

Rapport  
d'activité  
Les ventes  
publiques  
en France

2010

La  
**documentation  
Française**

Rapport  
d'activité  
Les ventes  
publiques  
en France

2010

### ■ Article L 321-18 du code de commerce

« Il est institué un Conseil de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, doté de la personnalité morale. Le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques est chargé : 1<sup>o</sup> D'agrérer les sociétés de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques ainsi que les experts visés à la section 3 ; 2<sup>o</sup> D'enregistrer les déclarations des ressortissants des États mentionnés à la section 2 ; 3<sup>o</sup> De sanctionner, dans les conditions prévues à l'article L 321-22, les manquements aux lois, règlements et obligations professionnelles applicables aux sociétés de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, aux experts agréés et aux ressortissants d'un État membre de la Communauté européenne ou d'un État partie à l'accord sur l'Espace économique européen exerçant à titre occasionnel l'activité de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques en France. La décision du Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques qui refuse ou retire l'agrément d'une société ou d'un expert ou l'enregistrement de la déclaration d'un ressortissant d'un État mentionné à la section 2 doit être motivée. »

### ■ Article L 321-19 du code de commerce

« Le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques et la Chambre nationale des commissaires-priseurs judiciaires assurent conjointement l'organisation de la formation professionnelle en vue de l'obtention de la qualification requise pour diriger les ventes. »

### ■ Article R 321-44 du code de commerce

« Le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques rend compte de son activité dans un rapport annuel, qui comporte un bilan de l'application de l'article L 321-3 et des articles R 321-10 à R 321-17, ainsi qu'un relevé statistique des différentes catégories de déclarations reçues et des décisions prises en matière de reconnaissance des qualifications professionnelles des ressortissants des Etats membres de la Communauté européenne ou parties à l'accord sur l'Espace économique européen. Ce rapport est adressé au garde des sceaux, ministre de la justice, au ministre chargé de l'économie et des finances et au ministre chargé de la culture. Il est communiqué à la Chambre nationale des commissaires-priseurs judiciaires, au Conseil supérieur du notariat, à la Chambre nationale des huissiers de justice ainsi qu'aux instances départementales de ces professions. Le cas échéant, les observations du commissaire du Gouvernement sont annexées à ce rapport. »

## Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques

19, avenue de l'Opéra – 75001 Paris  
Tél : 01 53 45 85 45 – Fax : 01 53 45 89 20  
[info@conseildesventes.fr](mailto:info@conseildesventes.fr)  
[www.conseildesventes.fr](http://www.conseildesventes.fr)

# Sommaire

## Rapport d'activité 2010

### AVANT-PROPOS >

### INTRODUCTION >

■ Présentation du Conseil .....	9
■ Les membres du Conseil .....	14
■ Organigramme des services au 1 <sup>er</sup> janvier 2010 .....	16

### CHAPITRE > 1

#### La régulation du marché en 2010

■ Le contrôle de l'accès au marché des acteurs .....	20
■ Le contrôle de l'activité des acteurs sur le marché .....	29
■ La formation .....	63
■ Le Conseil : acteur de la concertation et force de proposition .....	68

### CHAPITRE > 2

#### Le bilan économique 2010 des ventes volontaires aux enchères publiques

■ Méthodologie.....	74
■ Les ventes volontaires aux enchères publiques en France .....	81
■ Les ventes aux enchères du secteur « Arts et Objets de collection » dans le monde en 2010 .....	135

### CHAPITRE > 3

#### L'évolution du cadre législatif

■ Le vote en première lecture par le Sénat.....	162
■ Le vote en première lecture par l'Assemblée nationale .....	163
■ Le vote en deuxième lecture par le Sénat .....	168

### CHAPITRE > 4

#### Présentation des comptes 2010 du Conseil des ventes

■ Analyse des produits 2010 (hors formation) .....	173
■ Analyse des charges 2010 (hors formation) .....	175
■ Analyse du résultat et des réserves (hors formation) .....	177
■ Le bilan de la formation en 2010 .....	177
■ Le rapport du commissaire aux comptes .....	178

### ANNEXES >

### OBSERVATIONS DU COMMISSAIRE DU GOUVERNEMENT >



## AVANT-PROPOS >

Au moment où le rapport annuel 2010 du Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères est mis sous presse, le 9<sup>ème</sup> depuis l'institution du CVV en 2001, le processus législatif de transposition de la Directive « services » et de réforme de la loi du 10 juillet 2000 est sur le point d'aboutir. L'on doit s'en réjouir.

La nouvelle loi, notamment, élargira le domaine des ventes volontaires aux enchères, modernisera le régime juridique de cette forme de commerce en expansion, précisera le rôle de l'autorité de régulation qu'est le CVV. Elle en modifiera également la composition et un nouveau Conseil sera nommé dans le mois qui suivra l'entrée en vigueur de la loi. C'est donc, très vraisemblablement, le second rapport de son mandat que le CVV dans sa composition nominative actuelle remet au Gouvernement et rend public.

Le rapport lui-même, et l'actualité des travaux du CVV au premier semestre 2011, au terme de ces deux ans, conduisent dans cette circonstance à formuler quelques observations et vœux.

Les ventes aux enchères publiques sont une activité économique dynamique, susceptible de croissance, et qui a, en France, traversé la crise économique de 2008-2009 sans difficultés majeures.

La mutation des entreprises « historiques » françaises, issues de la séparation des ventes judiciaires et des ventes volontaires de 2000 est largement mais inégalement réalisée.

Les grands groupes internationaux établis en France ont donné le « la » de ce que mérite la mise aux enchères du patrimoine mobilier et artistique français prestigieux, ils contribuent fortement à la vitalité de la place de Paris et ont commencé à localiser en France des ventes dans certains domaines qui lui échappaient. Il faut saluer la réussite, non loin d'eux, de quelques entreprises qui ont réussi le pari de choix managériaux renouvelés et se voient confier avec succès des ventes d'ensembles de grande valeur. Il faut également encourager les jeunes commissaires-priseurs qui, s'installant, imaginent des spécialisations et des modes commerciaux innovants. Les SVV réunies dans l'ensemble « Drouot » maintiennent et développent le marché de l'Hôtel des ventes, avec certaines réussites remarquables ; dans le même temps, la réorganisation logistique et statutaire du site, si elle a marqué des avancées importantes en réaction aux procédures judiciaires lancées fin 2009, demande encore des efforts assidus ;

le public et les clients ont conservé l'appétence pour les enchères en ce lieu, des ventes importantes y prospèrent, il s'agit donc d'assumer, au bénéfice de la marque collective et de la capacité d'investissement, les réorganisations et les éventuelles concentrations qui résultent inévitablement tant de l'assainissement de certains intervenants que de la croissance du commerce d'occasion sur internet.

Les entreprises qui forment le tissu des ventes d'objets d'art et de collection dans les régions, le plus souvent en coexistence avec des études de commissaires-priseurs judiciaires, personnalisent la belle tradition du commissaire-priseur apte à traiter de multiples catégories de biens, et à faire coexister ventes majeures et mises aux enchères de biens peu rémunérateurs, par sens de l'utilité sociale. C'est aussi en dehors de Paris que se développent, dans les secteurs de l'automobile et des biens industriels, des SVV, anciennes ou récemment établies, porteuses d'innovation.

Cette mutation, si elle s'accomplit pleinement, doit permettre au marché français de se développer à un rythme plus proche de celui des grands pays dont les données sont étudiées pour la première fois dans le présent rapport. L'étude originale de comparaison internationale qui a été conduite ici confirme l'irruption de la Chine comme premier marché en produit de ventes, devant les Etats-Unis, puis le Royaume-Uni, puis la France. Les pays de l'Union européenne sont ensemble un marché totalisant 7,7 milliards d'euros, plus que la Chine et les Etats-Unis. Mais les taux de variation des volumes d'adjudication sont beaucoup plus importants au Royaume-Uni qu'en France, et après une contraction forte en 2009, les ventes au Royaume-Uni ont bondi de deux-tiers en 2010.

La clientèle internationale suffisamment fortunée pour enchérir à haut niveau a aussi aisément accès à la France qu'aux autres pays, tant pour s'informer sur les ventes et enchérir à distance que pour s'y déplacer ; il est possible, comme le montrent de grandes ventes réussies sur le territoire, d'y assurer une excellente qualité d'organisation ; les événements culturels publics et marchands (Biennale des Antiquaires, Fiac, salon du dessin, Art Paris, expositions, etc.) comme la présence d'institutions patrimoniales majeures et d'importantes galeries rendent le séjour non sans agrément ; la France surveille les flux de biens culturels mais n'interdit presque jamais leur sortie au titre des trésors nationaux ; il est donc possible que la commercialisation des biens culturels issus du patrimoine français se fasse sur le territoire avant exportation et non après ; il est même possible d'envisager que, comme le pratiquent les grandes maisons de ventes mais aussi les marchands à Londres, des biens soient importés à Paris pour y être vendus puis réexportés.

L'environnement juridique des ventes aux enchères sera très prochainement placé au même niveau de libéralisation quant aux natures d'activité et d'organisation des opérateurs que dans les pays voisins ; les règles relatives aux commissaires-priseurs ne sont pas un frein à l'activité des maisons de ventes ; l'organe régulateur ne disposera pas de prérogatives plus importantes qu'aujourd'hui à l'égard des opérateurs, qui relèveront d'un régime de simple déclaration ; le travail d'élaboration d'un recueil déontologique en cours d'achèvement en collaboration avec les organisations professionnelles et les SVV sera de nature à renforcer la confiance des clients, vendeurs et acheteurs, dans toutes les maisons.

Pour sa part, le CVV, lui-même soumis au contrôle de la Cour des comptes, a expertisé et poursuivi la rationalisation de ses procédures de gestion pour orienter au maximum l'utilisation de ses moyens vers les travaux juridiques, économiques et de formation utiles aux opérateurs et aux pouvoirs publics, et préparer pour l'avenir une capacité d'investissement dans la formation en coopération avec la Chambre nationale des commissaires-priseurs judiciaires, et, de par la nouvelle loi, avec le Conseil national des courtiers de marchandises assermentés.

Le Conseil forme le vœu que les entreprises de ventes volontaires utilisent pleinement cet environnement pour développer leur stratégie de croissance et d'emploi.

Le Conseil exprime sa reconnaissance au secrétaire général et aux collaborateurs de l'institution.

Qu'il me soit permis de dire aux membres du Conseil et particulièrement aux plus assidus d'entre eux ma gratitude pour le travail désintéressé et soucieux de l'intérêt général accompli pendant ces deux années.

Pour le Conseil des ventes volontaires  
de meubles aux enchères publiques,

**La présidente,  
Francine Mariani-Ducray**

## AVERTISSEMENT >

Le processus législatif de réforme des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, commencé en 2009, s'est poursuivi en 2010 puis en 2011.

A la date d'impression du présent rapport, ce processus n'est pas entièrement achevé.

Le contenu détaillé de la réforme fait l'objet du chapitre 3.

Le rapport 2010 porte sur l'activité du Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques au cours de l'année 2010, soumise aux dispositions de la loi du 10 juillet 2000. Aussi, ce sont bien les dispositions issues de la loi de 2000 et de son décret d'application auxquelles il est fait référence dans les développements qui suivent.



### ▲ Rare manuscrit Andalou

*Abu Ali Hassan al-Farisi*

*Paris Drouot Richelieu, 23 juin*

*Gros et Delettrez*

*2 000 000 €*

*©Marc Guermeur pour Gros & Delettrez*

## INTRODUCTION >

### ■ Présentation du Conseil

**Le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques**, plus couramment dénommé « Conseil des ventes », est l'autorité de régulation des acteurs du marché des ventes volontaires aux enchères publiques. Il a été institué par la loi n° 2000-642 du 10 juillet 2000 portant réglementation des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, qui a notamment supprimé le monopole des commissaires-priseurs pour les ventes volontaires. Doté de la personnalité morale, il veille, au bénéfice des acheteurs et vendeurs, au bon fonctionnement du marché des ventes volontaires aux enchères publiques. Sa composition, ses attributions et ses moyens sont notamment régis par les dispositions des articles L 321-18 à L 321-23 et R 321-36 à R 321-55 du code de commerce.

### ► Missions – Pouvoirs – Responsabilités

Le Conseil des ventes est chargé :

■ **D'agrémenter les sociétés de ventes volontaires** (SVV). En vertu de l'article L 321-5 du code de commerce, les SVV doivent, sous peine de sanctions pénales prévues à l'article L 321-15 du code de commerce, obtenir un agrément préalable pour pouvoir exercer leur activité. Cet agrément, délivré par le Conseil, est accordé aux sociétés qui présentent les garanties prévues par les textes pour exercer l'activité de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, notamment en ce qui concerne leur organisation, leurs moyens techniques et financiers, la sécurité de leurs opérations ainsi que l'honorabilité de leurs dirigeants. Les SVV doivent comprendre parmi leurs associés, dirigeants ou salariés, un ou plusieurs commissaires-priseurs habilités. Le contrôle préalable du respect de ces conditions effectué par le Conseil constitue ainsi une garantie pour les personnes, acquéreurs et vendeurs, participant à ce type de vente, ainsi qu'un gage de concurrence loyale entre les opérateurs qui sont soumis aux mêmes prescriptions. Dans ce cadre, le Conseil intervient en amont lorsqu'un nouvel opérateur souhaite entrer sur le marché mais également en aval pour s'assurer que des opérateurs n'interviennent pas sur le marché sans avoir été au préalable agréés.

