

AVIATION GÉNÉRALE

## NOERTRANGE ATTEND SON DÉCOLLAGE

Lire en page 5

HANDBALL

## DINART AU CHEVET DE LA SÉLECTION!

Lire en page 23

CINÉMA

## LES FEMMES AU (SUPER) POUVOIR!

Lire en page 24

# Le Quotidien

INDÉPENDANT LUXEMBOURGEOIS

25<sup>e</sup> année - numéro 152 • samedi 4 et dimanche 5 juillet 2026 • [www.lequotidien.lu](http://www.lequotidien.lu)

## LES COULISSES DES ENCHÈRES «UNE FOIS, DEUX FOIS, TROIS FOIS... ADJUGÉ!»

### SUCCESS STORY

LE PHÉNOMÈNE  
SUNSET CINEMA

Lire en page 6

### MODE

LA PASSION DU  
CAP-VERT COUSUE MAIN

Lire en page 7

### FOOTBALL

HOLTZ DOIT AUSSI SÉDUIRE  
LES FANS DE CHEZ NOUS

Lire pages 20 et 21

### EXPOSITION

DANS L'ŒIL  
DE PAUL MCCARTNEY

Lire en page 25

En dix ans, Lux-Auction s'est imposée comme un acteur incontournable des ventes aux enchères au Luxembourg. Nous sommes allés à la découverte des rouages de cette maison.

Lire en page 2

Photo : Julien Garroy



24 à 31 °C  
Lire en page 27

Suivez-nous sur



[www.lequotidien.lu](http://www.lequotidien.lu)



Contact : +352 44 77 77-1

3,50 €  
PRINTED IN  
LUXEMBOURG





# Comment s'organise une vente aux enchères?

En dix ans, Lux-Auction s'est imposée comme un acteur majeur de la vente aux enchères. De l'expertise des biens au coup de marteau, voici ce qui se joue en coulisses.

De notre journaliste  
Louis Wagner

Dans une vente aux enchères, tout semble parfois se jouer en quelques secondes. Une dernière enchère, un silence, puis le marteau tombe. Pourtant, ce moment n'est que la partie visible d'un long travail de préparation. «Pour une vente de quatre heures, il faut compter deux mois de travail», explique Adrien Denoyelle, le fondateur de Lux-Auction.

Cette maison de ventes située à Stadtbredimus reçoit les biens de deux manières. Une première partie vient de dépôts spontanés de particuliers ou de collectionneurs, qui souhaitent vendre. L'autre partie arrive dans le cadre de successions, lorsque des héritiers, parfois orientés par des notaires ou des agents immobiliers, cherchent à faire estimer puis vendre le contenu d'une maison. «C'est moitié-moitié, au niveau de la répartition», estime le fondateur.

Dans le cadre de ces successions, Lux-Auction intervient comme une solution pratique pour les familles. Pour les héritiers, c'est une manière de vider une maison tout en donnant une chance aux biens de trouver preneur. Adrien Denoyelle et son équipe se rendent alors sur place «pour repérer les objets qui peuvent être valorisés», résume-t-il. Après sélection, ils établissent un inventaire avec le vendeur. Les objets sont ensuite emballés, assurés et transportés jusqu'à leur entrepôt à Stadtbredimus.

## Une prise en charge complète

À son arrivée chez Lux-Auction, chaque objet est étudié plus en détail. Chaque œuvre passe devant le public et la caméra. Les cinq plateformes live nécessitent chacune une personne dédiée. C'est d'ailleurs à Adrien Denoyelle de fixer le pas d'enchère : par exemple, à 100 euros, les paliers peuvent monter de 20 euros et à 1 000 euros, ils montent plutôt de 100 euros. Les acheteurs ne proposent donc pas librement leur prix, mais s'alignent sur le rythme donné depuis le pupitre.

Le maître de la vente doit aussi garder un tempo, et pour ce faire, «on ne s'interdit pas de faire un petit moment d'ironie», sourit-il. Néanmoins le cadre reste strict. À



Adrien Denoyelle garde une ligne claire : «Je choisis les ventes en fonction de ce que je connais et de ce que j'aime.»

est vendu, en prélevant 25 % sur le prix marteau (prix d'adjudication). Une fois traités, les biens sont exposés dans la galerie de Lux-Auction. Les visiteurs peuvent alors les voir de près. Certains viennent acheter, d'autres seulement regarder.

