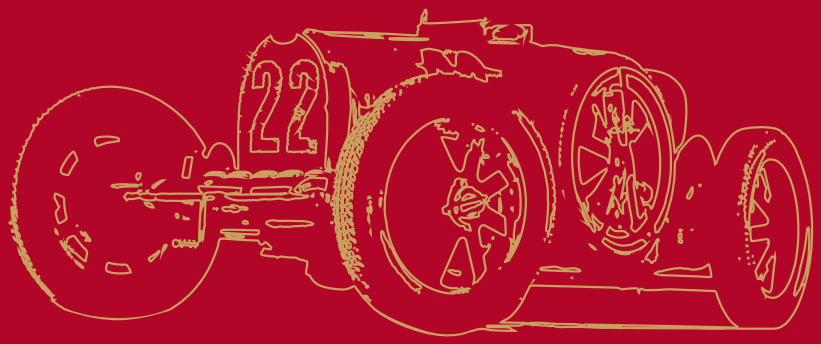
Notre passion à votre service.



PARIS FONTAINEBLEAU

Osenat

/ Maison de ventes aux enchères /

« Le meilleur orateur, c'est le succès »

Napoléon

Notre réputation depuis 40 ans, nos records, nos résultats et le respect de nos engagements parlent pour nous.

PARIS FONTAINEBLEAU

Osenat

TABLE DES MATIERES

L'étude Osenat 2
Le département Automobile de la maison Osenat 3
Une parfaite connaissance du secteur 4
Un devoir d'expertise 6
Un devoir de conseil 5
Une clientèle internationale 7
Collections et successions : une gestion personnalisée 9
Une solution sur mesure 11
Marketing et communication personnalisés 13
Un service de recherche historique 15
Un monopole dans le monde des deux roues en France 17
Le département Automobilia de la maison Osenat 19
Nos temps forts de l'an 2018 21
Ventes et événements 2019 23
L'équipe 25

TABLE OF CONTENTS

The Osenat Auction House 2
The Automotive Department of Osenat Auction House 3
A perfect knowledge of the sector 4
A duty of expertise 6
A duty to advise 5
An international clientele 7
Collections and Estates : a personalized management 9
A custom solution 11
Marketing and personalized communication 13
A historical research service 15
A monopoly in the motorbike's world in France 17
The Automobilia department 19
Our highlights of the year 2018 21
Sales and Events 2019 23
The team 25

L'ÉTUDE

Inauguré en 1816, l'hôtel des ventes de Fontainebleau est depuis lors un haut lieu du marché de l'art en Seine-et-Marne.

Reprise en 1976 par Maître Jean-Pierre Osenat, l'étude homonyme s'est très vite spécialisée dans la vente d'automobiles de collection, de souvenirs historiques de l'époque impériale ou encore de peintures du XIXe siècle, l'âge d'or de l'école de Barbizon.

La maison de ventes Osenat compte aujourd'hui dix départements différents qui se rassemblent autour d'un point commun capital : **LA PASSION.**

Œuvrant au marteau depuis plus de quarante ans, Jean-Pierre Osenat est parvenu à hisser son étude au sein du top 10 des maisons de ventes aux enchères françaises.

THE AUCTION HOUSE

Inaugurated in 1816, the Fontainebleau auction house has since become a Mecca for the art market in Seine-et-Marne.

Opened in 1976 by Master Jean-Pierre Osenat , the homonym study quickly specialized in the sale of classic cars, historical souvenirs from the imperial era or even paintings of the nineteenth century. The Osenat auction house today has ten different departments that gather around a common capital: passion.

Hammer laborer for more than forty years, Jean-Pierre Osenat managed to raise his study among the top 10 French auction houses.

LE DEPARTEMENT AUTOMOBILE DE LA MAISON DE VENTE

BUGATTI TYPE 35B - 1er Mai 2018 - ***521 880€***

Précurseur dans son milieu, Jean-Pierre Osenat crée en 1977 un département Automobiles de Collection au sein de son étude. Fort de plus de quarante années d'expérience dans le domaine, l'étude Osenat s'est forgée une réputation solide auprès des collectionneurs.