■ **D'agrémenter les experts** qui demandent un tel agrément.

■ **D'enregistrer les déclarations des ressortissants** des États membres de l'Union européenne ou d'États parties à l'accord sur l'Espace économique européen qui exercent de manière occasionnelle une activité de ventes volontaires en France.

■ **D'intervenir en cas de non-respect** par les opérateurs du marché de leurs obligations légales, réglementaires ou professionnelles. Plusieurs niveaux d'intervention coexistent sans être exclusifs les uns des autres. Le Conseil peut tout d'abord prendre des mesures administratives à l'encontre des opérateurs, suspension ou retrait d'agrément, pour défaut de caution et d'assurance, de redressement judiciaire, etc. Il peut également, s'il est saisi de réclamations, prendre des sanctions disciplinaires en cas de manquements aux dispositions législatives, réglementaires ou professionnelles applicables. L'examen des réclamations est assuré par le commissaire du Gouvernement. La personne mise en cause est invitée à prendre connaissance des griefs et à s'expliquer sur ceux-ci. Si le commissaire du Gouvernement estime qu'il y a lieu à poursuivre, il renvoie alors la personne mise en cause devant le Conseil réuni en formation disciplinaire. La procédure devant le Conseil est contradictoire et s'exerce dans le respect des droits de la défense. Le Conseil des ventes peut infliger une sanction telle qu'un avertissement, un blâme, une interdiction d'exercice de tout ou partie de l'activité à titre temporaire (dans la limite de trois ans), un retrait de l'agrément de la SVV ou de l'expert agréé ou une interdiction définitive de diriger les ventes. Les décisions du Conseil, qu'elles soient administratives ou disciplinaires, sont susceptibles de recours devant la cour d'appel de Paris. Elles ne sont pas exclusives de procédures judiciaires, civiles ou pénales.

■ **De veiller au respect** par les sociétés de ventes volontaires de leurs obligations en matière de lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme. Cette nouvelle mission est confiée au Conseil, en application de l'ordonnance du 30 janvier 2009, dans le cadre du renforcement des dispositions de lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme auxquelles sont soumises les SVV comme d'autres acteurs économiques.

■ D'assurer enfin, conjointement avec la Chambre nationale des commissaires-priseurs judiciaires, **l'organisation de la formation professionnelle** des futurs commissaires-priseurs en vue de l'obtention de la qualification requise pour diriger les ventes et leur habilitation subséquente. Après un examen d'accès, la formation comporte des enseignements théoriques et pratiques sanctionnés par un certificat d'aptitude. La réglementation en vigueur qui résulte du décret n° 2009-143 du 9 février 2009 est conforme à la directive 2005/36/CE du 7 septembre 2005 relative à la reconnaissance des qualifications professionnelles.

Le Conseil publie chaque année un rapport public d'activité. Pour l'accomplissement de ses missions, le Conseil assure une veille économique du marché des enchères dont le rapport annuel rend également compte.

## ► Composition

Le Conseil des ventes est composé de **onze membres nommés pour quatre ans par le garde des Sceaux**, ministre de la Justice : six personnes qualifiées et cinq représentants des professionnels dont un expert. **Des suppléants sont désignés en nombre égal**. Le mandat des membres, de quatre ans, n'est renouvelable qu'une seule fois. Le président est élu par les membres du Conseil. La composition mixte du Conseil est une garantie pour que ses décisions puissent s'appuyer sur les compétences de professionnels expérimentés tout en préservant son indépendance. Les mandats des membres titulaires et membres suppléants du Conseil sont exercés à titre gratuit.

Un magistrat du parquet est nommé par le garde des Sceaux pour exercer la fonction de commissaire du Gouvernement auprès du Conseil des ventes.

Le fonctionnement du Conseil est régi par un règlement intérieur modifié en dernier lieu le 7 janvier 2010. Ce document précise les modalités d'organisation du Conseil, les règles de convocation et de tenue des séances, les conditions d'élection et les compétences du président ainsi que les modalités de la procédure disciplinaire.



### ▲ Emile Gallé (1846-1904)

*Vitrine à décor d'ombellifères ou berce des prés.*

*Signature japonisante sur la porte, vers 1900*

*172 x 67 x 45 cm*

*Metz, 7 mars*

*Est enchères*

*59 000 €*

*®Est enchères*

**La composition nominative du Conseil, telle qu'elle résulte de l'arrêté du 29 juillet 2009 publié au Journal Officiel le 2 août 2009, est la suivante :**

• **Présidente**

**Francine MARIANI-DUCRAY,**  
conseiller d'État

• **Membres titulaires**

**Denis ANTOINE**, dirigeant de société de ventes  
**Claude BOISGIRARD**, dirigeant de société de ventes  
**Guillaume CERUTTI**, président-directeur général de Sotheby's France  
**Philippe CHALMIN**, professeur d'université  
**Bernard DAESCHLER**, premier président honoraire de la cour d'appel de Reims  
**Christian DEYDIER**, antiquaire  
**Guy JOLY**, doyen de chambre à la Cour de cassation  
**Philippe LIMOUZIN-LAMOTHE**, président de l'Observatoire du marché de l'art et du mouvement des biens culturels  
**Michel VANDERMEERSCH**, expert agréé  
**Emmanuelle VIDAL-DELAGNEAU**, directeur du développement de Christie's France

• **Membres suppléants**

**Jean-Claude ANAF**, dirigeant de société de ventes  
**Francine BARDY**, conseiller à la Cour de cassation  
**Catherine CHADELAT**, conseiller d'État  
**Georges DELETTREZ**, dirigeant de société de ventes  
**Éric LACOMBE**, dirigeant de société de ventes  
**Baudoin LEBON**, galeriste  
**Bernard LYONNET**, avocat à la cour  
**Christian PATTYN**, inspecteur général des affaires culturelles honoraire  
**Thierry POMEZ**, dirigeant de société de ventes  
**Jean-Baptiste de PROYART**, libraire  
**Thierry STETTEN**, expert agréé

• **Commissaire du Gouvernement**

**Michel SEURIN**, avocat général

## ► Moyens

Le budget du Conseil est de l'ordre de 1,7 million d'euros. Son financement est assuré par le versement de cotisations professionnelles obligatoires acquittées par les sociétés de ventes et par les experts agréés. Le montant des cotisations est fixé chaque année par le Conseil. En 2010, pour les sociétés de ventes, il est égal au montant le moins élevé calculé sur le produit des ventes au taux de 0,09 %, ou sur les honoraires bruts perçus au taux de 0,73 %. Pour les experts agréés, il est égal à 0,73 % du produit des honoraires bruts hors taxe avec un maximum de perception fixé à 200 euros. La décision du 7 janvier 2010 prévoit un règlement provisionnel en octobre sur la base d'une estimation du volume des ventes de l'année en cours et le règlement du solde en avril de l'année suivante à partir des données définitives (décision antérieure du 16 décembre 2008 : deux versements provisionnels en avril et octobre et régularisation en avril de l'année suivante).

Le Conseil des ventes volontaires dispose de services dirigés par le président. Le secrétaire général est chargé du fonctionnement des services sous l'autorité du président. Le secrétariat général employait dix personnes au 1er janvier 2010 : deux fonctionnaires détachés, six personnes titulaires d'un contrat à durée indéterminée et deux autres agents contractuels, dont l'un a quitté le Conseil sans être remplacé en octobre 2010. Le commissaire du Gouvernement dispose quant à lui d'un fonctionnaire de police mis à disposition du Conseil par le ministère de l'Intérieur contre remboursement de son traitement et d'une secrétaire, fonctionnaire détachée et rémunérée par le Conseil. Au total, ce sont ainsi treize personnes qui ont participé en 2010 à la réalisation de ses missions par le Conseil des ventes (12 équivalents temps plein).

Le détail des moyens financiers dont dispose le Conseil fait l'objet d'un chapitre spécifique du présent rapport. La gestion financière et comptable du Conseil est soumise au contrôle de la Cour des comptes, contrôle effectivement exercé en 2010.



### ▲ Collection intégrale de guides rouges Michelin

*dont 90 guides France de 1900 à 2000, XX<sup>e</sup> siècle*

*Royat – Chamalières, samedi 10 juillet*

*Vassy-Jalenques SVV. Expert M. Gonzalez*

*66 000 €*

*©Vassy - Jalenques SVV*

# ■ Les membres du Conseil

## Présidente

**Francine MARIANI-DUCRAY**

présidente du Conseil des ventes  
volontaires aux enchères publiques



1

## Membres titulaires



2



3



4



5



6



7



8



9



10



11



12

**[2] Denis ANTOINE**, dirigeant de société de ventes

**[3] Claude BOISGIRARD**, dirigeant de société de ventes

**[4] Guillaume CERUTTI**, président-directeur général de Sotheby's France

**[5] Philippe CHALMIN**, professeur d'université

**[6] Bernard DAESCHLER**, premier président honoraire de la cour d'appel de Reims

**[7] Christian DEYDIER**, antiquaire

**[8] Guy JOLY**, doyen de la Cour de cassation

**[9] Philippe LIMOUZIN-LAMOTHE**, président de l'Observatoire du marché de l'art et du mouvement des biens culturels

**[10] Michel VANDERMEERSCH**, expert agréé

**[11] Emmanuelle VIDAL-DELAGNEAU**, directeur du développement de Christie's France,

**[12] Michel SEURIN**, commissaire du Gouvernement et avocat général

## Membres suppléants



13



14



15



16



17



18



19



20



21



22



23



24

**13** Jean-Claude ANAF, dirigeant de société de ventes

**14** Francine BARDY, conseiller à la Cour de cassation

**15** Catherine CHADELAT, conseiller d'Etat

**16** Georges DELETTREZ, dirigeant de société de ventes

**17** Éric LACOMBE, dirigeant de société de ventes

**18** Baudoin LEBON, galeriste

**19** Bernard LYONNET, avocat à la cour

**20** Christian PATTYN, inspecteur général des affaires culturelles honoraire

**21** Thierry POMEZ, dirigeant de société de ventes

**22** Jean-Baptiste de PROYART, libraire

**23** Thierry STETTEN, expert agréé

**24** Thierry SAVY, secrétaire général

# Organigramme des services au 1<sup>er</sup> janvier 2010

## • Secrétariat général

### **Thierry SAVY**

Conseiller référendaire à la Cour des comptes  
Secrétaire général

### **Pierre TAUGOURDEAU**

Secrétaire général adjoint  
Suivi des questions juridiques

### **Catherine BARON**

Directrice administrative  
Suivi de la formation professionnelle  
Contrôle des opérateurs et veille sur le marché

### **Ariane CHAUSSON**

Responsable de la communication

### **Patricia COLOMBIER**

Suivi de la comptabilité  
Agrément, caution et cotisation des SVV et experts

### **Sylvie MARLY**

Assistante du président et du secrétaire général  
Préparation des dossiers du Conseil

### **Jeanne DEFRAZOUX**

Chargée de mission  
Suivi des ventes aux enchères électroniques  
Jusqu'au 15 octobre 2010

### **Anne-Charlotte BOURCIER**

Chargée de mission  
Suivi des questions juridiques

### **Nadia MAZZOLINI**

**Fatiha MESSAOUD**  
Services généraux

## • Services du commissaire du Gouvernement

### **Michel SEURIN**

Commissaire du Gouvernement

### **Antoine LOPEZ**

Enquêteur  
Jusqu'au 31 mai 2010

### **Annie MATTEI**

Enquêteur  
A compter du 1<sup>er</sup> juillet 2010

### **Céline CHAVRIER**

Secrétaire



▲ **Amedeo Modigliani (1884-1920)**

*Tête signée "Modigliani" (à l'arrière), pierre calcaire*

*Hauteur: 64 cm. (25 1/4 in.). Exécuté vers 1910-12*

*Christie's Paris, 14 juin*

*43 185 000 €*

*Record du monde pour une œuvre vendue aux enchères en France*

*Record du monde pour une sculpture de l'artiste vendue aux enchères*

*©Christie's*



# La régulation du marché en 2010

■ <b>Le contrôle de l'accès au marché des acteurs</b>	<b>20</b>
► Les agréments .....	20
► Les habilitations .....	24
► La situation spécifique des acteurs non agréés .....	25
■ <b>Le contrôle de l'activité des acteurs sur le marché</b>	<b>29</b>
► Les informations dont dispose le Conseil sur les acteurs .....	29
► L'intervention du Conseil au niveau administratif .....	43
► L'intervention du Conseil au niveau disciplinaire .....	45
► L'intervention du Conseil au niveau pénal .....	60
■ <b>La formation</b>	<b>63</b>
► Bilan .....	64
► Cérémonie de remise des diplômes .....	67
■ <b>Le Conseil : acteur de la concertation et force de proposition</b>	<b>68</b>
► Lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme .....	68
► Déontologie .....	70

# Le contrôle de l'accès au marché des acteurs

## ► Les agréments

### Les agréments de sociétés de ventes volontaires (SVV)

La réglementation en vigueur, issue de la loi n° 2000-642 du 10 juillet 2000 codifiée aux articles L 321-1 et suivants du code de commerce, a conditionné l'accès à l'activité de ventes volontaires aux enchères publiques à l'obtention d'un agrément. Les sociétés de ventes volontaires ne peuvent donc exercer leur activité, exclusive d'autres activités, dans la législation en vigueur, qu'après avoir obtenu l'agrément préalable du Conseil des ventes (article L 321-5 du code de commerce), le non-respect de cette obligation étant sanctionné pénalement (article L 321-15 du code de commerce<sup>1</sup> ). L'agrément est délivré par le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, dans les conditions définies aux articles L 321-5 et L 321-18 du code de commerce. Le Conseil des ventes s'assure que la société satisfait aux différentes conditions fixées par la loi, relatives à l'organisation de la société, aux moyens techniques et financiers, à l'honorabilité et l'expérience des dirigeants, à la sécurité des opérations à l'égard des clients, à l'existence d'un compte de tiers, à la souscription d'une assurance de responsabilité civile professionnelle et d'un cautionnement des fonds déposés par les tiers et à la présence parmi les associés, dirigeants ou salariés de la société, d'une personne habilitée à diriger les ventes, le commissaire-priseur.