Le jour J, la même salle d'exposition change de visage pour devenir celle de ventes. Adrien Denoyelle enfila alors sa casquette préférée : celle d'auctioneer. Il préfère ce terme à celui de commissaire-priseur, qu'il juge très franco-français et peu adapté au contexte luxembourgeois ou international. Derrière lui, l'équipe s'active. Certains suivent les plateformes en ligne, d'autres gèrent les téléphones ou l'accueil des acheteurs. Tout doit aller vite, mais rien ne doit échapper au regard de l'auctioneer.

Les lots suivent l'ordre du catalogue. Chaque objet passe devant le public et la caméra. Les cinq plateformes live nécessitent chacune une personne dédiée. C'est d'ailleurs à Adrien Denoyelle de fixer le pas d'enchère : par exemple, à 100 euros, les paliers peuvent monter de 20 euros et à 1 000 euros, ils montent plutôt de 100 euros. Les acheteurs ne proposent donc pas librement leur prix, mais s'alignent sur le rythme donné depuis le pupitre.

Le maître de la vente doit aussi garder un tempo, et pour ce faire, «on ne s'interdit pas de faire un petit moment d'ironie», sourit-il. Néanmoins le cadre reste strict. À

ses côtés, M<sup>e</sup> Carlos Calvo, huissier de justice, veille au respect de la procédure. Fidèle à Lux-Auction depuis dix ans, il acte le procès-verbal de vente et garantit juridiquement le prix adjugé.

Quand les enchères ralentissent, l'auctioneer répète le prix une fois, deux fois, trois fois, pour laisser une dernière chance aux acheteurs de réagir, notamment en ligne. Puis le marteau tombe. La vente est actée. Dès lors, «on ne peut plus revenir en arrière».

## «Nous comptons désormais 15 personnes»

Le développement de Lux-Auction s'est accéléré après le covid. La maison fonctionnait déjà avec des outils numériques, mais la crise sanitaire a changé les habitudes des acheteurs. Avant, une partie importante du public venait en salle. Puis le covid a accéléré le basculement vers les ventes en ligne : «Il y a vraiment eu un très grand changement», constate Adrien Denoyelle. Les acheteurs ont pris l'habitude d'enchérir depuis leur téléphone ou leur ordinateur. «Même des acheteurs installés à Luxembourg ne se déplacent plus parce qu'ils ont internet.»

Cette évolution a changé le rythme de la maison de ventes. «Nous comptons désormais 15 personnes dans le cadre de ventes aux enchères et nous sommes cinq tous les jours à Stadtbredimus», explique Adrien Denoyelle.

En 2024, le Bureau de gestion des avoirs saisis et confisqués (BGA), service d'État sous la tutelle du ministère de la Justice, a confié à Lux-Auction la vente aux enchères des biens confisqués, ce qui a accru la visibilité de la maison. En quelques années, la société est donc passée d'une organisation plus artisanale à une structure plus solide, capable de gérer plus de lots et un public à la fois local et international.

Cette croissance a cependant posé un problème de logistique à la maison de ventes, qui recevait davantage de lots qu'il fallait mieux suivre. C'est en cette même année 2024 que Lux-Auction a donc adopté un système de codes QR. Chaque objet possède désormais une référence unique. Il peut changer de vente ou de numéro de lot sans disparaître du système. Ce nouvel outil a permis d'absorber plus de volume et de construire un calendrier plus dense.

La maison s'est aussi renforcée dans la sécurité et l'identification des acheteurs. Pour les ventes importantes, notamment celles d'objets précieux, elle fait appel à une société spécialisée dans la sécurité et le transport de valeurs, la Brinks.

## Depuis 2016

Adrien Denoyelle a grandi au contact des objets d'art, dans une famille d'antiquaires. «J'ai pu for-

mer mon œil sur le tas, notamment avec mon père», raconte-t-il. Pendant plus de dix ans, il travaille à ses côtés et apprend à reconnaître les objets, leur époque et leur valeur.

