



Enregistrer

Les derniers préparatifs ont lieu pour la vente aux enchères imminente.

Home > Société > Reportage > Le prêteur sur gages, mode d'emploi

Le prêteur sur gages, mode d'emploi

Profitant d'une vente aux enchères publiques à laquelle participe sa société Valorum, nous avons suivi Juan Caido, le seul prêteur sur gages autorisé dans le canton de Vaud et le seul privé de Suisse romande.

Vendredi. Il est un peu plus de 9 h 30 au second étage d'un bâtiment moderne de la Grand-Rue à Montreux. La vente aux enchères publiques n'aura lieu que dimanche en début d'après-midi et l'exposition qui permet aux amateurs de se faire une idée des quelque 342 lots – plus 200 lots en vente silencieuse, une sorte d'enchère à bulletins secrets – n'ouvre que dans une demi-heure.

Pourtant le co-organisateur Juan Caido, le patron de Valorum et seul prêteur sur gages autorisé dans le canton de Vaud, doit déjà refréner les ardeurs de l'un ou l'autre collectionneur avisé. «Tous les objets sont de source privée. Et ceux de la boutique éphémère de gré à gré appartiennent à ma société **Valorum**.

En simplifiant à l'extrême, je dirais que ce type de vente permet de financer le prêt sur gage qui, lui, ne rapporte pas grand-chose.»

Autrefois, dans le canton de Vaud, existait un mont-de-piété public. Il a fermé ses portes au milieu des années 1970. A Genève, ce même modèle existe depuis la fin du XIXe siècle, avec la Caisse publique des prêts sur gages. C'est également le cas à Lugano, alors qu'à Zurich, il s'agit d'une filiale de la Banque cantonale zurichoise. Il faut aller à Berne pour trouver une autre entreprise privée autorisée par l'Etat.

Un métier méconnu

M Publié dans l'édition MM 17
M 24 avril 2017

Texte

Pierre Léderrey

Image(s)

Laurent de Senarclens

ENTRE DE BONNES MAINS

Les deux côtés du comptoir

Chargé chez Valorum de la vente de gré à gré des objets confiés à la société ou rachetés par elle, Bertrand Ouvrard, un Français installé en Suisse depuis onze ans, est un ancien bijoutier-sertisseur. C'est surtout un ancien du contrôle qualité du groupe Swatch, qui a l'œil pour démêler le vrai du faux et qui connaît parfaitement le marché.

La clientèle type du prêt sur gage? «Il n'y en a pas. Cela va du rentier AI aux personnes qui touchent un salaire mensuel de Fr. 15 000.-.

La plupart du temps, le but est d'obtenir des liquidités rapidement pour payer ses factures.»

Le prêteur sur gages est monnaie rare chez nous. Du coup, notre imaginaire se réfère à quelque **cliché filmographique venu d'outre-Atlantique**, auquel Juan Caïdo ne correspond guère. Le port élégant, ce diplômé en commerce a le verbe châtié. A bientôt 40 ans, il a géré des établissements publics et on comprend à demi-mot qu'il a lui-même connu une passe difficile et qu'à l'époque, recourir au prêt sur gage l'aurait bien dépanné.

«Les gens faisant appel à mes services sont issus de toutes les classes sociales.

Il peut tout autant y avoir des cadres avec un besoin urgent de liquidité que des revenus modestes.

La grande majorité me propose des bijoux ou des montres, des pierres précieuses et parfois des objets de collection.»



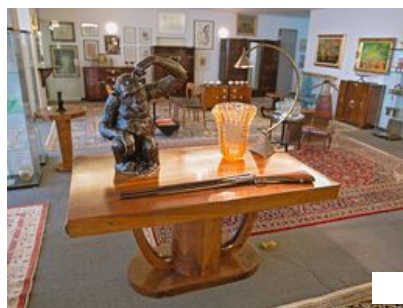
Le prêt correspondra alors à une partie de la valeur de l'objet. La durée est définie avec le client, avec un intérêt qui varie de 5% à 9%. Au terme du contrat, la personne vient rembourser son emprunt et récupère son objet. Mais si l'emprunteur ne peut rembourser, contrairement à un crédit qui lui vaudrait une mise aux poursuites, il renonce à son objet en dépôt, qui sera vendu aux enchères.

Juan Caïdo: «A Genève, le mont-de-piété étant public, il organise lui-même ses ventes aux enchères. Malheureusement, dans le canton de Vaud, cela doit alors passer par l'Office des poursuites.» Avec comme seul engagement de ne pas vendre en dessous de la valeur du poids en or ou en argent. Autrement dit, souvent bien en dessous de ce qu'un spécialiste pourrait obtenir.