Dix sept nouvelles sociétés de ventes volontaires ont été agréées par le CVV en 2010. Pour mémoire, ce nombre était de douze en 2008 et de dix en 2009. On observe ainsi une augmentation du nombre des nouveaux acteurs qui ont intégré en 2010 le marché des ventes aux enchères. Compte tenu des retraits d'agrément (*cf. infra*) qui interviennent également en cours d'année, que ce soit à la demande des SVV, pour des raisons administratives, ou bien encore comme mesure disciplinaire, le solde net d'évolution de la population des SVV agréées est positif de huit unités. Ainsi, au 31 décembre 2010, le nombre total de SVV agréées s'établit à 393 (contre 385 en 2010). Après deux années de stabilisation, on observe une reprise des agréments qui porte à 16 % le taux d'accroissement du nombre des sociétés de ventes depuis la mise en œuvre de la loi de 2000.

L'analyse des sociétés de ventes agréées permet de faire un certain nombre d'observations intéressantes pour détecter et comprendre les évolutions structurelles du marché.

---

<sup>1</sup> L'article L 321-15 du code de commerce dispose : « *1.- Est puni de deux ans d'emprisonnement et de 375 000 euros d'amende le fait de procéder ou de faire procéder à une ou plusieurs ventes volontaires de meubles aux enchères publiques : 1<sup>o</sup> Si la société qui organise la vente ne dispose pas de l'agrément prévu à l'article L 321-5 soit qu'elle n'en est pas titulaire, soit que son agrément a été suspendu ou retiré à titre temporaire ou définitif ; 2<sup>o</sup> Ou si le ressortissant d'un Etat membre de la Communauté européenne ou d'un Etat partie à l'accord sur l'Espace économique européen qui organise la vente n'a pas procédé à la déclaration prévue à l'article L 321-24 ; 3<sup>o</sup> Ou si la personne qui dirige la vente ne remplit pas les conditions prévues à l'article L 321-8 ou est frappée d'une interdiction à titre temporaire ou définitif de diriger de telles ventes [...]* ».

## ■ Sur la forme sociale des SVV

Sur les 393 SVV titulaires d'un agrément fin 2010, 327 ont une forme sociale à responsabilité limitée (SARL ou EURL) ce qui représente 83 % des sociétés de ventes volontaires. La forme de la société par actions simplifiée (SAS) est la deuxième forme la plus utilisée (14 % des SVV), alors qu'elle ne représentait que 9 % des SVV en 2002. Il y a donc une nette évolution de la forme sociale choisie par les opérateurs.

	2002	2007	2008	2009	2010
Sociétés à responsabilité limitée (SARL et EURL)	293	324	324	322	327
SAS	32	44	50	51	54
SA	14	12	11	11	11
SNC	1	1	1	1	1
<b>Total</b>	<b>340</b>	<b>381</b>	<b>386</b>	<b>385</b>	<b>393</b>

## ■ Sur le lien entre les ventes volontaires et les ventes judiciaires

L'adossement des sociétés de ventes volontaires à une étude de commissaire-priseur judiciaire est un indicateur très utile de la structuration du marché et de son éventuelle ouverture à des acteurs nouveaux dont la stratégie pourra être différente, potentiellement plus entrepreneuriale et capitaliste. En 2010, 316 SVV représentant 80 % du total sont adossées à des études judiciaires. 20 % des sociétés de ventes exercent donc la seule activité de ventes volontaires. Ce pourcentage est en augmentation régulière depuis 2002. Pour mémoire, après la première année de mise en œuvre de la loi du 10 juillet 2000, 7 % seulement des sociétés de ventes étaient uniquement « volontaires ». Ainsi, l'année 2010 confirme l'évolution observée depuis 2009 caractérisée par la diminution de la proportion des SVV adossées, qui demeurent toutefois très majoritaires, et l'augmentation du nombre et de la proportion des SVV uniquement « volontaires ».

	2002	2007	2008	2009	2010
SVV adossées à des études de commissaires-priseurs judiciaires	317	323	324	318	316
SVV uniquement « volontaires »	23	58	64	67	77
<b>Total</b>	<b>340</b>	<b>381</b>	<b>386</b>	<b>385</b>	<b>393</b>

## ■ Sur les activités des sociétés de ventes

Un certain nombre de SVV « traditionnelles » proposent aujourd’hui des ventes aux enchères en ligne (à ne pas confondre avec la possibilité technique offerte par certaines SVV de suivre et de participer à des ventes en direct par Internet).

Leur nombre est en constante augmentation, même si leur proportion demeure marginale par rapport aux sociétés de ventes qui restent sur des modalités de fonctionnement classiques.

L’essor du commerce en ligne laisse anticiper un développement de cette forme de vente aux enchères, sécurisée pour le consommateur par les qualifications du commissaire-priseur volontaire.

Les sociétés agréées opérant exclusivement sur Internet sont encore peu nombreuses. En réalité, le nombre d’opérateurs qui utilisent Internet avec des opérations s’apparentant plus ou moins à des enchères est beaucoup plus important, mais tous les opérateurs ne sollicitent pas l’agrément du Conseil. Ce défaut de demande d’agrément a été à l’origine d’un certain nombre d’actions en justice diligentées par le Conseil (*cf. infra*).

On peut observer une augmentation du nombre des sociétés développant une activité de ventes électroniques, que ce soit de manière partagée, en complément d’une activité de ventes “physiques”, ou de manière exclusive, même si ce dernier mode reste encore limité.

	2002	2007	2008	2009	2010
SVV développant une activité « standard »	337	374	376	371	368
SVV développant l’activité de ventes électroniques	3	7	10	14	25
<b>Total</b>	<b>340</b>	<b>381</b>	<b>386</b>	<b>385</b>	<b>393</b>

## Les motifs de refus d’agrément

Le Conseil des ventes saisi d’une demande d’agrément, en vertu de l’article L 321-5 du code de commerce, peut, au regard de critères définis par la loi, refuser cet agrément aux sociétés de ventes. L’objectif est de protéger vendeurs et acquéreurs de sociétés qui ne présenteraient pas toutes les garanties nécessaires.

Ce refus dûment motivé est notifié au demandeur et peut faire l'objet d'un recours gracieux et d'un recours devant la cour d'appel de Paris (*cf. infra*). En 2010, le CVV a prononcé trois refus d'agrément, pour manque de garanties suffisantes en ce qui concerne les moyens financiers dans un cas et pour manque de garanties sur les capacités du dirigeant à gérer sa société dans les deux autres.

## L'agrément des experts

Les experts auxquels ont parfois recours les opérateurs de ventes aux enchères peuvent être agréés par le Conseil des ventes. Alors que pour les SVV, l'agrément est une obligation légale, dans le cas des experts, il s'agit d'une simple faculté laissée à leur initiative, l'agrément pouvant constituer un argument dans la recherche et la fidélisation de clients.

Après sept années de baisse ininterrompue, le nombre d'experts agréés a augmenté en 2010 pour atteindre 61 personnes, du fait de la délivrance par le Conseil de trois nouveaux agréments en 2010 et de l'absence de retrait d'agrément.

Cette évolution très faible ne remet pas en cause l'analyse présentée dans le précédent rapport du Conseil sur l'inefficacité du dispositif prévu par la loi de 2000, les avantages induits par l'agrément n'étant manifestement pas suffisamment incitatifs.

	2002	2007	2008	2009	2010
<b>Nombre d'experts agréés</b>	75	67	63	58	61

## Les contentieux

Comme cela a été indiqué *supra*, les décisions de refus d'agrément peuvent faire l'objet de recours devant la cour d'appel de Paris. Cependant, au 31 décembre 2010, aucune des décisions de refus d'agrément prononcées par le Conseil en 2010 à l'encontre de sociétés de ventes ou bien d'experts n'a fait l'objet d'un contentieux.

## ► Les habilitations

### Les habilitations

Seules les personnes ayant la qualification requise pour diriger les ventes ou qui sont titulaires d'un titre, d'un diplôme ou d'une habilitation reconnus équivalents en la matière sont habilitées à diriger une vente aux enchères (art. L 321-8 et L 321-9 du code de commerce).

65 habilitations ont été délivrées par le CVV en 2010. Pour mémoire, ce chiffre était de 33 en 2008 et 45 en 2009. Compte tenu du nombre de retraits d'habilitation à la demande des SVV ou des commissaires-priseurs, le nombre de commissaires-priseurs habilités est de 590 en 2010, soit une faible progression depuis l'année précédente, et une augmentation de 25 % depuis la création du régime des sociétés de ventes volontaires.

En 2010, 39 % des commissaires-priseurs habilités n'étaient pas déjà commissaires-priseurs avant la loi du 10 juillet 2000. Ce chiffre, qui mesure ainsi le renouvellement de la profession, est en progression de 9 % en quatre ans.

En 2010, le Conseil n'a prononcé aucun refus d'habilitation.

	2002	2007	2008	2009	2010
CPH qui étaient CP avant 2001	423	392	376	379	361
CPH qui n'étaient pas CP avant 2001	50	167	192	201	229
<b>Total</b>	<b>473</b>	<b>559</b>	<b>568</b>	<b>580</b>	<b>590</b>

*CPH : commissaires-priseurs habilités*

*CP : commissaires-priseurs*

### Les contentieux

Les décisions d'habilitation ou de refus d'habilitation peuvent faire l'objet de recours devant la cour d'appel de Paris. Deux instances relatives à des décisions de refus d'habilitation prononcées en 2008 par le Conseil qui ont donné lieu à recours devant la cour d'appel de Paris sont actuellement pendantes devant la Cour de cassation.

L'une des deux instances concerne un arrêt rendu par la cour d'appel de Paris en 2009 traité dans le précédent rapport annuel du Conseil des ventes ; l'autre concerne un arrêt rendu le 11 mai 2010 par la cour d'appel de Paris.

Cet arrêt procède d'un recours formé par la SVV X et par M. Y contre la décision de refus d'habilitation de ce dernier à diriger les ventes auprès de la SVV, décision motivée par la condamnation dont avait fait l'objet la personne intéressée pour des faits contraires à l'honneur et à la probité. L'arrêt rappelle qu'il revient à la SVV et non à la personne dont l'habilitation est demandée de formuler la demande d'habilitation.

La cour d'appel en déduit que le recours formé par la personne est irrecevable. Elle en déduit également que la personne dont l'habilitation est demandée ne peut, dans le cadre de l'examen de la demande d'habilitation, se prévaloir d'un droit à être entendue par le Conseil qui serait fondé sur l'article R 321-2 du code de commerce qui, au surplus, concerne la procédure d'agrément des SVV et non la procédure d'habilitation. Elle en déduit enfin que l'argument de prétextes incompatibles avec un membre du Conseil de la personne dont l'habilitation est demandée n'est pas opposable à la décision du Conseil.

## ► La situation spécifique des acteurs non agréés

Dans le cadre créé par la loi du 10 juillet 2000, l'instrument que constitue l'agrément délivré par le Conseil des ventes a pour effet de faire entrer l'opérateur dans le champ de la régulation assurée par le Conseil des ventes.

L'adoption d'une réglementation spécifique se justifie au regard des particularismes du procédé commercial, de la nécessaire protection du consommateur et d'une volonté d'instaurer le cadre d'une concurrence loyale entre opérateurs.