Aujourd'hui, la maison bellifontaine est inscrite parmi les trois plus importantes maisons françaises dans le domaine de l'automobile. Représentant une part importante de l'activité de l'entreprise, le département Automobile d'Osenat compte parmi les fers de lance de l'étude.

THE AUTOMOTIVE DEPARTMENT OF THE AUCTION HOUSE

Forerunner in his field, Jean-Pierre Osenat created in 1977 an automotive department within his auction house. With more than forty years of experience, Osenat was forged a solid reputation among collectors. Today, Osenat is listed among the three most important French houses in the field of the classic cars market. Representing more than 50% of the company's activity, Osenat's Automotive Department is one of the spearheads of the company.

ALPINE A210

(Ex Gérard Gombert) - 10 novembre 2016 - ***872 800€*** - à Fayence

BUGATTI

1939 Bugatti Type 57C Cabriolet Gangloff - 16 Juin 2018
1 269 000 € - à Fontainebleau

UNE PARFAITE CONNAISSANCE DU SECTEUR

Directeur du département Automobiles de Collection depuis près de vingt ans, et administrateur à la Fédération Française des Véhicules d'Epoque, Stéphane Pavot s'est forgé une vraie connaissance ainsi qu'un important réseau dans le monde de la voiture ancienne.

Disposant d'un réseau très vaste fait des plus grands collectionneurs de France comme d'Europe, en contact avec les clubs automobiles et les historiens les plus réputés, la maison bellifontaine est apte à s'occuper d'automobiles de tout style et de toutes époques, sans jamais oublier les ancêtres, véritable spécialité de l'entreprise.

Jean-Pierre Osenat, lui-même collectionneur, chevalier des Arts & Lettres, chevalier de l'Ordre National du Mérite, président du Syndicat des Commissaires-priseurs (SYMEV), conserve une place importante dans le monde de l'automobile ancienne en étant membre de nombreux clubs dont l'Automobile Club de France. Avec entre six et dix ventes par an, l'équipe d'Osenat Automobiles suit l'évolution du marché au jour le jour.

Surtout, le département Automobiles de Collection d'Osenat est composé d'une équipe de passionnés venus de divers horizons avec pour seule volonté, vivre de leur passion.

A PERFECT KNOWLEDGE OF THE SECTOR

Director of the Automobile Collection Department for almost twenty years, and director of the French Federation of Vintage Vehicles, Stéphane Pavot has forged a real knowledge and a large network in the classic car world. With a vast network made up of the greatest collectors in France and Europe, in contact with the most renowned automobile clubs and historians, Osenat is able to take care of cars of all shapes and sizes, eras, without ever forgetting the ancestors, true specialty of the company. Jean-Pierre Osenat himself has an important place in the classic car world by being a member of the Automobile Club de France. With between six and ten sales a year, the Osenat Automobiles team follows the evolution of the market. Above all, Osenat's Automobiles Collection Department is a team of passionate people coming from various horizons with the desire to live their passion.

Partie arrière d'une Lamborghini découvertedans le jardin de «La Gombe»

UN DEVOIR D'EXPERTISE

Notre objectif est similaire à celui de nos vendeurs : vendre leur véhicule au prix le plus élevé possible. C'est pourquoi nous nous déplaçons pour vous rencontrer et examiner les véhicules de nos clients, afin de fournir une estimation la plus réaliste possible compte tenu de tous les éléments qui font la valeur d'une voiture de collection.

Pour chaque modèle, nous étudions le marché et son évolution dans le temps, l'historique de la voiture en question, l'authenticité, la qualité ou encore le fonctionnement de celle-ci, ce, pour une meilleure transparence !

