. Il y a quand même toujours cette espèce de fascination quand un numismate explique qu'il a trouvé, par hasard ou dans un lot beaucoup plus large, une monnaie qui valait des centaines, des milliers d'euros.”*



1,2,3...coup de marteau

En salle des ventes, les enchères défilent au rythme de l'annonce des prix suivis d'un décompte et d'un coup de marteau frappé par Jean Elsen, marquant la clôture de l'enchère. Dès qu'un potentiel acheteur veut miser un prix, celui-ci met son carton en l'air pour montrer son numéro d'acheteur et propose un montant. La coordination des ventes est complexe. Les organisateurs doivent prendre en compte les sommes mises par les acheteurs de la salle, celles annoncées en ligne et celles des acheteurs au bout du fil. Pourtant, tout se fait avec une étonnante simplicité, signe de l'expérience de cette maison bruxelloise.



Vers 14h30, le premier acheteur se lève pour rejoindre l'arrière-salle. Il a misé et obtenu les monnaies qu'il désirait. Il rejoint Olivier Elsen et son collaborateur Gaétan afin de clôturer la vente par un paiement et de récupérer ses acquisitions du jour. Les pièces de monnaie sont

déposées méticuleusement dans du velours rouge afin de ne pas être abîmées. Pierre Petit explique ses astuces pour conserver au mieux ses pièces de collection : *“J’essaie de les mettre dans un endroit où elles sont, d’une part, en sécurité si elles ont une valeur, et où elles ne sont pas attaquées par des agents chimiques qui pourraient les oxyder. La meilleure façon de préserver des pièces, c’est d’utiliser des médailliers, c’est-à-dire des meubles, ou tout au moins des tiroirs, dans lesquels il y a des petites cases, souvent avec un fond en velours, susceptibles de pouvoir contenir des pièces.”*



De 100 à 150 lots par heure

Du côté de la salle des enchères, les ventes continuent à une cadence impressionnante. Il faut environ 10 à 30 secondes pour qu’un lot soit vendu. Ce qui fait que plus de 100 lots défilent chaque heure. Au-delà du rythme des ventes, un autre élément est frappant : la différence qu’il peut y avoir entre l’estimation et l’adjudication des prix. Par exemple, le lot 684, une monnaie anversoise frappée sous Marie-Thérèse, avait été estimé à 1500 euros et a été adjugé à 17.000 euros. Des montants impressionnants qui montrent que la numismatique est une science surprenante, objet de réelles passions pour les collectionneurs. Des enchères prometteuses continuent de défiler tout au long de l’après-midi, au rythme des coups de marteau, jusqu’à la clôture de la vente publique du jour et le départ des derniers collectionneurs. Ces deux journées de vente rapporteront un total d’adjudication de 2,15 millions d’euros (hors frais de vente de 20 %). Des résultats initialement estimés à 1,50 million d’euros et qualifiés par la famille Elsen de *“belle foire d’empoigne, du début jusqu’à la fin”*.

"Belle foire d'empoigne" pour des pièces vendues plus de 2 millions d'euros

LaLibre - Dans le secret des lieux - 31/3/2024