Cette réglementation emporte un certain nombre de contraintes pour les opérateurs, notamment en termes d'organisation et de garantie des ventes, qui implique au regard du principe d'égalité que l'ensemble des opérateurs y soit soumis.

Le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques veille donc à ce que toutes les entreprises qui pratiquent l'activité de ventes volontaires aux enchères publiques soient agréées et il est ainsi susceptible d'engager une action en justice à l'encontre de celles qui pratiqueraient l'activité sans agrément. Cette action peut prendre la forme d'une plainte au procureur de la République avec constitution de partie civile ou d'une action en responsabilité civile fondée sur l'article 1382 du code civil<sup>2</sup>, la faute étant le fait de pratiquer les enchères sans agrément et le préjudice étant le non-paiement des cotisations dues au Conseil.

<sup>2</sup> L'article 1382 du Code civil : « Tout fait quelconque de l'homme, qui cause à autrui un dommage, oblige celui par la faute duquel il est arrivé à le réparer ».

Les contentieux dont le Conseil a eu à connaître en 2010 concernent des entités qui opèrent sur Internet.

L'agrément des sociétés de ventes volontaires disparaît dans le cadre de la réforme législative au profit d'un processus de déclaration ; il reviendra toutefois au Conseil des ventes de s'assurer que les opérateurs pratiquant l'activité de ventes volontaires aux enchères publiques ont régulièrement effectué cette démarche.

#### ■ **Jugement du tribunal de grande instance de Paris du 25 mai 2010 (jugement « eBay »)**

Le Conseil des ventes reprochait à la société eBay de pratiquer l'activité de ventes volontaires aux enchères publiques ou à tout le moins l'activité de courtage en ligne de biens culturels sans être agréée et, par là, en dehors du cadre législatif et réglementaire auquel les SVV sont soumises.

Dans le jugement susvisé, le tribunal de grande instance de Paris, après avoir réaffirmé l'intérêt à agir du Conseil des ventes, l'a débouté de ses demandes en considérant que les services proposés par eBay « qui constituent autant de contrats d'entreprise » ne prévoient pas qu'eBay reçoive mandat de la part du vendeur et qu'il n'y a pas d'adjudication ; le tribunal en a déduit que les conditions nécessaires pour une vente aux enchères ne sont pas réunies et que l'activité d'eBay doit être regardée comme une activité de courtage en ligne, non soumise aux dispositions du code de commerce applicables aux ventes volontaires de meubles aux enchères publiques.

Le tribunal juge en outre qu'il n'est pas possible de considérer qu'eBay pratique le courtage en ligne de biens culturels dans la mesure où, d'une part, la vente de biens culturels est interdite sur le site et où, d'autre part, le prix moyen des objets qui y sont vendus est de quarante euros.

Le Conseil des ventes a interjeté appel de ce jugement.

La question soulevée par ce jugement reste pertinente dans la mesure où le texte de réforme de la loi de 2000 actuellement en cours d'adoption maintient la distinction entre activité de ventes aux enchères publiques et activité de courtage en ligne.

## ■ **Jugement du tribunal de grande instance de Paris du 2 mars 2010**

Le Conseil des ventes a engagé une instance à l'encontre de la société Agorastore afin de voir cette dernière interdite de poursuivre son activité de ventes volontaires aux enchères publiques par voie électronique au profit des collectivités territoriales.

Dans son jugement susvisé, le tribunal de grande instance de Paris, après avoir réaffirmé la qualité du Conseil des ventes à agir, l'a débouté de ses demandes. Il a jugé qu'Agorastore n'était pas mandataire de la collectivité « vendeur » dans la mesure où elle se contentait de mettre à la disposition de la collectivité territoriale les moyens informatiques qui lui permettraient d'organiser en son sein la vente aux enchères publiques de ses biens meubles ; l'activité ne pouvait dès lors être regardée comme activité de ventes volontaires aux enchères publiques. Ce jugement est devenu définitif.

Cette décision met en évidence l'absence de réglementation applicable aux ventes aux enchères des meubles appartenant aux collectivités territoriales. Ni le code de commerce, ni le code général de la propriété des personnes publiques, ni même le code général des collectivités territoriales ne régissent ces ventes qui sont spécifiques.

Il convient à cet égard de souligner que l'article L 321-36 du code de commerce qui prévoit que les ventes aux enchères publiques de meubles appartenant à l'Etat sont faites en la forme domaniale ou par une SVV n'est pas applicable aux collectivités territoriales.

L'absence de norme spécifique offre aux collectivités territoriales une liberté de choix entre trois processus de vente aux enchères différents : vente par les services de l'Etat en charge des domaines, vente par l'intermédiaire d'une société de ventes volontaires ou vente organisée par la collectivité elle-même.



▲ **Chef-d'œuvre du « maître de Buli »**

*Siège à cariatide luba de Harry Bombeeck*

*Haut. 51 cm ; diam. 30,5 cm*

*Sotheby's Paris, 30 novembre*

*5 440 750 €*

*©Sotheby's – Artdigital Studio*

## Le contrôle de l'activité des acteurs sur le marché

### ► Les informations dont dispose le Conseil sur les acteurs

#### La veille

Le Conseil intervient pour contrôler l'accès des acteurs au marché des ventes aux enchères volontaires. Il faut également qu'il puisse suivre leur activité pour s'assurer que leurs conditions d'exercice sont bien conformes aux dispositions législatives et réglementaires et que le consommateur, qu'il soit vendeur ou acquéreur, bénéficie de toutes les garanties nécessaires. Il s'agit là d'une mission qui relève de son rôle de régulateur.

C'est ainsi que le Conseil effectue une veille permanente sur le marché, que ce soit par la consultation des sites Internet, l'exploitation des catalogues de vente ou bien encore de la presse. Les relations entre les services du Conseil et le commissaire du Gouvernement permettent également l'échange et le partage d'informations, dans le respect toutefois de la confidentialité des procédures d'instruction des réclamations par celui-ci.



#### ▲ Commode en laque de Chine

*Estampille de Charles Joseph DUFOUR*

*Epoque Louis XV*

*Lyon, jeudi 25 novembre*

*Claude Aguttes*

*357 000 €*

*©SVV Aguttes*

- De manière plus formelle, le Conseil peut recevoir deux types d'informations :
- des signalements effectués par les SVV de changements dans leur situation ;
  - des courriers ou réclamations émanant de vendeurs ou d'acquéreurs.

L'ensemble de ces informations reçues pourront donner lieu à des traitements sur trois plans différents qui ne sont pas nécessairement exclusifs les uns des autres : administratif, disciplinaire et pénal.

## Signalement par les SVV d'une modification dans leur structure (article L 321-6)

L'article R 321-6 du code de commerce impose aux sociétés de ventes de signaler au Conseil des ventes les changements pouvant intervenir dans leur situation et susceptibles d'affecter leur capacité à exercer leur activité. Comme la Cour de cassation l'a jugé, l'objectif est de permettre au CVV de s'assurer que les conditions de l'agrément préalable sont toujours remplies (cass. civ. I, 30 janvier 2007, n° 04-15 750).

Le nombre d'informations portées à la connaissance du Conseil au titre de cet article se monte à 151 en 2010, concernant 90 sociétés. Pour mémoire, ce nombre était de 124 en 2008 et 128 en 2009. La répartition des motifs de signalement figure dans le tableau suivant. Il n'y a pas d'évolution dans cette répartition, 55 % des signalements étant dus à des changements de personnes habilitées à diriger les ventes.

Nouvelle habilitation	45
Retrait d'habilitation	39
Changement de siège social	14
Changement de dirigeant	10
Cession de part	7
Changement de dénomination sociale	14
Changement d'établissement secondaire ou adjonction d'un nouvel établissement	17
Modification du capital social	3
Autres	2
<b>Total</b>	<b>151</b>

## Les réclamations

Le Conseil des ventes reçoit chaque année des réclamations émanant soit des vendeurs, soit des acquéreurs, soit parfois des SVV. Ces réclamations peuvent être adressées aux services du Conseil ou directement au commissaire du Gouvernement. Quel que soit le destinataire de la réclamation, le règlement intérieur du Conseil prévoit qu'elle soit immédiatement transmise au commissaire du Gouvernement qui va ainsi instruire le dossier.

Si, en 2007, 75 % des réclamations étaient adressées aux services du Conseil (contre 25 % au commissaire du Gouvernement), la proportion s'est inversée depuis et c'est ainsi qu'en 2010, 78 % des réclamations ont été adressées au commissaire du Gouvernement, ce qui montre que son rôle est de mieux en mieux connu des vendeurs et des acheteurs.

Les réclamations font systématiquement l'objet d'un accusé de réception par le secrétariat du commissaire du Gouvernement. Cette pratique, consacrée dans la dernière version du règlement intérieur<sup>3</sup>, s'inspire de la loi n° 2000-321 du 12 août 2000 relative aux droits des citoyens dans leurs relations avec les administrations, dont l'article 19 dispose que « toute demande adressée à une autorité administrative fait l'objet d'un accusé de réception ».

L'évolution du nombre des réclamations reçues figure dans le tableau suivant. On constate une stabilisation de ce nombre sur les trois dernières années même si un léger accroissement apparaît en 2010 par rapport à 2009 (+9 %).

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Nombre de réclamations reçues	156	565 <sup>4</sup>	308	280	205	297	273	300

### ■ L'objet des réclamations

#### • Les réclamations reçues

Dans les réclamations qui peuvent être adressées tant par les clients, vendeurs ou acheteurs, que par des opérateurs de ventes volontaires concurrents, sont exposés les griefs formulés à l'encontre de la société de ventes, du commissaire-priseur ou bien encore de l'expert. La répartition des réclamations reçues en 2010 selon leur auteur est la suivante :

- 33 % émanent des acheteurs ;
- 35 % sont émises par les vendeurs ;
- 32 % proviennent de tiers qui ont un intérêt à la vente (institutions, clients potentiels, autres professionnels, etc.).

<sup>3</sup> Applicable à compter du 7 janvier 2010.

<sup>4</sup> Le nombre de réclamations reçues en 2004 est exceptionnellement élevé.

Il s'explique par le fait qu'une société avait été mise en cause par plus de 300 plaignants.

Seuls les griefs formulés par les clients (acheteurs et vendeurs) et identifiés lors de la réception des réclamations sont présentés ci-après :

**Détail des litiges vendeurs**

Objet non vendu, non restitué	32	29 %
Vente non réglée	25	23 %
Mandat de vente contesté	15	14 %
Objet vendu à vil prix	11	10 %
Frais de vente contestés	9	8 %
Non respect du prix de réserve	9	8 %
Objet non vendu, endommagé	5	5 %
Erreur dans le règlement vendeur	2	2 %
Objet non expertisé, non restitué	2	2 %
Refus de remboursement d'un faux	1	1 %
<b>TOTAL</b>	<b>111</b>	

**Détail des litiges acheteurs**

Authenticité contestée	44	42 %
Objet non-conforme	32	30 %
Objet non délivré	9	9 %
Défaut de formalité*	7	7 %
Objet endommagé	7	7 %
Acquisition d'un bien volé	2	2 %
Erreur dans le montant de l'adjudication	2	2 %
Frais contestés (transport, magasinage etc.)	2	2 %
<b>TOTAL</b>	<b>105</b>	

\*Défaut de formalité : carte grise non remise, déclaration aux douanes omise, etc.

#### • Les réclamations classées

L'analyse des réclamations classées en 2010 permet de constater que la typologie des reproches formulés par les plaignants à l'encontre des SVV n'a pas évolué par rapport à l'année précédente. En effet, les réclamations classées en 2010 font apparaître les mêmes griefs que ceux dégagés par l'analyse des dossiers classés en 2009.

Toutefois, alors que l'analyse des réclamations classées en 2009 avait mis en lumière que celles-ci portaient le plus souvent sur les objets non vendus non restitués, les publicités litigieuses des SVV et l'authenticité des objets acquis lors d'une vente<sup>5</sup>, l'examen des réclamations classées en 2010 atteste d'une diminution du nombre de dossiers relatifs à la publicité des vacations mais d'une augmentation, d'une part, des litiges relatifs à l'absence de règlement du vendeur dans un délai raisonnable et, d'autre part, de ceux relatifs aux objets non conformes à la description qui en avait été faite dans le catalogue de la vente ou dans la publicité.

#### • Les objets non vendus et non restitués

Les réclamations classées en 2010 relatives à des objets non vendus et non restitués par la SVV au vendeur appellent les mêmes remarques que celles faites l'année dernière.

Un rappel des circonstances donnant lieu à ces réclamations n'est cependant pas inutile compte tenu du nombre de dossiers classés en 2010 ayant trait à ce problème qui représente, comme en 2009, une part importante des classements effectués par le commissaire du Gouvernement.