Notre équipe comprend notamment un ancien compagnon tôlier formeur de même qu'un ancien mécanicien, nous sommes en mesure de reconnaître la qualité d'une voiture mécaniquement aussi bien qu'esthétiquement

A DUTY OF EXPERTISE

Our goal is similar to that of our sellers: sell their vehicle at the highest possible price. That's why we move to meet you and examine our customers' vehicles, to provide the most precise estimate, considering all the elements that make the value of a vintage car. For each model, we study the market and its evolution over time, the history of the car in question, the authenticity, the quality or the working state of it , for a better transparency! Our team includes a former fellow sheet metal worker and a former mechanic, by the way, we are able to recognize the quality of a car mechanically as well as aesthetically.

Collection de Citroën 2CV. Le modèle de gauche ayant fait un record d'adjudication : **75 600 €**

UN DEVOIR DE CONSEIL

Notre connaissance du marché de l'automobile de collection ainsi que notre expertise du produit nous permet de conseiller nos clients dans leur achat.

En effet, nous sommes en mesure de renseigner nos potentiels acheteurs sur l'état, la valeur et l'usage des automobiles que nous proposons.

Notre objectif est de satisfaire au mieux votre désir d'information et ainsi vous proposer des produits répondant à vos attentes.

A DUTY OF ADVICE

Our knowledge of the classic car market as well as our product expertise allows us to advise our customers in their purchase. Indeed, we are able to inform our potential buyers about the condition, value and use of the cars we offer. Our goal is to satisfy your experience of the classic car and to offer you products that meet your expectations.

Salle d'exposition du Grand Garage Napoléon

CITROËN BX4 TC

1987 Citroen BX4 TC - 11 Novembre 2018 - **52 800 €** - au Etats-Unis

UNE CLIENTELE INTERNATIONALE

Avec les années, la maison Osenat a réuni autour de ses ventes une clientèle fidèle et internationale, ainsi qu'un fichier très important et actualisé.

En effet, les moyens de communication modernes et l'ancienneté du département Automobiles de Collection permettent une visibilité mondiale de ses ventes. De même, l'organisation de ventes au sein de salons automobiles de renommée européenne à l'instar d'Epoqu'Auto à Lyon ou du Salon Auto Moto Classic à Strasbourg permettent encore d'élargir la clientèle de la société.

C'est pourquoi Osenat a d'ores et déjà vendu des milliers de voitures dans tous les pays d'Europe ainsi qu'aux Etats-Unis, au Japon, ou encore en Australie.

INTERNATIONAL CUSTOMERS

Over the years, Osenat has acquired a regular and international clientele. Indeed, the modern means of communication and the antiquity of Osenat's Automotive Department allow a global visibility of its sales. Moreover, the sales organization within famous European auto show like Epoqu'Auto in Lyon or the Classic Car Show in Strasbourg make possible to expand the customer base of the company. This is why Osenat has already sold cars in all European countries as well as in the United States, Japan or Australia .

1994 Ferrari 512 TR- 24 Mars 2018 - ***240 000€*** - à Fontainebleau - (Ex: Johnny Hallyday)

COLLECTIONS AND SUCCESSIONS : A PERSONALIZED MANAGEMENT

In 2018, the Osenat Automotive team organized the sale of five important collections, such as those of Louis Terzulli , Pierre Feidt , Philippe Fleury, Bruno Ecklé and Pierre Bergé. Osenat has also been illustrated in the past in the sale of Gérard Gombert or Jacques Liscourt collections, each including a car coming straight from the Le Mans 24 Hours circuit. That's why Osenat offers personalized services in inventory, expertise, historic researches, vehicle transportation or on-site sales organization.

