

(pratique)

# Vendre son or : attention :



## 3 QUESTIONS À

**Laurent Schmitt**  
Numismate  
à Paris



### 1 La première chose à faire avant de vendre ?

D'abord regarder le cours du kilo (ou lingot d'or) sur Internet ([www.cgb.fr](http://www.cgb.fr)). Il est publié chaque jour de la semaine à 13 h. Par exemple, il était à 41 510€ le kilo le 13 février. Cela permet de calculer la valeur du gramme d'or pur, en sachant qu'un bijou n'est jamais constitué d'or pur à 100 %, mais d'un alliage. Deuxième réflexe : peser soi-même son or.

### 2 Comment être sûr de ne pas se tromper ?

Si vous habitez Paris, faites jouer la concurrence et allez voir les principaux acheteurs qui ont pignon sur rue dans le II<sup>e</sup> et le IX<sup>e</sup> arrondissement. Leurs prix peuvent varier de 10 % à 30 % ! En province, le bijoutier vous renseignera au mieux en testant avec précision la qualité de votre or.

### 3 Quel serait un prix honnête ?

Il est de l'ordre de 70 % du prix du cours de l'or, car il y a des taxes, des frais et des commissions à déduire. À titre indicatif, le prix moyen du rachat est actuellement entre 22 € et 25 € le gramme.

**Bijoutiers, repreneurs ambulants, bureaux de tabac, ils en veulent tous à ce métal jaune dont les cours ont fait couler beaucoup d'encre. Mais comment en tirer le meilleur prix ?**

**C**omment se défaire de ces boucles d'oreilles dépareillées, d'une dent en or ou d'un bijou abîmé ? D'abord, avant de se précipiter chez le premier acheteur venu, il vaut mieux faire une évaluation chez un bijoutier pour avoir une indication de la qualité du métal et de son ancienneté. Ensuite, il s'agit de bien choisir l'acheteur : comptoirs spécialisés, buralistes agréés, sites internet, les acquéreurs sont de plus en plus nombreux et fixent librement les prix avec des variations considérables ! Une bonne raison pour les mettre en concurrence.

#### Les buralistes

Depuis 2004, les buralistes sont 4 000 en France à ouvrir leurs locaux, plusieurs jours par an, à des repreneurs

ambulants, 75 experts précisément, qui travaillent pour une société privée (VPO, Valeurs précieuses & or). Ils sillonnent ainsi les campagnes et proposent aux clients des bars-tabacs de reprendre leurs bijoux inutilisés, or dentaire et pièces. Le métal ainsi récupéré est par la suite revendu à une fonderie qui le recycle. Chaque buraliste perçoit une commission sur l'ensemble des ventes effectuées dans ses locaux. Pour connaître le jour de passage, la société VPO fait distribuer par la poste, dans les boîtes aux lettres de tous les habitants d'une commune, des prospectus informatifs.

Par ailleurs, une soixantaine d'autres buralistes sont eux aussi habilités à racheter directement l'or, sans intermédiaire. Moyennant une formation accélérée d'une journée,

ils récupèrent une balance agréée pour peser le métal, des lunettes grossissantes et un kit avec des fioles de solutions acides afin d'expertiser le bien (pour savoir s'il s'agit d'or 8, 14 ou 18 carats).

**Leurs obligations** Ils doivent consigner l'achat d'or dans un livre de police, consultable en permanence par les autorités, et impérativement remettre au vendeur un certificat de vente et une lettre-chèque. Le versement en liquide est interdit depuis septembre 2011.

Si ces procédures sont tout à fait légales, ces rachats s'effectuent souvent à des prix cassés et jamais négociables. Selon la directrice marketing de VPO, Katherine Debaty, «les experts reçoivent tous les mois des barèmes à respecter. Mais l'or, ça monte et ça descend tout le temps, et

nos indications varient sans cesse», indique-t-elle, sans en dire davantage sur le montant exact de ces rachats.

**Les précautions à prendre** Vérifiez que la société qui distribue les prospectus est répertoriée et qu'elle a plusieurs années d'existence. Attention aussi aux faux chèques : certains clients sont repartis avec des chèques en bois délivrés par des pseudo-sociétés. Enfin, vous n'êtes jamais obligé d'accepter une offre, prenez tout votre temps avant de vous décider.

#### Les comptoirs et les joailliers

«La grande majorité des 6 500 bijoutiers français font du rachat d'or parce que c'est leur métier depuis toujours», explique Carole Grouesy,

# On arnaques !

déléguee de la Fédération des bijoutiers et joailliers. Chacun est libre de fixer son prix en fonction du cours du métal jaune, mais aussi de la taxe fiscale à payer (8%) et de sa commission propre.

**Leurs obligations** Ici, le règlement s'effectue soit par chèque, soit par virement. Même chose pour les 35 comptoirs de l'or éparpillés dans les grandes villes de France. Dans tous les cas, plus aucun intermédiaire n'a le droit de proposer du liquide au client.

**Les précautions à prendre** Privilégiez l'offre des sociétés qui ont l'habitude de vendre de l'or depuis longtemps, au moins dix ans, et possèdent une adresse fixe : vous pouvez toujours retourner les voir !

## Les sites internet

Une dizaine de sites (par exemple [www.gold.fr](http://www.gold.fr) ou [www.cashcontreor.fr](http://www.cashcontreor.fr)) ont vu le jour

depuis 2009. Une vente à distance, donc : vous remplissez un formulaire puis recevez à domicile une pochette d'envoi sécurisée. Une fois les bijoux arrivés à bon port, ceux-ci sont évalués, et une offre vous est faite. Si vous l'acceptez, vous recevez sous 24 heures un chèque ou un virement. Sinon, vos bijoux vous sont renvoyés par retour de courrier.

**Leurs obligations** Après la transaction, ces sites doivent vous laisser dix jours pour vous rétracter.

**Les précautions à prendre** Mise sur les sites dont le siège social est en France et qui affichent un numéro de téléphone fixe. Vous pouvez ainsi les appeler pour avoir des informations. C'est un bon test ! Dans tous les cas, ne faites jamais transiter de trop grandes quantités d'or par la poste. ■

Alicia COMET

## TÉMOIGNAGES

**David, 39 ans, vendeur :**  
**“Finalement, je vais sur Ebay !”**

« Fin 2011, ma femme et moi avons voulu revendre des bracelets, bagues et colliers anciens en or qu'elle possédait. Nous sommes allés voir deux bijoutiers pour les faire estimer. Nous avons été un peu déçus par ces estimations. Finalement, on a décidé d'aller sur Internet (sur le site Ebay). On a fixé nous-mêmes le prix, en tenant compte de la finesse d'exécution de ces bijoux de famille, et pas seulement du poids de l'or. »



**Michel, 52 ans, expert acheteur chez VPO :**  
**“On fait souvent des chèques de 15 ou 30 euros !”**

« Les gens vendent aussi bien des bijoux endommagés que des pièces anciennes. Certains viennent nous voir avec une idée précise du prix. Mais la valeur de la reprise a peu de chose à voir avec la valeur intrinsèque du bijou. Nous rachetons l'or au poids, et cela quelle que soit la marque ou la beauté du bijou. On ne prend pas en compte les pierres d'une bague, par exemple. En revanche, on reprend l'argent, et les gens nous amènent souvent des couverts qui traînent au fond des tiroirs. Ces échanges représentent rarement de grosses sommes, on fait souvent des chèques de 15 ou 30 € ! »