Il s'agit de la situation dans laquelle les biens confiés à la SVV ne trouvent pas preneur lors de la vente et pour lesquels la SVV n'informe pas le vendeur que celui-ci peut donc venir les récupérer. Les vendeurs n'étant pas informés de la possibilité de venir chercher leurs biens invendus, ils se tournent alors vers le commissaire du Gouvernement afin que celui-ci intervienne auprès de la maison de ventes. Dans la quasi-totalité des cas, le commissaire du Gouvernement obtient une réponse de la SVV l'informant que les biens sont à la disposition du vendeur dans ses locaux.

---

<sup>5</sup> Cf. *Rapport annuel d'activité 2009*, p. 34-35.

Parfois également, les SVV égarent les objets qui leur ont été confiés et n'en avertissent pas leurs vendeurs ; ceux-ci saisissent alors le commissaire du Gouvernement, dont l'intervention permet de parvenir à un accord amiable aux termes duquel la SVV dédommage le vendeur. L'intervention du commissaire du Gouvernement permet donc de clore un potentiel litige.

Comme il avait été formulé dans le précédent rapport d'activité du Conseil, on ne peut donc que regretter l'absence de diligence des SVV à répondre à leurs clients et à les tenir informés des suites de la vente. L'envoi par la SVV à son vendeur d'un courrier l'avisant que ses biens n'ont pu être adjugés et qu'il peut venir les retirer permettrait très simplement d'éviter, outre des relations entre SVV et vendeurs inutilement complexes, la saisine du commissaire du Gouvernement.

A ce sujet, et de manière plus générale, l'analyse des 156 réclamations reçues en 2010 et ayant pu être classées avant le 31 décembre de l'année montre que, dans un dossier sur cinq, la SVV ne répond pas aux courriers que son client lui adresse, ou tarde à lui répondre, le client se tournant alors vers le commissaire du Gouvernement.

#### • L'authenticité des objets

Les acheteurs qui adressent au commissaire du Gouvernement une réclamation relative à l'authenticité du bien acquis en vente ne cherchent pas une réponse à la question de savoir si le bien objet du litige est authentique ou pas.

En effet, outre le fait que seul le juge judiciaire est compétent pour trancher la question de l'authenticité, l'absence d'authenticité est, dans presque tous les dossiers, d'ores et déjà des plus probables lorsque l'acheteur formule sa réclamation parce qu'il a fait procéder à une (contre) expertise du bien dès sa réception. C'est en fait l'annulation de la vente que l'acheteur cherche à obtenir via l'intervention du commissaire du Gouvernement auprès de la SVV.

Dans la quasi totalité des cas, l'intervention du commissaire du Gouvernement permet d'obtenir que la SVV réussisse à convaincre son vendeur d'annuler la vente. En effet, légalement, la SVV n'étant que le mandataire du vendeur, elle n'a pas la capacité de décider d'annuler la vente, la décision n'appartenant qu'au mandant.

#### • L'absence de règlement du vendeur

Il s'agit là d'un motif de réclamation de la part des usagers des salles de ventes ayant donné lieu à un nombre important de dossiers classés en 2010. Malgré les dispositions de l'article L 321-14 troisième alinéa du code de commerce qui prévoit que « les fonds détenus pour le compte du vendeur doivent être versés à celui-ci au plus tard deux mois à compter de la vente », un certain nombre de réclamations sont régulièrement adressées au commissaire du Gouvernement par des vendeurs n'ayant pas été réglés par la SVV dans ce délai.

Les faits donnant lieu à ces litiges sont invariablement les mêmes : n'ayant pas de nouvelles de la SVV ou celle-ci tardant à lui adresser son règlement, le vendeur se tourne vers les services du commissaire du Gouvernement.

L'examen des réclamations classées relatives à ce problème permet de constater que l'intervention du commissaire du Gouvernement amène à la résolution du litige puisque dans tous les dossiers, à la réception du courrier du commissaire du Gouvernement lui demandant des explications quant à l'absence de règlement de son vendeur, la SVV procède au règlement.

S'il est satisfaisant de constater que l'intervention du commissaire du Gouvernement dénoue les situations litigieuses relatives au règlement du vendeur, il n'en demeure pas moins qu'il est regrettable que certaines SVV ne soient pas toujours respectueuses de l'obligation légale qui leur incombe de régler leurs vendeurs au plus tard dans les deux mois suivant la vente.

#### • Les objets non conformes à leur description au catalogue de vente

Sur l'ensemble des réclamations classées par le commissaire du Gouvernement en 2010, un dossier sur dix était relatif à un problème de conformité de l'objet avec la description qui en avait été faite par la SVV dans le catalogue de la vente. En effet, les descriptions faites par les SVV dans leurs catalogues ou publicités ne paraissent pas suffisamment précises ou sont incomplètes, voire inexactes.

A titre d'exemple, on peut citer le cas de ce plaignant qui avait acquis en vente une cage à oiseaux chanteurs que la publicité réalisée par la SVV dans la Gazette de Drouot décrivait comme étant en parfait état de marche. Cependant, à la réception de son achat, l'acquéreur s'était aperçu qu'il était impossible de la faire fonctionner.

On peut également citer le cas de cet autre plaignant qui avait acheté aux enchères un bracelet que la SVV lui avait assuré, dans un courrier électronique envoyé avant la vente, être en parfait état hormis un petit diamant manquant. Toutefois, lorsque l'acquéreur avait reçu le bracelet après la vente, il s'était rendu compte que, contrairement à ce que la SVV lui avait écrit, le bracelet n'était pas dans son état original ; il avait été cassé et ré-émaillé. Ayant demandé à la SVV l'annulation de la vente mais n'ayant pas eu de réponse de sa part, l'acquéreur avait alors saisi le commissaire du Gouvernement. A la suite de l'intervention de ce dernier, la SVV avait annulé la vente du bracelet.

Même si ces réclamations trouvent une issue grâce à un arrangement amiable auquel parviennent acquéreurs et SVV après l'intervention du commissaire du Gouvernement, il faut cependant rappeler que selon une jurisprudence constante, la description des objets doit être sincère, exacte, précise et non équivoque et les SVV doivent également donner toutes informations exactes sur l'état du bien proposé à la vente.

## ■ L'instruction des réclamations

L'article 18 du règlement intérieur du Conseil des ventes dispose que « *les réclamations visant des SVV ou des experts agréés que reçoit le Conseil sont transmises immédiatement au commissaire du Gouvernement si elles exposent des faits susceptibles de recevoir une qualification disciplinaire. Le commissaire du Gouvernement procède aux vérifications qui lui paraissent utiles* ».

Au vu de la réclamation dont il est destinataire, et pour l'instruire, comme lui en fait l'obligation l'article R 321-45 du code de commerce, le commissaire du Gouvernement peut se faire communiquer tout renseignement ou tout document et procéder à toute audition utile. Il s'appuie pour l'enquête sur l'officier de police mis à disposition du Conseil et qui fait office d'enquêteur mais qui n'agit évidemment pas en qualité d'officier de police judiciaire.

En pratique, la SVV visée, et s'il y a lieu, son commissaire-priseur habilité et l'expert de sa vente, sont sollicités, par courrier du commissaire du Gouvernement, pour faire part de leurs explications. Très fréquemment, il leur est demandé de joindre à leur réponse une copie du procès-verbal de vente ou des mandats de vente ou encore des bordereaux d'achat.

Le plus souvent, le commissaire du Gouvernement joint à son courrier celui du plaignant, ce qui permet de ne pas commettre d'erreur dans l'interprétation des faits et arguments avancés par ce dernier. Une difficulté, rappelée régulièrement dans les rapports annuels, survient souvent : le destinataire du courrier du commissaire du Gouvernement met trop de temps à répondre, malgré un, voire deux rappels. Il arrive aussi qu'il ne réponde pas. Il revient alors au commissaire du Gouvernement d'ouvrir une procédure disciplinaire en citant l'intéressé devant le Conseil des ventes.

Dans une jurisprudence constante, le Conseil décide que l'absence de réponse caractérise le manquement d'entrave au pouvoir d'instruction du commissaire du Gouvernement défini par l'article R 321-45 du code de commerce, que le litige soit résolu ou non.

Même si les arguments développés par la SVV dans sa réponse au commissaire du Gouvernement convainquent celui-ci, il les transmet cependant systématiquement au plaignant en lui demandant de réagir mais en lui précisant que, faute d'éléments nouveaux qu'il porterait à sa connaissance, sa réclamation serait classée sans suite disciplinaire.

Le tableau qui suit présente le traitement des réclamations depuis 2008.

	2008	2009	2010
Réclamations reçues <sup>6</sup>	297	273	300
Réclamations « classées » <sup>7</sup>	201	195	299
Dont reçues dans l'année	120	81	156
Réclamations clôturées <sup>8</sup>	221	252	303
Dont reçues dans l'année	139	105	158

La difficulté d'analyse des statistiques réside dans le fait que les réclamations reçues en année  $n$  ne seront pas nécessairement traitées en  $n$ . L'examen des réclamations reçues par le commissaire du Gouvernement depuis 2008 met en lumière le fait que le nombre de réclamations qui ne donnent pas lieu à renvoi devant le Conseil réuni en formation disciplinaire est élevé.

De plus, il sera observé une réduction assez significative du temps mis pour instruire les réclamations, preuve de l'effort mis par la plupart des correspondants du commissaire du Gouvernement pour répondre à ses courriers dans les meilleurs délais.

Lorsque toutes les investigations lui paraissent avoir été réalisées, le commissaire du Gouvernement doit juger si la preuve d'un manquement disciplinaire est rapportée et, dans l'affirmative, s'il estime opportun de poursuivre. Si ce n'est pas le cas, il classe la procédure mais, au fil des années, une troisième voie s'est imposée à lui : du fait de l'existence d'un litige entre un opérateur et son client, il est apparu opportun que le commissaire du Gouvernement mette tout en œuvre pour tenter de régler à l'amiable ce litige, le classement n'intervenant qu'à l'issue de cette tentative de conciliation.

<sup>6</sup> Il s'agit de l'ensemble des réclamations reçues en année  $n$ , ce qui ne tient donc pas compte du « stock » des réclamations reçues les années précédentes et non encore traitées.

<sup>7</sup> Il s'agit des réclamations qui ont été classées en année  $n$ , que ces réclamations aient été reçues en  $n$ , ou auparavant.

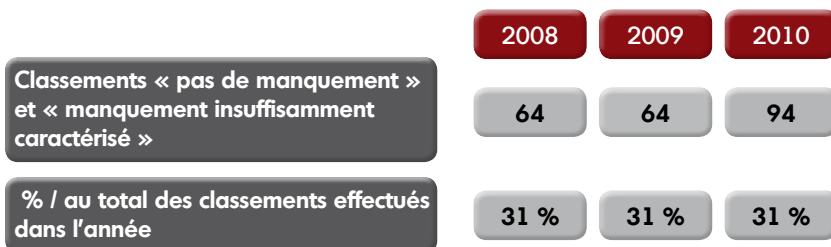
<sup>8</sup> Idem pour les réclamations clôturées, ces réclamations comprenant celles qui ont été classées ainsi que celles qui ont été renvoyées devant le Conseil à l'issue de la phase d'instruction.

## ■ **Le classement des réclamations**

### • **Les classements purs et simples**

Lorsqu'il estime qu'il n'y a manifestement pas de manquement pouvant être reproché à la société de ventes, ou que les preuves du manquement allégué ne sont manifestement pas rapportées, le commissaire du Gouvernement classe la réclamation, non sans en avoir informé le plaignant, pratique là aussi consacrée par le règlement intérieur du Conseil dans son article 17.

Dans son courrier avisant du classement, le commissaire du Gouvernement précise quasi systématiquement au plaignant qui estime avoir subi un préjudice qu'il a toujours la possibilité de saisir la juridiction civile, voire pénale, compétente.



On peut observer que, sur les trois dernières années, le pourcentage des classements pour absence de manquement ou manquement insuffisamment caractérisé est d'une grande stabilité.

Il convient de signaler que certains courriers de clients de SVV, enregistrés comme réclamations, s'avèrent être plutôt des demandes de renseignements ou des signalements de faits pouvant apparaître contestables à celui qui les porte à la connaissance du CVV à titre de simple information mais sans que des investigations soient utiles. Une réponse est quand même systématiquement adressée à l'auteur du courrier et elle est comptabilisée dans les classements purs et simples.

De plus, dès l'instant où certains plaignants réalisent qu'en toute hypothèse, la saisine du Conseil des ventes ne leur permettra pas d'obtenir de celui-ci des dommages et intérêts, ils ne répondent plus aux courriers du commissaire du Gouvernement, interrompant ainsi ses investigations (9 % des réclamations classées en 2010 contre 17 % en 2009).

Les faits dénoncés caractérisant un manquement disciplinaire, à les supposer établis, peuvent aussi être couverts par la prescription triennale prévue à l'article L 321-22 du code de commerce.



