

Vendre son or : les précautions à prendre

Vous avez décidé de vendre quelques vieux bijoux ou des pièces anciennes. Que vous soyez pressé ou non de réaliser cette vente, vous devez prendre certaines précautions pour ne pas vous laisser abuser par des offres mirifiques. L'observation de quelques règles simples vous mettra à l'abri des mauvaises surprises.

Gardez-vous, d'abord, d'en dire trop au téléphone quand vous êtes sollicité par un opérateur qui vous demande si vous avez de l'or à vendre. Ne répondez jamais par l'affirmative dans ce cas. Vous ne savez pas à qui vous avez affaire. Ce peut être un repérage pour un futur cambriolage. Sachez, en outre, qu'il est interdit de faire du démarchage téléphonique et du colportage pour vous demander de vendre de l'or sous forme de lingots, barres, monnaies anciennes ou pièces démonétisées. Par ailleurs, toute opération d'achat conclue à domicile doit être accompagnée de la remise d'un contrat écrit, avec coupon de rétractation. Vous disposez, en effet, d'un délai de 7 jours pour vous rétracter, durant lequel vous ne pourrez recevoir aucune somme d'argent, ni ne devrez confier vos bijoux au démarcheur.

Choisissez bien à qui vous allez vendre votre or : il peut s'agir, bien sûr, d'un bijoutier, mais aussi d'une grande surface qui offre ce service, d'un site internet ou d'un comptoir spécialisé dans l'achat de métaux précieux, d'un fondeur-affineur, voire d'un collecteur itinérant qui se déplace dans les hôtels, les débits de tabac ou sur certains marchés. Dans tous les cas, choisissez la formule qui vous inspire le plus confiance et prenez la peine de vous renseigner au préalable.

Si vous choisissez de vous adresser à un site internet, faites quelques vérifications préalables : le site a-t-il son siège ou un établissement en France ? Peut-il être joint par courrier ou par téléphone en France ? A-t-il d'autres activités, comme la vente de bijoux, l'affinage et le recyclage de tous métaux précieux ? Avez-vous facilement accès aux conditions générales de vente et vous est-il possible de récupérer rapidement et gratuitement les bijoux ou pièces expertisées si vous n'acceptez pas l'offre ? Des internautes se sont-ils plaints des prestations de l'entreprise dans différents forums de discussion ?

Dans tous les cas :

- choisissez une entreprise connue, de préférence, et bien localisée ;
- méfiez-vous des publicités racoleuses qui proposent les services des meilleurs experts et annoncent les meilleurs prix du marché ;
- n'hésitez pas à comparer les offres ;
- avant de vous engager ou de vous déplacer, demandez toutes les précisions nécessaires par téléphone ; vous pourrez ainsi juger de la qualité de l'accueil réservé aux clients ;

- renseignez-vous au préalable sur le cours de l'or, ainsi que sur les prix de rachat pratiqués qui sont fonction du titre du métal (on ne rachète pas des bijoux d'occasion au prix de l'or pur) ;
- gardez-vous de ceux qui surenchérisent dès que vous avez repoussé leur offre : soit leur estimation n'est pas fiable, soit leur pratique commerciale est douteuse ;
- tant que vous n'avez pas accepté l'offre qui vous a été faite, vous êtes en droit de renoncer à la transaction ;
- la loi interdit à l'acheteur de vous payer en liquide. En revanche il doit vous demander de présenter une pièce d'identité et s'assurer que vous êtes majeur.

Vous devez aussi savoir un certain nombre de choses sur la façon dont votre bijou sera estimé.