Collection Bruno Ecklé - 16 juin

COLLECTIONS ET SUCCESSIONS : UNE GESTION PERSONNALISEE

En 2018, l'équipe Osenat Automobiles a organisé la vente de cinq collections aussi importantes que celles de Louis Terzulli, Pierre Feidt, Philippe Fleury, Bruno Ecklé ou encore Pierre Bergé. L'étude bellifontaine s'est aussi illustrée par le passé dans la vente des collections Gérard Gombert ou Jacques Liscourt comprenant chacune une pépite venue tout droit du circuit des 24 Heures du Mans. C'est pourquoi la Maison Osenat propose des services personnalisés dans l'inventaire, l'expertise, la recherche d'historique, le transport des véhicules ou l'organisation de ventes sur place.

Jaguar Mk.II - ex Pierre Bergé -

RESULTATS DE VENTES :

	Estimation de prévente :	Total des ventes :	Pourcentage de lots vendus :
Collection Gérard Gombert	266 530 €	1 625 230 €	100%
Collection Jacques Liscourt	940 000 €	1 226 064 €	84%
Collection Philippe Fleury	314 000 €	391 320 €	89%
Collection Louis Terzulli	351 000 €	510 795 €	98%
Collection Pierre Feidt	2 849 200 €	2 877 228 €	85%
Collection Bruno Ecklé	338 500 €	1 108 497 €	100%
Collection Pierre Bergé	85 000 €	118 800 €	100%

Salle d'exposition du Grand Garage Napoléon

UNE SOLUTION SUR MESURE

Grâce à notre savoir-faire et notre expérience dans le domaine, nous sommes aptes à fournir tous les services nécessaires à la mise en vente d'un véhicule.

L'expertise :
Notre équipe d'experts pourra, après un premier contact et la prise d'un rendez-vous, se déplacer afin d'inspecter et expertiser votre véhicule pour vous transmettre une estimation au plus près de la réalité du marché.

La photographie :
Lors de cette expertise sur place ou plus tard dans nos locaux, notre équipe est équipée et a les compétences pour réaliser une séance photographique complète de votre véhicule, que ce soit en extérieur ou en studio, afin de le mettre en valeur au sein du futur catalogue de vente.

La logistique :
Notre local sécurisé et avantageusement situé en plein cœur de Fontainebleau permet le stockage et la visite des véhicules qui seront proposés lors de la prochaine vente.
C'est pourquoi nous disposons de nombreux contacts dans le monde du transport de véhicules, nous permettant de vous proposer des solutions d'expédition adaptées à votre véhicule.

L'administratif :
Notre équipe est chargée du bon déroulement de la cession du véhicule. Ainsi, nous tenons à ce que le dossier accompagnant le véhicule permette un changement de propriétaire. Nous sommes par ailleurs aptes à vous assister dans les démarches nécessaires à la régularisation du dossier de votre véhicule.

Catalogue :
La mise en valeur de votre véhicule est un devoir. C'est pourquoi nous œuvrons pour fournir à celui-ci une description la plus précise et transparente possible, tout en essayant de retracer son historique.
En effet, notre de passeur est dans la transmission. Ceci, joint des photos réalisées auparavant permettra l'édition d'un catalogue de vente, disponible à la fois sur papier et internet.

Gardiennage et nettoyage :
Nous sommes en mesure de stocker votre véhicule en attente de sa vente au sein de notre local bellifontain. Nous nous assurons alors de la propreté de celui-ci avant et pendant son exposition pour la vente.

Communication et marketing :
Selon la voiture ou la moto qui nous sera confiée, notre communication s'adaptera. En effet, nous ciblerons des médias papiers ou numériques spécialisés de manière à assurer la visibilité de votre véhicule et d'en faciliter la vente.
Par ailleurs, nous informons l'intégralité de notre portefeuille client de l'organisation d'une vente aux enchères par notre maison, permettant à nos clients réguliers d'être en pleine connaissance de nos catalogues.

Paiement et après-vente simplifiée :
Lorsque votre véhicule trouve preneur lors de sa mise aux enchères, nous procéderons au paiement de celui-ci à partir d'un mois après sa vente. Notre équipe sera à votre écoute pour vous accompagner dans les modalités administratives et légales concernant votre vente.