#### ▲ 1930 BENTLEY SPEED SIX 6,5 L TOURER LE MANS

Châssis n° SB 2775, moteur n° NH 2736 S

Le Mans, 9 juillet

Artcurial, Briest, Poulaing, F.Tajan

736 700 €

©Artcurial

### • Le règlement amiable des litiges

La loi de 2000 ne prévoit pas que le commissaire du Gouvernement ait pour mission le règlement amiable des litiges.

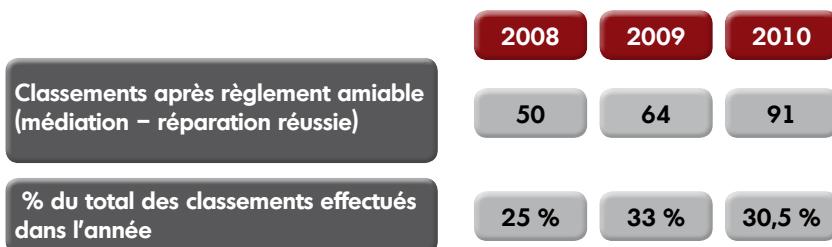
Cependant, et tout naturellement, le magistrat qu'est le commissaire du Gouvernement tente de résoudre les litiges dont il a connaissance à la lecture des réclamations dont il est saisi. Parce qu'il est dans sa mission de magistrat d'encourager le rétablissement du lien social, il ne peut que favoriser la recherche d'une solution amiable permettant de mettre fin au litige, à travers des échanges le plus souvent épistolaire, qu'il aura avec les parties. Ce mode de règlement des litiges, alternatif à la voie judiciaire, est propre à améliorer les relations avec les clients de la société de ventes. La médiation est ainsi devenue un mode privilégié de règlement des conflits, solution plus consensuelle et apaisante que celle de la réponse juridictionnelle, d'autant que la voie judiciaire apparaît souvent plus difficile à entreprendre<sup>9</sup>, et conforme à la directive européenne du 21 mai 2008 sur la médiation en matière civile et commerciale.

Le texte voté en première lecture par le Sénat le 28 octobre 2009 et qui n'a pas été modifié au cours du processus législatif, consacre cette pratique et donne pour mission au commissaire du Gouvernement de tenter de résoudre à l'amiable les litiges.

Si aucun arrangement amiable n'a été possible, le litige entre le plaignant et la société de ventes se poursuivra éventuellement devant les tribunaux.

Cela est indépendant de la décision que le commissaire du Gouvernement pourra prendre, après enquête, et si les faits permettent de caractériser des manquements, de saisir le Conseil des ventes dans sa formation disciplinaire.

Si de 2007 à 2009, le nombre de classements à la suite d'un arrangement amiable a été en augmentation constante, on observe en 2010 un léger tassement en pourcentage, dû à un plus grand nombre de dossiers traités.



<sup>9</sup> Dans un article publié dans les *annonces de la Seine* du 9 avril 2009, on pouvait lire sous la signature de Jean Claude MAGENDIE, premier président de la cour d'appel de Paris : « nombre de nos concitoyens tant au regard du coût et du temps du procès que de la complexité de la procédure et de la difficulté d'exécution des décisions de Justice, renoncent bien souvent à porter les litiges devant les tribunaux ».

Le règlement amiable des litiges (appelé également médiation ou conciliation), n'est pas enfermé dans un cadre procédural déterminé, comme peuvent l'être les conciliations en matière civile et les médiations en matière pénale. Seuls comptent l'accord des parties et la réalisation de ce qui a été décidé, ensuite de quoi le commissaire du Gouvernement peut classer la réclamation.

Bien souvent la société de ventes qui veut conserver une bonne image auprès de sa clientèle et même du plaignant, accepte de faire « un geste commercial » mais précise, et le commissaire du Gouvernement lui en donne acte, que sa proposition pour mettre fin au contentieux ne doit pas s'analyser en l'aveu d'un manquement.

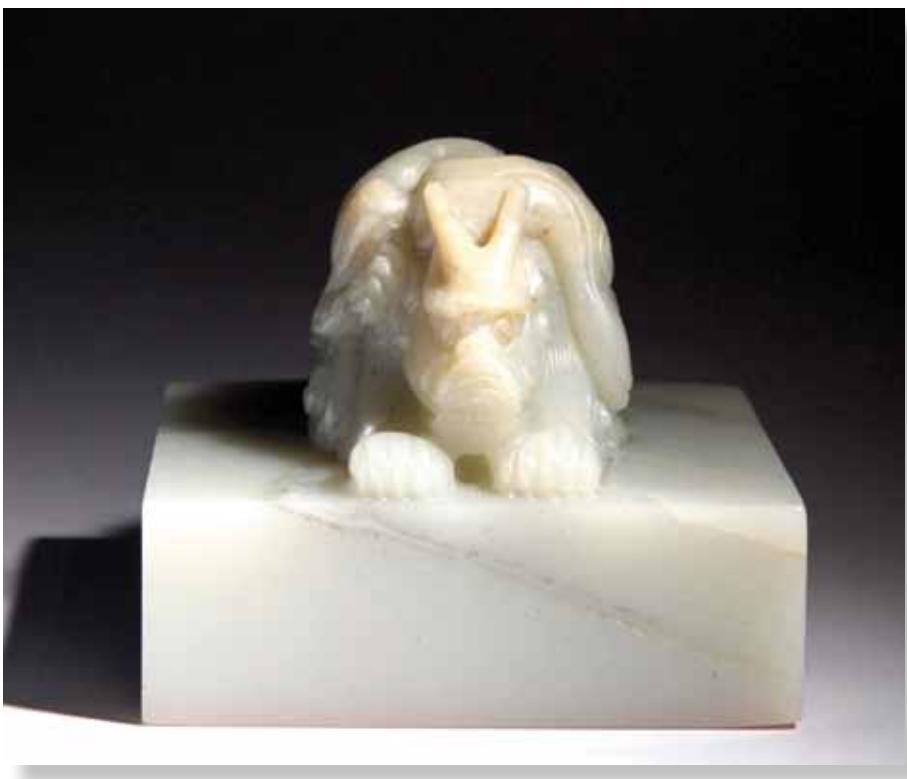
Fin 2010, il y avait 205 réclamations en cours de traitement réparties de la manière suivante :

- 9 réclamations ouvertes avant 2008 ;
- 21 ouvertes en 2008 ;
- 33 ouvertes en 2009 ;
- 142 ouvertes en 2010.



▲ **Parure de Shaman guerrier en or natif et incrustations de coquillage**

*Chonogoyapé, était datée entre 1900 et 400 avant J.-C.  
Provenance : ancienne collection d'un grand amateur  
Paris, Drouot Montaigne, 8 juin  
Alain Castor – Laurent Hara  
120 000 €*



▲ **Chine, dynastie des Qing, XVIII<sup>e</sup> siècle**

*Cachet impérial en jade néphrite céladon de l'empereur Qianlong,  
portant l'inscription Xiantian zhuren « Le maître s'en remettant au ciel »,  
pseudonyme utilisé par l'empereur Qianlong à partir de 1759*

*3,7 x 8,8 cm, 10,6 cm*

*Toulouse, 17 avril*

*Chassaing - Marambat SVV*

*Experts Mme Papillon d'Alton. M. Ansas*

*2 800 000 €*

*© Chassaing - Marambat SVV*

## ► L'intervention du Conseil au niveau administratif

### Suspension d'une SVV ou d'une personne habilitée

Le dernier alinéa de l'article L 321-22 du code de commerce autorise, en cas d'urgence, le président du Conseil des ventes à prendre, après avis du commissaire du Gouvernement, une décision de suspension provisoire de tout ou partie de l'activité d'une SVV, d'un expert agréé ou d'une personne habilitée à diriger les ventes pour une durée qui ne peut excéder un mois mais qui peut être prolongée, par une décision du Conseil, pour une durée de trois mois maximum. Le Conseil doit être informé sans délai de cette décision exceptionnelle.

#### ■ Suspension au titre de l'urgence

Pour mémoire le tableau ci-dessous rappelle le nombre de déclenchements de cette procédure, usuelle au titre des pouvoirs dévolus par la loi aux autorités de régulation.

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Nombre de décisions	3	9	6	6	0	2	4	2

Le nombre des suspensions reste d'un niveau extrêmement faible au regard du nombre des sociétés de ventes et de personnes habilitées.

Les raisons qui ont amené le président du Conseil à prendre en urgence des décisions de suspension ont été les suivantes :

- **L'absence de caution**

L'article L 321-6 du code de commerce impose aux sociétés de ventes volontaires de justifier d'une assurance ou d'un cautionnement garantissant la représentation des fonds détenus pour le compte d'autrui. Les services du Conseil suivent, par société, les cautionnements et leurs échéances, ce qui permet de relancer éventuellement les sociétés qui ne fourniraient pas ces données ou ne renouveleraient pas leur contrat. Par ailleurs, les établissements de cautionnement signalent parfois au Conseil s'ils ont été amenés à retirer leur caution. En 2010, une suspension provisoire d'un mois est ainsi intervenue à la suite d'un retrait de caution. La situation de la société a été définitivement réglée par sa cessation d'activité, qui a entraîné un retrait d'agrément.

- **L'absence de commissaire-priseur habilité**

L'article L 321-8 du code de commerce prévoit que les sociétés de ventes doivent comprendre parmi leurs associés, dirigeants ou salariés au moins une personne habilitée à diriger les ventes. Le président du Conseil a été amené à prendre en 2010 une décision de suspension à l'encontre d'une société dont tous les commissaires-priseurs habilités avaient présenté leur démission. Cette décision a été prolongée par le Conseil et a été suivie dans le délai de trois mois d'une décision disciplinaire de retrait définitif d'agrément.

## Suspension par le Conseil

Pour mémoire le tableau ci-dessous rappelle le nombre de décisions de suspension prises par le Conseil.

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Nombre de décisions	0	5	1	1	0	1	1	2

Dans les deux cas intervenus en 2010, les décisions prises par le Conseil prolongent des décisions provisoires d'un mois, l'une prise en 2009, l'autre en 2010.

## Suspension d'un expert

Il n'y a pas eu de cas de suspension pour des experts en 2010.

## Retrait d'agrément d'une SVV

En vertu de l'article R 321-9 du code de commerce, le Conseil des ventes peut retirer l'agrément d'une société de ventes volontaires si elle ne respecte pas ses obligations en matière d'assurance et de cautionnement ou bien encore en cas de cessation d'activité. Ce retrait peut être qualifié « d'administratif » par opposition au retrait disciplinaire qui est susceptible d'intervenir comme sanction à l'issue d'une procédure spécifique (*Cf. infra*), en cas de manquements aux dispositions législatives, réglementaires et professionnelles. Par ailleurs, les sociétés de ventes peuvent également demander le retrait de leur agrément que le Conseil ne pourra que constater dans une décision, après de simples vérifications. Cela concerne les cas de cessation d'activité. En 2010, le Conseil a fait droit à cinq demandes de retrait d'agrément.

Seuls les retraits d'agrément administratifs sont analysés ici. En 2010, le Conseil a pris trois décisions de retrait d'agrément administratif. Deux raisons ont amené le Conseil à prendre de telles décisions.

- **L'absence de caution et d'assurance responsabilité civile professionnelle (deux décisions)**

Le fait pour une société de ne plus pouvoir justifier d'un cautionnement et d'une assurance responsabilité civile professionnelle constitue un motif de suspension d'agrément au titre de l'urgence (*Cf. supra*), mais peut également amener le Conseil à prendre une décision de retrait d'agrément. En général, le retrait d'agrément fait suite à un temps de suspension qui n'a pas permis à la SVV de régulariser sa situation.

- **L'absence de personne habilitée à diriger les ventes (une décision)**

L'article L 321-8 du code de commerce prévoit que les sociétés de ventes doivent comprendre parmi leurs associés, dirigeants ou salariés au moins une personne habilitée à diriger les ventes. Le fait pour une société de ventes de ne plus avoir de personne habilitée à diriger les ventes justifie un retrait d'agrément définitif.

## Retrait d'agrément d'un expert

Il n'y a eu aucune décision de retrait d'agrément pour des experts en 2010.

## Contentieux

Aucune décision juridictionnelle portant sur des décisions administratives du Conseil des ventes n'est intervenue en 2010.

## L'intervention du Conseil au niveau disciplinaire

L'article L 321-18 du code de commerce dispose que le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques est notamment chargé de « *sanctionner les manquements aux lois, règlements et obligations professionnelles applicables aux sociétés de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, aux experts agréés et aux ressortissants d'un État membre de la Communauté européenne ou d'un Etat partie à l'accord sur l'Espace économique européen exerçant à titre occasionnel l'activité de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques en France* ».

La procédure disciplinaire devant le Conseil des ventes peut intervenir à la suite de l'instruction des réclamations reçues (*cf. supra*) mais pas exclusivement. Le commissaire du Gouvernement près le Conseil des ventes a l'initiative de l'action disciplinaire.