- D'abord, chacun est libre de fixer son propre prix ; aussi devez-vous être vigilant.
- La valeur de la pièce sera estimée en fonction de son poids, de son titre (pourcentage d'or contenu dans l'alliage) et du cours officiel de l'or.
- En principe, les pierres fixées sur la monture n'entrent pas dans cette estimation. Prenez tous les renseignements utiles afin de savoir si l'acheteur peut vous faire une évaluation distincte pour les pierres précieuses ou s'il est préférable de les dessertir avant la vente.
- La valeur numismatique des pièces en or n'est pas prise en compte.
- L'estimation sera différente selon que votre bijou est destiné à être fondu ou revendu en l'état, comme objet d'occasion (le montant de la taxe à acquitter sera lui aussi différent).
- Le prix proposé dépendra largement de la qualité de l'or et donc de son titre. Le titre est déterminé par la proportion des autres métaux qui entrent dans la composition de l'alliage. L'ancienne unité de mesure était le carat. Ainsi :
 - 24 carats correspondent à 99,99 % d'or pur ;
 - 18 carats correspondent à 75 % d'or pur ;
 - 14 carats correspondent à 58,5% d'or pur ;
 - 9 carats correspondent à 37,5 % d'or pur.
- Pour déterminer le titre, l'acheteur va tester le bijou. Généralement, il frotte le métal avec une pierre de touche et applique un acide correspondant au titrage supposé sur la trace ainsi laissée sur la pierre. La couleur prise par la trace permet de déterminer le titre de l'or. Vous pouvez connaître le titre de votre bijou en observant le poinçon qui y est gravé. Les différents poinçons sont disponibles sur le site www.douanes.gouv.fr (une tête d'aigle correspond à un or à 18 carats, une coquille à l'or à 14 carats et un trèfle à l'or à 9 carats).
- Ensuite, l'objet en or sera pesé au moyen d'une balance homologuée et vérifiée. Veillez à ce que votre bijou soit pesé devant vous et que vous puissiez voir l'affichage. Si vous vendez par correspondance, essayez de peser vous-même le bijou au moyen d'une balance de cuisine ou faites-le dans un bureau de poste.
- Sachez, enfin, que la transaction est soumise à une taxe supportée par le vendeur.

Mais rassurez-vous, s'il y a quelques aigrefins sur le marché, et des entreprises qui ne respectent pas les règles, vous n'aurez pas trop de peine à les identifier si vous respectez ces précautions. Vous pourrez ainsi faire affaire avec des commerçants sérieux et reconnus sur le marché.

Comment vendre son or

Sachez à qui vous avez affaire

- ▶ **Gardez-vous d'être trop bavard au téléphone** quand vous êtes sollicité par un opérateur qui vous demande si vous avez de l'or à vendre.
- ▶ **Prenez le temps de choisir à qui vous allez vendre votre or** (bijoutier, hypermarché, site internet, comptoir spécialisé, collecteur itinérant...).
- ▶ **Renseignez vous au préalable** pour vous assurer du sérieux de l'entreprise.
- ▶ **Choisissez de préférence une entreprise connue** et bien localisée.
- ▶ **Méfiez-vous des publicités racoleuses** qui proposent les services des meilleurs experts et annoncent les prix les plus hauts du marché.
- ▶ **Demandez toutes les précisions nécessaires par téléphone avant de vous déplacer** et renseignez-vous au préalable sur **le cours de l'or et sur les prix de rachat pratiqués**.
- ▶ **N'hésitez pas à demander plusieurs estimations**.

Sachez comment les choses doivent se dérouler

- ▶ **L'acheteur ne peut en aucun cas vous payer en liquide, la loi l'interdit.**
- ▶ **L'acheteur doit vous demander de présenter une pièce d'identité et s'assurer que vous êtes majeur.**
- ▶ **Si chacun est libre de fixer son propre prix d'achat**, faites vous expliquer **comment ce prix est calculé** et comment **s'acquitter de la taxe prévue**.
- ▶ **En principe, les pierres fixées sur la monture n'entrent pas dans cette estimation.** Sollicitez, le cas échéant, **une évaluation distincte**.
- ▶ **La valeur numismatique des pièces en or n'est pas prise en compte.**
- ▶ **L'estimation sera différente selon que votre bijou est destiné à être fondu ou revendu en l'état, comme objet d'occasion.**
- ▶ **Le prix proposé dépendra largement du titre de l'or** (évalué aujourd'hui en pourcentage et autrefois en carats).
- ▶ Pour déterminer le titre, **l'acheteur va tester le bijou**. En général il frotte le métal avec une pierre de touche et applique un acide sur la trace laissée sur la pierre.
- ▶ **Veillez à ce que votre bijou soit pesé devant vous et que vous puissiez voir l'affichage.**
- ▶ **Si vous vendez par correspondance, essayez de peser vous-même le bijou avant son envoi.**



Si vous respectez ces précautions, vous pourrez vendre dans les meilleures conditions en faisant affaire avec des acheteurs sérieux.