Des frais de vente clairs et sans ambiguité, négociés et toujours respectés.

PERSONALIZED MARKETING AND COMMUNICATION

Our goal is to sell your vehicle at the best price, which is why we work with different media, whether on paper or digital to target a specific clientele. Above all, we make sure that anyone who may be interested in your car or motorcycle is informed of its availability. We spread the word through clubs, our client portfolio, internet ads or visuals published in the specialized press. Indeed, we regularly work with media such as LVA, Classic and Sport Cars, prewarcar.com, classicdriver.com, Instagram, Facebook and many others depending on the product offered.

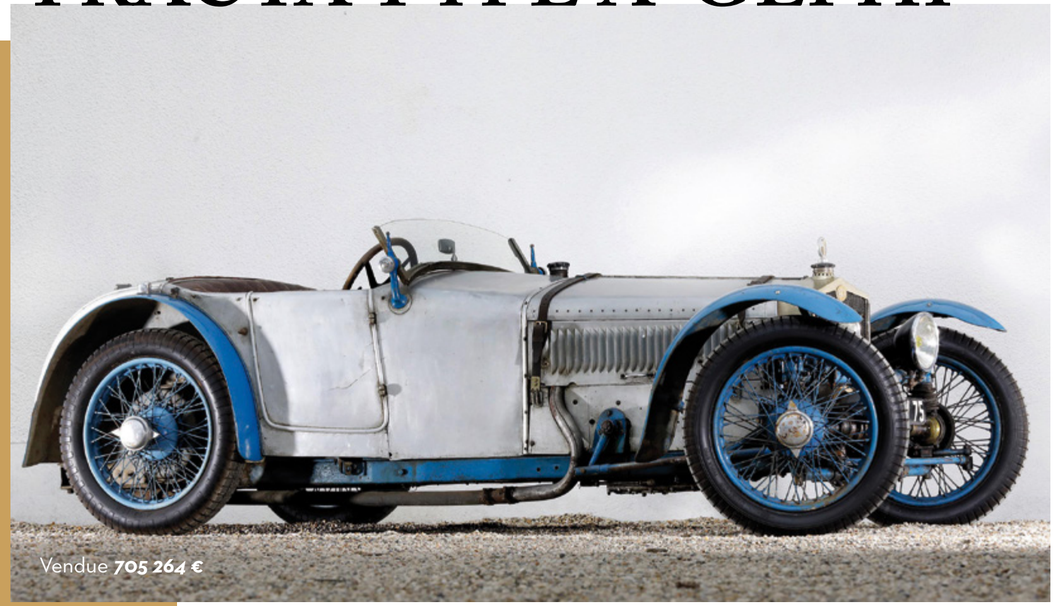
MARKETING ET COMMUNICATION PERSONNALISES

Notre objectif est de vendre votre véhicule au meilleur prix, c'est pourquoi nous travaillons avec différents médias, qu'ils soient sur support papier ou numérique afin de cibler une clientèle précise.

Surtout, nous faisons en sorte que toute personne susceptible d'être intéressée par votre voiture ou votre moto soit informée de sa disponibilité.
Nous faisons ainsi passer le message par le biais des clubs, de notre portefeuille client, d'annonces internet ou encore de visuels publiés dans la presse spécialisée.

En effet, nous travaillons régulièrement avec des médias tels que les éditions LVA, le magazine Classic and Sport Cars, prewarcar.com, classicdriver.com, Instagram, Facebook et tant d'autres en fonction du produit proposé.

TRACTA TYPE A-GEPHI



Vendue **705 264 €**

UN SERVICE DE RECHERCHE HISTORIQUE

Lorsqu'une voiture nous est proposée, nous mettons un point d'honneur à en connaître et en retranscrire l'histoire.

L'histoire est inséparable du monde de la voiture de collection et c'est cela même qui l'anime.