## Décisions disciplinaires

Au cours de l'année 2010, aucun expert ni aucun opérateur étranger opérant en France n'a été poursuivi disciplinairement. Cinq SVV et cinq commissaires-priseurs habilités ont été cités par le commissaire du Gouvernement à comparaître devant le CVV statuant disciplinairement.

Le Conseil des ventes volontaires a prononcé trois sanctions contre des SVV (1 avertissement, 1 interdiction temporaire de 3 mois, 1 retrait d'agrément) et trois sanctions contre des directeurs de ventes (1 avertissement, 1 blâme, 1 interdiction temporaire d'exercice de 3 mois). Dans les quatre autres cas (2 SVV, 2 CPH), le Conseil a estimé qu'il n'y avait pas lieu à sanction.

Les décisions du Conseil des ventes sont reproduites ci-dessous, anonymisées, suivies d'un commentaire du commissaire du Gouvernement. Le rapport annuel faisant l'objet d'une large diffusion, la publication des décisions intégrales serait apparue comme une sanction supplémentaire à l'égard de personnes physiques et morales déjà sanctionnées d'autant que certains dossiers font l'objet d'un recours devant la cour d'appel de Paris.

**■ Extraits [...]**

Il est reproché à la SVV HV et à M. X, personne habilitée à diriger les ventes auprès de ladite SVV, de ne pas avoir donné suite aux demandes de renseignements du commissaire du Gouvernement, en violation des dispositions de l'article R 321-45 du code de commerce.

A la suite d'une plainte déposée le 31 mai 2009 par Mme Y. et portant sur une vente organisée par la SVV HV et réalisée par M. X. le 30 avril 2009, le commissaire du Gouvernement a adressé plusieurs demandes d'explications à la SVV et à M. X. par courriers recommandés avec demande d'accusé de réception respectivement datés des 18 juin, 16 septembre et 15 octobre 2009.

Attendu que si le litige entre la SVV HV, M. X. et Mme Y. a été résolu à l'amiable après versement d'un chèque d'un montant de 85,65 euros ce dont atteste une lettre de cette dernière en date du 31 mars 2010, ni la SVV HV, ni M. X. n'ont répondu aux demandes de renseignements que leur avait adressées le commissaire du Gouvernement ;

Attendu que, conformément aux dispositions du 2<sup>ème</sup> alinéa de l'article R 321-40 du code de commerce, « *il [le commissaire du Gouvernement] exerce ses attributions en matière disciplinaire dans les conditions prévues aux articles R 321-45 à R 321-49* » ;

Attendu que l'article R 321-45 du code de commerce prévoit, en son deuxième alinéa, que « *Le commissaire du Gouvernement peut engager simultanément des poursuites à l'encontre de la société agréée et de la personne habilitée à diriger les ventes. Il procède à l'instruction préalable du dossier et peut se faire communiquer tous renseignements ou documents et procéder à toutes auditions utiles* » ;

Attendu que, conformément au principe dégagé de la jurisprudence constante du Conseil des ventes, le fait de ne pas répondre aux sollicitations écrites du commissaire du Gouvernement, en violation des dispositions précitées constitue un manquement aux dispositions précitées susceptible de sanction dans le cadre des dispositions des articles L 321-18 et L 321-22 du code de commerce ;

Attendu que si le litige qui est à l'origine de la présente instance ne présente pas de caractère de gravité, le fait pour la société de ventes volontaires et la personne habilitée à diriger les ventes de n'avoir pas répondu aux courriers que leur adressait le commissaire du Gouvernement dans le cadre de l'instruction du dossier n'en constitue pas moins un manquement à leurs obligations ;

Attendu dès lors qu'il y a lieu à sanction de la SVV HV et de M. X., personne habilitée à diriger les ventes auprès de ladite SVV ;

**DÉCIDE :**

**Article 1<sup>er</sup>:**

Le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques adresse un avertissement à la SVV HV agréée sous le numéro...

**Article 2 :**

Le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques adresse un avertissement à M. X., personne habilitée à diriger les ventes auprès de la SVV HV.

## Commentaire

Une nouvelle fois, le Conseil sanctionne une société de ventes pour ne pas avoir répondu aux différents courriers du commissaire du Gouvernement, qui instruisait une réclamation reçue d'un client de cette SVV.

Cette absence de réponse interrompt le cours des investigations dont il est chargé, en application des dispositions de l'article R 321-22 du code de commerce, et le Conseil, dans une jurisprudence constante, décide que l'absence de réponse caractérise le manquement d'entraîne au pouvoir d'instruction du commissaire du Gouvernement, tel que défini par l'article L 321-45 du code de commerce suppléant ainsi à la loi de 2000 et son décret d'application qui n'ont prévu aucun moyen coercitif à l'encontre des mis en cause dont l'audition est indispensable à la recherche de la vérité.

Des poursuites disciplinaires pour entraîne aux pouvoirs d'instruction et d'investigation du commissaire du Gouvernement restent donc la seule réponse à l'inertie des professionnels mis en cause que voudrait interroger le commissaire du Gouvernement.



### ▲ Violoncelle par Jean-Baptiste Vuillaume

*Fait à Paris en 1869, dernière époque*

*Paris Drouot Richelieu, 28 juin*

*Lucien Paris*

*155 000 €*

*©Lucien Paris*

**■ Extraits [...]**

Il est reproché à la SVV HV, prise en la personne de son co-gérant M. X., et à ce dernier, pris en tant que personne habilitée à diriger les ventes :

- d'avoir apposé de fausses mentions sur le procès-verbal de vente du 29 avril 2009 en y faisant figurer la vente de trente tableaux réalisés d'après M. Y. ;
- de ne pas avoir établi une annexe au procès-verbal de cette vente à la suite de la vente de gré à gré réalisée en application des dispositions de l'article L 321-9 du code de commerce relative à la vente « après la vente ».

Attendu que la demande à l'encontre de la SVV HV. ne peut être accueillie car les pièces versées au dossier démontrent qu'elle n'a pas été régulièrement convoquée ; qu'à l'inverse il est établi que M. X. , pris en tant que personne habilitée à diriger les ventes, a été régulièrement convoqué et que la demande à son encontre doit être examinée ;

Attendu que lors de la vente aux enchères organisée le 29 avril 2009 par la SVV HV. et dirigée par M. X., une série de trente tableaux réalisés en 1975 d'après l'artiste M. Y. et intitulée « féerie fantastique, opéra cosmique en trente carrés magiques» a été proposée à la vente ;

Que ces tableaux, qui n'ont pas trouvé preneur lors de cette vacation, ont été vendus le lendemain dans le cadre d'une transaction de gré à gré, comme en atteste expressément un courrier de l'acheteur, et comme cela a été reconnu à l'audience par M. X. ;

Attendu que l'article L 321-9 du code de commerce dispose que : « *Les personnes mentionnées à l'article L 321-8 sont seules habilitées à diriger la vente, à désigner le dernier enchérisseur comme adjudicataire ou à déclarer le bien non adjugé et à dresser le procès-verbal de cette vente.* »

*Le procès-verbal est arrêté au plus tard un jour franc après clôture de la vente. Il mentionne les nom et adresse du nouveau propriétaire déclarés par l'adjudicataire, l'identité du vendeur, la désignation de l'objet ainsi que son prix constaté publiquement.*

*Dans le délai de quinze jours à compter de la vente, le vendeur peut, par l'intermédiaire de la société, vendre de gré à gré les biens déclarés non adjugés à l'issue des enchères. Cette transaction n'est précédée d'aucune exposition ni publicité. Elle ne peut être faite à un prix inférieur à la dernière enchère portée avant le retrait du bien de la vente ou, en l'absence d'enchères, au montant de la mise à prix. Le dernier enchérisseur est préalablement informé s'il est connu. Elle fait l'objet d'un acte annexé au procès-verbal de la vente ».*

Attendu qu'il ressort des pièces versées au dossier que la vente des trente tableaux réalisés d'après M. Y n'a pas fait l'objet d'une annexe au procès-verbal de la vente du 29 avril 2009, comme le prévoit le 3<sup>ème</sup> alinéa de l'article précité, mais qu'elle a été portée sur le procès-verbal de la vente aux enchères, mentionnant à tort qu'elle avait été réalisée lors de cette vacation ;

Que la violation des dispositions de l'article L 321-9 du code de commerce résulte du fait que M. X. a porté de fausses mentions sur le procès-verbal de la vente du 29 avril 2009 et a ainsi manqué à ses obligations de sincérité dans l'établissement dudit document ;

Qu'elle constitue un manquement grave aux obligations légales, réglementaires et professionnelles des personnes habilitées à diriger les ventes, susceptible de donner lieu à sanction par application de l'article L 321-22 du code de commerce susvisé ;

**DÉCIDE :**

Article 1<sup>er</sup> :

Il n'y a pas lieu de prononcer de sanction contre la SVV HV. qui, n'ayant pas été régulièrement convoquée, n'a pas été représentée à l'instance.

Article 2 :

Le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques adresse un blâme à M. X., personne habilitée à diriger les ventes au sein de la SVV HV.

**Commentaire**

Cette décision est intéressante puisqu'il s'agit d'un manquement poursuivi pour la première fois, découvert à l'occasion d'investigations portant sur une réclamation d'une toute autre nature.

Un expert, auteur du catalogue raisonné du peintre M. Y. , les jours précédant la vente, a signalé au commissaire du Gouvernement que les tableaux mis en vente par une SVV de la place de Paris n'apparaissaient pas être de ce peintre, contrairement à ce que la publicité pouvait laisser croire, mais des copies reproduites à grande échelle (2x2 mètres).

A la demande du commissaire du Gouvernement, le commissaire-priseur habilité s'engagea à apporter tout correctif utile en début de vacation.

Cependant le fonctionnaire de police dépêché par le commissaire du Gouvernement à l'Hôtel des ventes de Drouot eut l'impression qu'aucun des tableaux n'avait trouvé preneur.

Une copie du procès-verbal fut sollicitée et, première surprise, les tableaux paraissaient avoir été vendus mais le nom du ou des acquéreurs avait été effacé du document remis.

Il ne fallut pas moins de deux autres interventions pour qu'enfin le procès-verbal complet soit communiqué avec le nom de l'acheteur, puisqu'en réalité une seule personne avait fait l'acquisition de tous les tableaux.

Il doit être rappelé que les documents sollicités par le commissaire du Gouvernement ne peuvent être falsifiés, faute de quoi la recherche de la vérité qui fonde son action serait entravée et des poursuites pénales pourraient être engagées (un commissaire-priseur judiciaire commettrait en pareille hypothèse un faux en écriture publique).

Avant d'entendre le commissaire-priseur, le commissaire du Gouvernement interrogeait le nouveau propriétaire des toiles qui indiqua les avoir acquises postérieurement à la vente et donc les avait achetées dans le cadre des dispositions de l'article L 321-9 du code de commerce.

Interrogé à son tour, le commissaire-priseur devait reconnaître n'avoir pas établi le procès-verbal prévu par l'article ci-dessus rappelé. Le manquement est caractérisé et l'intéressé n'a pas formé de recours contentieux.

Il convient en effet de rappeler que les procès-verbaux de vente, dont l'établissement est prévu par l'art L 321-9 du code de commerce, sont rédigés au plus tard 24 h après la vacation par le commissaire-priseur habilité et doivent évidemment refléter l'exacte réalité du déroulement de la vacation. De plus, si la loi de 2000 autorise les ventes de gré à gré postérieurement à la vacation où le meuble n'a pas été vendu, un procès-verbal pour cette vente de gré à gré doit être établi et annexé au procès-verbal de la vacation. Cela n'avait pas été le cas en l'espèce et la conséquence en a été la sanction prononcée à l'encontre du commissaire-priseur.

---

**Décision n° 2010-741 du 24 juin 2010****■ Extras [...]**

Il est reproché à la SVV HV. prise en la personne de son gérant M. X., et à ce dernier, pris en tant que personne habilitée à diriger les ventes :

- d'avoir contrevenu aux dispositions de l'article L 123-1 du code du patrimoine à l'occasion de ventes aux enchères publiques en n'avisant pas le ministère de la culture, dans les délais de la loi, de la vente d'objets constituant des œuvres d'art, au sens de l'article 61 du décret n° 2001-650 du 19 juillet 2001 ;
- d'avoir effectué une publicité pouvant tromper les acheteurs éventuels en laissant penser que les meubles et objets mis en vente le 6 juin 2010 provenaient du château de Y.