Un marché soumis aux tendances

Marc Gaudet-Blavignac, qui tient également une galerie d'art à Genève, travaille comme expert et commissaire-priseur depuis une bonne décennie. Il sera dès le lendemain «au marteau»: «Comme ici, je ne viens que pour des ventes volontaires. Celles mises sur pied par l'Office des poursuites n'ont pas de prix de réserve (*prix en dessous duquel le vendeur refuse de laisser partir son bien, ndlr.*), et tout s'en va souvent à de très faibles montants. Ce qui est d'ailleurs également ennuyeux pour le vendeur puisque l'on arrive très rarement au niveau d'une créance.»

Il se dirait même dans le milieu que les marchands s'arrangent entre eux: chacun achète un maximum puis on se réunit et on se revend avec un petit bénéfice à la clef. Un pronostic pour la vente à venir? «On est sur du Louis XV, Napoléon III ou Directoire. Du mobilier ou de la déco baroque qui marchent assez bien. Au contraire du rustique, par exemple, qui est devenu invendable. Mais nous sommes bien quelques bons crans en dessous de l'euphorie d'il y a vingt ou trente ans.»



Une raison supplémentaire qui explique que ce que l'on appelle la valeur de couverture, soit le montant par lequel un bijou par exemple pourrait immédiatement trouver preneur sur le marché, reste basse. Et souvent largement en dessous de ce qu'avaient

Newsletter

E-Mail

imaginé les clients avant de franchir la porte de l'officine de Juan Caido à Montreux, Lausanne, Nyon et bientôt Yverdon-les-Bains.

Lorsqu'on a payé une montre de luxe Fr. 10 000.-, on n'imagine pas forcément qu'une revente assurée ne sera guère supérieure à Fr. 2500.-, sauf pour quelques marques où la demande dépasse l'offre.»

Un cadre de réglementation strict

En principe, nous explique ce diplômé en commerce, le prêt sur gage stricto sensu n'est pas toléré en Suisse. «Car je ne suis pas propriétaire de l'objet qui est mis en gage chez moi. Il faudrait plutôt parler de vente à réméré.» Soit la vente avec rachat possible, mais pas obligatoire, pour le vendeur.

Au bout de trois ans, j'ai finalement obtenu le droit de réaliser ma première vente aux enchères avec les objets déposés qui n'ont jamais été récupérés

et qui sinon seraient mis en vente par l'Office des poursuites. La date n'a pas encore été fixée. Il y aura une centaine d'objets pour une valeur entre Fr. 80 000.- et 90 000.-. J'ai payé les frais de poursuites et je finance la vente. Je ne sais pas si je vais être couvert.»

Juan Caido ne le cache pas: le prêt sur gage ne nourrit pas son homme. «C'est à travers l'expertise et la vente d'objets confiés par des clients que je peux le financer.» A l'entendre, il s'agit bien d'aider les gens «à préserver leur patrimoine malgré des soucis financiers passagers.

Nous regardons toujours quelle solution convient le mieux à la situation. Ce peut être aussi une vente pour le client au meilleur prix.»

C'est le cas de Samuel, un quadra neuchâtelois venu faire estimer un collier en or serti de petits diamants et de deux rubis appartenant à une amie de sa mère souhaitant faire don du produit de sa vente à une association. Valeur d'assurance: Fr. 20 000.- «A notre prochaine rencontre, vous devrez venir avec une procuration de l'ayant droit économique, que nous devons rencontrer au moins une fois. Vous serez alors officiellement un co-contractant habilité par la propriétaire du collier», détaille Juan Caido.

Le patron de Valorum date rapidement le collier des années 1970 grâce au type de sertissage. «La prochaine fois, je serai en mesure de vous donner un prix de réserve. Selon le marché, on pourra le monter un peu.» Une fois Samuel parti, Juan Caido donne son avis: «On sera dans les Fr. 7000.- à Fr. 8000.-. Cela peut sembler peu comparé à la valeur d'assurance. Mais elle date d'il y a vingt ans et elle est souvent exagérée par rapport à la valeur réelle. Cela reste une belle pièce pour nous.»

Depuis son ouverture, Valorum a prêté près de Fr. 1 300 000.- par tranches entre Fr. 1600.- et Fr. 1800.- et un maximum de Fr. 80 000.-.

Je ne réponds positivement qu'à 15% des demandes. Chez nous, le but est que les gens récupèrent leur bien, pas qu'ils s'endettent sur plusieurs années.»