Nous travaillons par conséquent avec les meilleurs historiens, les plus grands clubs, musées et autres afin de remonter le temps et dresser le portrait le plus transparent possible de votre voiture et mettre en avant ses qualités.

Par le biais de documents, photographies, nous visons à retracer tout ce qui influera sur la valeur de votre automobile, de votre moto : des propriétaires célèbres, un historique en compétition, un historique d'entretien ou de restauration...
Le tout pour démontrer l'authenticité de votre véhicule.

A HISTORICAL RESEARCH SERVICE

When a car is offered to us, we make a point of honor to know and to transcribe its history. History is inseparable from the classic car world and that's what drives it. We therefore work with the best historians, the biggest clubs, museums and others to go back in time and draw the portrait as transparent as possible of your car and highlight its qualities. Through documents, photographs, we aim to trace everything that will affect the value of your car, your motorcycle. Famous owners, a history in competition, a history of maintenance or restoration ... All to demonstrate the authenticity of your vehicle.

1951 Vincent Type 1 000 Black Shadow - **132 000 €**

UN MONOPOLE DANS LE MONDE DU DEUX ROUES EN FRANCE

Avec une vente annuelle consacrée intégralement aux motos de collection, organisée dans le cadre du Salon Moto Légendes à Vincennes, Osenat détient un monopole dans le monde de la vente aux enchères de deux roues en France. Après deux premières ventes réussies, notre équipe revient pour une troisième édition qui aura lieu à l'automne 2019. Pour cela, nous travaillons avec l'un des meilleurs experts français en la matière.

A MONOPOLY IN THE MOTORBIKE'S WORLD IN FRANCE

With an annual sale dedicated entirely to motorcycles, organized as part of the Moto Legend show in Vincennes, Osenat holds a monopoly in the world of the bike's auction in France. After two successful sales, our team will give the cover for a third edition that will take place in autumn 2019. For this, we work with one of the best French experts in the field.

Ferrari 330 G T2+2- ***246 000€*** - à Lyon Epoqu'Auto 2018

LE DEPARTEMENT AUTOMOBILIA

Composant indissociable du département automobile, le département Automobilia le complète et le diversifie. Il propose pour votre intérieur des œuvres d'art sur le thème de l'automobile : Mascottes de radiateur et sculptures signées de noms tels que Rodin, Lalique, Sandoz, Martel, Guiraud Rivière, Moreau-Vauthier - Peintures et dessins originaux pour lesquels les plus grands peintres ont travaillé : Matisse, Bonnard, Buffet, Picasso, Van Dongen - Lithographies dont Toulouse Lautrec, Marie Laurencin, Ernest Montaut, Géo Ham - affiches anciennes. Pour décorer votre garage, vous y trouverez des plaques émaillées, des accessoires et outillages d'époque et même des pompes à essence, nous vous proposons des catalogues de constructeurs et livres sur les marques, sans oublier les biographies et récits de voyages ni même les nombreux romans qui se sont inspiré de ce thème. Si tout cela vous parait bien sérieux, vous pourrez vous distraire avec les jouets, maquettes et modèles réduits anciens tout en initiant à cette passion les jeunes générations à qui vous pourrez offrir une voiture à pédales ou même motorisée pour les plus gâtés.

NOS TEMPS FORTS DE L'AN 2018

Pour la maison Osenat, l'année 2018 fut une année marquée par de nombreuses ventes et des résultats en hausse de 12% par rapport à l'année précédente. Au total, ce ne sont pas moins de 331 véhicules qui furent vendues par l'équipe bellifontaine, à l'occasion de ventes à Fontainebleau, Strasbourg, La Teste-de-Buch, Lyon, ou encore Vincennes. Parmi ces dernières, nous noterons la présence de 9 Bugatti, dont une Bugatti Type 57 Galibier adjugée pour 431 320 €, un record pour ce modèle ! Notre vente de la collection Bruno Ecklé fut également un succès avec 100 % des lots vendus pour un total de 1 108 497 €. Enfin, nos ventes firent la part belle aux véhicules ayant appartenu à des célébrités : La Ferrari 512 TR de Johnny Hallyday présentée en mars fut vendue pour 240 000 €, sa Ducati 996 SPS, elle, atteint un prix de 28 800 € tandis que les Jaguar Mk.II (ex. Yves Saint Laurent) et Mercedes-Benz 450 SEL 6.9 s'échangèrent respectivement pour 74 400 € et 44 400 €.

