

Enchères : trente véhicules vendus en une heure

Un public, parfaitement rodé à l'exercice, s'est intéressé hier matin à la vente judiciaire de véhicules pour un total de 97 000 €.

Reportage

À 10 h, sur le parking d'Autovision, en zone industrielle sud, une soixantaine de personnes, presque exclusivement des hommes, suivent avidement le commissaire-priseur Stéphane Prenveille, avec ses assistants, Bernard et Thérèse.

Provenant de saisies judiciaires, trente véhicules s'alignent, pas forcément en super état. Souvent, les compteurs dépassent allègrement les 100 000 bornes, jusqu'à 441 000 km pour un utilitaire Mercedes hors service. Proposé modestement 300 €, il grimpe...

Organisés en binômes, lorsqu'ils ne sont pas en ligne avec leur portable, les acheteurs se jaugent et se consultent du regard. « **Laisse tomber...** » susurre celui-ci à l'oreille d'un enchérisseur qui s'acharne. La vente lui échappera à 2 200 €, tout de même.

Épique d'humour

Manque de l'humour et du métier pour désamorcer les réactions de ce public à qui on ne la fait pas. Brouhaha moqueur pour une moto Kawasaki à 500 € : « **elle a un moteur, quand même !** » goguenarde Stéphane Prenveille. Il baisse la mise à 300 €. Par dizaine d'euros, les offres se succèdent. À 500, un homme téléphone à son copain « **c'est toi qui l'as** ».

Plus loin c'est une bagnole sans contrôle technique (parce qu'on n'a même pas pu la démarrer), sans clé ni carte grise. La vitre est cassée avec un plastique scotché côté conducteur. « **Avec la...** [les mots ne viennent pas] » Les points de suspensions se



Une soixantaine de personnes ont suivi la vente aux enchères.

prolongent.

Puis l'inspiration vient pour ce lot 21 : « **C'est une niche de chien transformée en voiture.** » Ça rigole. On démarre à 200 €, mais là encore, les prix montent, montent, s'arrêtant à 1 800 €.

Les particuliers ne font pas le poids

Composé à 70 % de professionnels, ce public est capable d'estimer le coût d'une remise en état avant de revendre un bien présentable. Les enchères montent assez vite entre eux, si bien que les particuliers n'osent pas s'aventurer. En outre, la moitié de ces derniers vient surtout en spectateurs. Pour s'offrir un véhicule, il faut

prévoir un peu plus de 14 % de frais en sus, certifier un chèque, ou payer en liquide jusqu'à 3 000 € pour les particuliers, 1 000 € pour les pros.

Un tracteur ostréicole, même pas visible (il est au Vivier), est décrit bien fatigué. Il partira à 700 € pour 100 € au départ), puis sa remorque pour 100 €. En revanche, un Jumper de 2010, 44 000 km, ne trouvera pas acquéreur pour 8 000 €. C'est le seul échec.

Jusqu'à 10 600 €

Les bons coups sont là pour les bricoleurs, mais passent de quelques centaines d'euros jusqu'à 2 000 €. Avec les utilitaires, certaines ventes s'envolent : 10 600 € pour un fourgon

de 2000 avec 187 000 km, proposé 3 000 €. Un Jumper « nickel » qui passe de 3000 à 6000.

La technique varie : des offres par 1 000 € d'un coup pour assommer la concurrence, ou des tentatives filouteuses à 50, et même 20 €.

Dans la froidure matinale, le commissaire-priseur a exécuté sa gestuelle réchauffante, tout en tenant un étourdissant monologue. Une heure a passé, 29 véhicules achetés par 30 personnes, pour un total de 97 000 €, c'est presque autant qu'une vente de mobilier et d'art (centre trente à cent cinquante mille euros) mais plus vite !