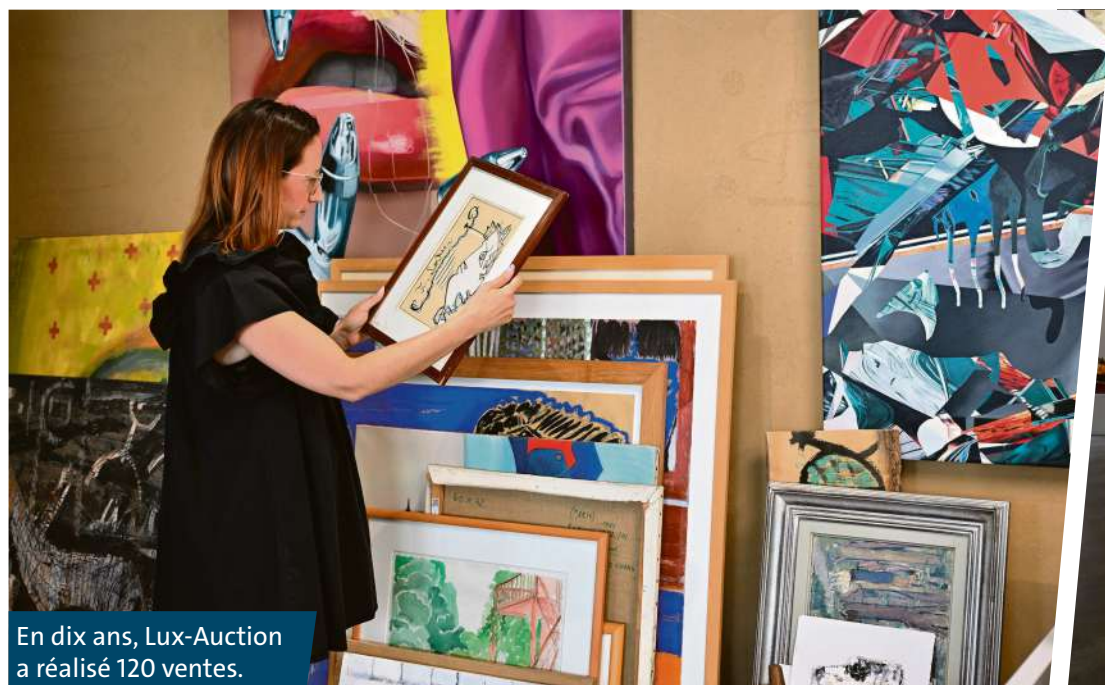
Cette passion deviendra ensuite le socle de Lux-Auction. La maison ouvre en décembre 2016, fondée avec son épouse, Charlotte Denoyelle, présente dès l'origine dans le développement de la société. Lui incarne la vente, l'expertise et le coup de marteau. Elle accompagne l'organisation, le suivi des dossiers et une partie du travail de recherche. Mais tous deux se retrouvent autour d'une même passion pour les beaux objets et leur histoire.

Depuis 2016, l'activité a changé d'échelle. Mais Adrien Denoyelle garde une ligne claire : «Je choisis les ventes en fonction de ce que je connais et de ce que j'aime», résume-t-il. Certains domaines, comme l'art tribal ou l'art océanien, ne font donc pas partie de son calendrier, parce qu'il estime ne pas assez les maîtriser.

Ce positionnement donne une identité à la maison. Lux-Auction s'est développée autour de plusieurs grands thèmes : l'art luxembourgeois, les montres de collection, les bijoux, les grands crûs et l'art contemporain. Ces spécialités structurent le calendrier des ventes et reflètent aussi les goûts d'Adrien Denoyelle pour les objets qu'il sait défendre.

En l'espace de 120 ventes menées depuis 2016, c'est une Patek Philippe de 1946 qui détient le record d'adjudication : 250 000 euros. Mais Adrien Denoyelle retient aussi des histoires plus singulières, comme la vente en 2019 d'un sarcophage pour 25 000 euros. L'acheteur, passionné d'Égypte ancienne, avait fait réaliser des tests sur le bois et les pigments avant de confirmer son achat. Quelques années plus tard, l'objet pourrait rejoindre le Musée égyptien de Barcelone, après avoir été rapproché de pièces de la même famille de pharaons. Autre vente marquante : un *Superman* d'Andy Warhol, *trial proof* numéroté 28/30. Réalisée du vivant de l'artiste et rehaussée de poudre de diamant, l'œuvre a été adjugée 120 000 euros.

Pour ses dix ans, Lux-Auction ne prévoit pas une grande fête publique, mais un geste adressé à ses clients. Un cadeau de remerciement doit être envoyé en fin d'année. La prochaine vente aura lieu le samedi 11 juillet à 14 h.



En dix ans, Lux-Auction a réalisé 120 ventes.



Avant d'être vendus, les biens sont exposés.