OUR HIGHLIGHTS OF 2018

For Osenat, the year 2018 was a year marked by many sales and results up to 12% over the previous year. In total, not less than 331 vehicles were sold by the team, in Fontainebleau, Strasbourg, La Teste-de-Buch, Lyon, or Vincennes. Among these, we note the presence of 9 Bugatti, including a Bugatti Type 57 Galibier awarded for 431 320 €, a record for this model! Our sale of the Bruno Ecklé's collection was also a success with 100% of the lots sold for a total of 1 108 497 € . Finally, our sales gave pride of place to the vehicles that belonged to celebrities: The Johnny Hallyday's Ferrari 512 TR presented in March was sold for 240 000 €, his Ducati 996 SPS reached a price of 28 800 € while the Jaguar Mk.II and Mercedes-Benz 450 SEL 6.9 traded respectively for 74 400 € and 44 400 €.

DELAHAYE 135M CABRIOLET CHAPRON

En vente le 4 Mars 2019

PROGRAMME 2019

SAMEDI 23 MARS 2019 :
Saturday, March 23, 2019 :
FONTAINEBLEAU

SAMEDI 15 JUIN 2019 :
Saturday, June 15, 2019 :
FONTAINEBLEAU

DIMANCHE 10 NOVEMBRE 2019 :
Sunday, November 11, 2019 :
LYON - SALON EPOQU'AUTO

SAMEDI 23 NOVEMBRE 2019 :
Saturday, November 23, 2019 :
VINCENNES - SALON MOTO LÉGENDE

Le calendrier des ventes sera régulièrement mis à jour sur notre site internet www.osenat.com
The sales calendar will be regularly updated on our website www.osenat.com

ESPACES DESTINÉS AUX VENTES

L'Hôtel d'Albe
9-11 rue Royale 77300 Fontainebleau

La Bijouterie *La Galerie*
66 avenue de Breteuil 75007 Paris

Le 'Grand Garage Napoléon'
5 rue Royale 77300 Fontainebleau

Salle d'exposition Ventes courantes
Avenue de Fontainebleau 77930 Chailly-en-Bière

L'EQUIPE / THE TEAM

OSENAT :

Stéphane Pavot :
Directeur du département
+33(0) 6 81 59 85 65
+33 (0) 1 80 81 90 59
s.pavot@osenat.com

Loïc Maschi :
Spécialiste
+33 (0) 6 70 62 64 18
+33 (0) 1 80 81 90 10
l.maschi@osenat.com

Annabelle Rebelo :
Administration
+33 (0) 1 80 81 90 58
a.rebelo@osenat.com

CONSULTANTS :

Patrice Moreau :
automobiles@osenat.com

Alain Gaucher :
automobiles@osenat.com

Cyril Gautier :
automobiles@osenat.com

EXPERT AUTOMOBILIA :

Estelle Perry :
automobilia@osenat.com

Crédits photos : Christian Martin, Loïc Maschi, News d'Anciennes

MAISON DE VENTES AUX ENCHÈRES ■ AUCTION HOUSE
9-11, RUE ROYALE 77300 FONTAINEBLEAU - TEL. +33 (0)1 64 22 27 62 ■ 66, AVENUE DE BRETEUIL 75007 PARIS
contact@osenat.com ■ www.osenat.com ■ Agrément 2002-135 ■ Commissaire-Priseur habilité : Jean-Pierre Osenat