

Écrit par le 10 avril 2025

Avignon, l'Hôtel des ventes Res Mobilis fait son show

Philippe Le Roy, commissaire-priseur à la tête de [Res Mobilis](#), locution latine pour évoquer la chose mobilière, propose une vente aux enchères ce samedi 16 décembre à 14h15, en salle et en live sur [drouot.com](#). Il s'agira d'une vente mobilière, de voitures de collection et de beaux objets d'art. En tout 322 lots seront proposés à la vente.

Vaisselle, argenterie, verreries précieuses

La salle fera les honneurs aux Affiches, Art contemporain, Tableaux modernes, gravures, lithographies, argenterie, dentelles et broderies, miniatures et flacons de parfums livres anciens et modernes, objets de vitrine, luminaire, mobilier 18^e et 19^e, à du mobilier vintage, des jouets, tapis, vins, Champagne et cognac.

Citroën pick up d'avril 1978

Les infos pratiques

L'exposition aura lieu les jeudi 14 et vendredi 15 décembre de 9h30 à 12h30 et de 14h à 18h ainsi que le matin de la vente de 8h30 à 10h. Accès direct au catalogue sur [www.drouot.com](#) pour consultation et inscription. Hôtel des ventes Raspail. 32, boulevard Raspail à Avignon intramuros. Tout le catalogue [ici](#). Res Mobilis 04 90 94 52 34 L'exposition aura lieu les jeudi 14 et vendredi 15 décembre de 9h30 à 12h30 et de 14h à 18h ainsi que le matin de la vente de 8h30 à 10h. Accès direct au catalogue sur [www.drouot.com](#) pour consultation et inscription. Hôtel des ventes. 32, boulevard Raspail à Avignon intramuros. Tout le catalogue [ici](#). Res Mobilis 04 90 94 52 34

Vaisselle, verrerie, cristallerie, argenterie

En savoir plus avec le Commissaire priseur de Res Mobilis, Philippe Le Roy

Ecrit par le 10 avril 2025



Philippe Le Roy Commissaire priseur de Res Mobilis

Né dans une famille passionnée d'art, sa maman était antiquaire, Philippe Le Roy a toujours été fasciné par les objets anciens. Quant au choix d'Avignon ? « Je nourris un vif intérêt pour le Palais des papes et les remparts sans parler du festival de théâtre d'Avignon. Cette ville allie culture et histoire au quotidien, ce sont tous ces ingrédients qui m'ont invité à m'y installer en mars dernier pour entamer véritablement mon activité en mai. Lorsque la vente s'annonce, je ne reste pas à la tribune, j'aime descendre dans l'arène. J'incite les gens à acheter. Le but du jeu ? Créer une émulation en jouant avec les mots, en faisant éclore une ambiance joviale, bon enfant, surtout pour les personnes peu habituées aux salles des ventes. Il y a la vente en salle mais également en live, chacun campant derrière son ordinateur. Cette pratique tend, très clairement à se développer et fait la majorité des ventes. Ma façon de faire ? Je crois que l'ambiance d'une salle porte d'une certaine façon l'enthousiasme et c'est sur celui-ci que je m'appuie pour vendre aussi en live. Ce qui part le plus ? Les bijoux, l'art contemporain avec des noms connus, ce qui sort de l'ordinaire. »