Attendu qu'il résulte de l'article L 123-1 du code du patrimoine que toute société de ventes volontaires qui propose à la vente des œuvres d'art au sens de l'article 61 du décret n° 2001-650 du 19 juillet 2001 est tenue d'en donner avis à « l'autorité administrative », au moins quinze jours à l'avance, afin que l'Etat soit en mesure d'exercer le droit de préemption qui lui est reconnu par l'article L 321-9 du code de commerce ;

Attendu qu'à l'occasion de la vente aux enchères qui devait se tenir le 14 mars 2009, la SVV HV. et M. X. personne habilitée à diriger les ventes devaient proposer à la vente différents objets provenant du château de Y; que, quatre semaines avant la vente, M. X. a avisé de cette vente le conservateur du château-musée de Y., qui en a lui-même informé le directeur des archives départementales et du patrimoine historique, et que ces échanges ont notamment abouti à la préemption au profit du département de six objets proposés lors de cette vente ; qu'il y a ici lieu de considérer que l'autorité administrative a été avisée et qu'aucun manquement aux dispositions de l'article L 123-1 du code du patrimoine ne peut donc être reproché à la SVV HV. non plus qu'à M. X.;

Attendu qu'à l'occasion de la vente aux enchères qui devait se tenir le 6 juin 2009, la SVV HV. et M. X., personne habilitée à diriger les ventes, devaient proposer à la vente sept autres lots d'objets provenant du château de Y. ; que M. X. a omis d'aviser dans les délais l'autorité administrative, en considération de l'absence d'intérêt historique ou artistique desdits objets, ce que devait confirmer le fait que ni le conservateur du château-musée de Y., ni le directeur des archives départementales et du patrimoine historique bien qu'ils n'aient été que tardivement de la vente, n'ont fait de déclaration de préemption à l'issue de la vente ; que cet omission n'est cependant pas suffisamment caractérisée pour justifier d'une sanction ;

Attendu en outre que les éléments portés au dossier ne permettent pas d'établir de manquement caractérisé quant à la publicité de la vente ;

Attendu par conséquent qu'il n'y a pas lieu de sanctionner la SVV HV. ou M. X., personne habilitée à diriger les ventes, pour les faits qui leur sont reprochés ;

**DÉCIDE :**

Article 1<sup>er</sup> :

Il n'y a lieu à sanction ni à l'encontre de la SVV HV, ni à l'encontre de M. X. personne habilitée à diriger les ventes.

## Commentaire

**L**a décision précitée n'a sanctionné ni la société de ventes ni le commissaire-priseur habilité, le Conseil estimant que les manquements n'étaient pas caractérisés ou l'étaient insuffisamment.

Sur recours du commissaire du Gouvernement, la cour d'appel de Paris a, par arrêt du 15 février 2011, infirmé cette décision.

Trois manquements étaient reprochés à la société de ventes aux enchères publiques ainsi qu'au teneur de marteau :

- de ne pas avoir envoyé au ministère de la culture l'avis prévu par l'art L 123-1 du code du patrimoine dans le délai de 15 jours avant la vente et ce pour deux vacations ;
- pour la seconde vacation, avoir fait réaliser une publicité qui pouvait tromper les acquéreurs en laissant croire que la totalité des lots proposés à la vente provenaient d'un château, alors qu'en réalité il n'y en avait que sept ou huit.

Ces faits avaient été portés à la connaissance du commissaire du Gouvernement par le ministère de la culture, même si, ayant eu connaissance de ces vacations, ce dernier avait pu faire préempter six lots d'argenterie à l'occasion de la première vente.

On peut rappeler que, lors de son audition par le fonctionnaire de police mis à disposition du Conseil des ventes à la suite du signalement effectué par la direction du patrimoine, le commissaire-priseur devait assurer qu'il ne pensait pas que les biens mis en vente étaient des biens « culturels » et, en ce qui concerne la publicité parue dans la Gazette de Drouot, il reconnaissait que la mention « provenant du château de... » pouvait être interprétée comme s'appliquant à tous les lots figurant dans la publicité alors que ce n'était pas le cas et que cela pouvait « induire le public en erreur ».

A la séance disciplinaire, il a été plaidé pour la première vente que le gérant de la SVV avait pris l'attache du conservateur du château afin de pouvoir illustrer par une photographie la plaquette de présentation de la vente, que ce conservateur avait averti le directeur des archives départementales et du patrimoine historique, que tous deux avaient pu visiter l'exposition et que lors de la vacation 6 lots avaient été préemptés.

Pour la seconde vente il a été plaidé que la publicité dans la Gazette de Drouot avait permis au directeur départemental d'avoir connaissance de cette vacation et qu'à la demande de ce fonctionnaire territorial, la SVV lui avait adressé la liste des lots à vendre (au demeurant incomplète).

Quant à la publicité, il était assuré qu'il n'y avait eu aucune intention de créer une équivoque sur l'origine des biens.

Dans son arrêt, la cour d'appel a utilement rappelé que le commissaire-priseur en cause et comme tel, professionnel des ventes aux enchères publiques, ne pouvait se retrancher derrière une prétendue ignorance des textes et pratiques régissant la profession, et les juges d'appel de préciser que :

- pour la première vente, il s'était limité à informer le conservateur du château de Y. et que la circonstance que ce dernier ait transmis l'information au directeur des archives départementales et du patrimoine historique ne dispensait pas le commissaire-priseur de ses obligations légales vis-à-vis de l'Etat représenté par le ministère de la culture ;
- pour la seconde vente, la publicité effectuée dans la Gazette de Drouot n'était pas propre à suppléer l'avis imposé par la loi.

Il demeure que la partie réglementaire du code du patrimoine, compte-tenu de la rédaction de l'art L 123-1 de ce code, précisera utilement à l'avenir que l'« autorité administrative » que la SVV doit informer de la vente est le ministre chargé de la culture, cette précision, qui figurait à l'article 37 de la loi du 31 décembre 1921 tel que modifié par l'article 59 de la loi du 10 juillet 2000 ayant disparu lors de la codification par l'ordonnance n° 2004-178 du 20 février 2004.

### Décision n°2010-742 du 24 juin 2010

#### ■ Extraits [...]

Il est reproché à la SVV FHV, prise en la personne de son gérant M. X., et à ce dernier, pris en tant que personne habilitée à diriger les ventes auprès de ladite SVV :

- d'avoir procédé à des ventes de gré à gré en dehors du cas prévu par l'article L 321-9 du code de commerce ;
- d'avoir réalisé des publicités mensongères sur le site interenchères.com et sur des panneaux publicitaires apposés sur les grilles du château Y, en signalant des ventes aux enchères publiques qui étaient en fait des ventes de gré à gré ;
- ne pas avoir établi les procès-verbaux de la loi dans les délais de la loi.

Attendu que le calendrier des ventes organisées au mois de février 2010 par la SVV FHV et adressé par cette dernière au Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques annonçait des « ventes de tableaux contemporains en permanence de 11h à 19h » en différents endroits et à différentes dates entre le 5 et le 28 février 2010 ;

Qu'il ressort des constats effectués par M. Z, commandant de police ayant reçu délégation du commissaire du Gouvernement auprès du Conseil des ventes aux fins de vérification des ventes concernées par courrier en date du 4 février 2010, et des explications fournies par M. X et son conseil durant l'audience que les ventes dont il s'agit se déroulaient comme suit :

- les œuvres étaient exposées au public pour être vendues ;
- toute personne intéressée par une œuvre se signalait à la personne habilitée à diriger les ventes ou à l'un de ses assistants et pouvait, le cas échéant, négocier le prix ;
- l'œuvre était alors « adjugée » par la personne habilitée à diriger les ventes au prix convenu.

Attendu qu'il ressort des éléments du dossier que c'est la demande d'un acheteur potentiel qui décidait du moment de la mise en vente de l'objet et de son prix ; que la surenchère n'était possible que pour autant que le surenchérisseur potentiel soit présent au moment même où la personne habilitée à diriger les ventes adjugeait l'objet au premier enchérisseur s'étant manifesté ; que ce procédé avait donc pour effet d'empêcher la confrontation des enchères ;

Attendu que la fixation du prix par confrontation des enchères est un élément fondamental de la vente aux enchères publiques, ainsi qu'il ressort notamment des termes de l'article L 321-9 du code de commerce qui énonce que l'une des missions des personnes habilitées à diriger les ventes est de « désigner le dernier enchérisseur comme adjudicataire », ce qui implique qu'il y ait plusieurs enchérisseurs ou, à tout le moins, que la vente ait été organisée pour permettre cette confrontation des enchères, ce qui n'était précisément pas le cas en l'espèce ;

Attendu dès lors que le procédé de vente mis en œuvre par la SVV HV et par M. X. ne saurait être qualifié de vente aux enchères publiques ; que le fait qu'une publicité de la vente soit faite et que les objets destinés à être vendus soient exposés au public ne saurait suffire à conférer le caractère de vente aux enchères publiques aux dites ventes ;

Que dès lors, ces ventes doivent être regardées comme des ventes de gré à gré, dont l'organisation par les sociétés de ventes volontaires est limitée aux cas très spécifiques de vente après la vente par les dispositions de l'article L 321-9 du code de commerce ;

Qu'à ce titre, l'organisation de telles ventes par la SVV HV et leur direction par M. X. constituent des manquements graves aux obligations législatives, réglementaires et professionnelles des SVV et des personnes habilitées à diriger les ventes, susceptibles de sanction au regard des dispositions de l'article L 321-22 du code de commerce ;

Que la publicité des ventes concernées, faisant référence à des ventes aux enchères publiques peut être considérée comme étant de nature à induire les clients potentiels en erreur sur la nature des ventes et, à ce titre, être regardée comme un manquement aux dispositions législatives, réglementaires et professionnelles susceptible de sanction au regard des dispositions de l'article L 321-9 du code de commerce ;

Qu'au surplus, les procès-verbaux relatifs à ces ventes n'étaient pas établis dans le délai d'un jour franc après clôture de la vente, prévu par l'article L 321-9 du code de commerce, et que ce retard constitue également un manquement aux dispositions législatives, réglementaires et professionnelles susceptible de sanction au regard des dispositions de l'article L 321-9 du code de commerce ;

## **DÉCIDE :**

### **Article 1<sup>er</sup> :**

Le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques prononce une interdiction de trois mois d'exercice de l'activité de M. X., en tant que personne habilitée à diriger les ventes auprès de la SVV HV à la date de la notification de la présente décision.

### **Article 2 :**

Le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques prononce une interdiction de trois mois d'exercice de l'activité de la SVV HV à la date de la notification de la présente décision.

## Commentaire

**L**a décision précitée sanctionne une pratique peu orthodoxe dans la réalisation de ventes aux enchères publiques qui se serait sans doute développée sans les poursuites disciplinaires engagées.

Une SVV organisait des ventes de tableaux dans différents lieux d'exposition. Les avis de l'article L 321-7 du code de commerce étaient d'ailleurs systématiquement adressés au Conseil des ventes.

Lorsque les visiteurs de l'exposition paraissaient intéressés par une œuvre, ils s'adressaient au commissaire-priseur qui leur proposait de réaliser immédiatement la vente en leur adjugeant le lot alors qu'il n'y avait pas d'autres enchérisseurs dans la salle.

Cette pratique allait manifestement à l'encontre de tout ce que l'on doit attendre d'une vente aux enchères publiques ; le jeu des enchères n'est possible que si, au moment de la mise en vente du lot, plusieurs personnes sont présentes et sont susceptibles de faire monter les enchères. Comme le rappelle une décision de justice, l'émulation provoquée par le jeu des enchères constitue le caractère principal de cette vente (TGI PARIS, 21 septembre 1988, GP 1990, jurisprudence 665).

Pour sa défense, le commissaire-priseur avait assuré qu'il y avait eu préalablement exposition des lots et que la vente était publique puisque des publicités avaient été réalisées et que la salle d'exposition et de vente était ouverte au public.

Le Conseil, tirant les conséquences du défaut de mise aux enchères, a sanctionné de telles pratiques.

## Décision n° 2010-759 du 22 novembre 2010

### ■ Extraits [...]

Attendu qu'il est reproché à la SVV HV. et à M X. :

- De s'en être remis pour l'organisation de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, à un tiers, en l'espèce une société commerciale qui ne dispose pas de l'agrément du Conseil des ventes ;
- D'avoir vendu des biens neufs appartenant à la société Y. ;
- De ne pas avoir réalisé la publicité lors de la vente volontaire aux enchères publiques en date du 18 juillet 2010 ;
- D'avoir vendu ou laissé vendre de gré à gré des biens catalogués pour une vente aux enchères publiques qui a été annulée ;
- De ne pas avoir tenu le livre de police, selon les règles prévues par l'article R 321-3 du code pénal ;

Attendu que les convocations adressées, d'une part à la SVV HV. prise en la personne de son gérant M. Z. et, d'autre part, à M. X., personne habilitée à diriger les ventes auprès de ladite SVV, formulent ces griefs dans les mêmes termes à l'encontre de la SVV HV.; que, dès lors, ces griefs doivent être examinés à l'encontre de la SVV HV. ;

Attendu qu'aux termes de l'article L 321-2 du code de commerce : « *Les ventes volontaires de meubles aux enchères publiques sont, sauf les cas prévus à l'article L 321-36, organisées et réalisées par des sociétés de forme commerciale régies par le livre II, et dont l'activité est réglementée par les dispositions du présent chapitre* » ;

Attendu qu'à de multiples reprises, la SVV HV. a assuré la tenue de ventes aux enchères publiques dont elle avait confié l'organisation à une tierce personne, la société Y. en l'espèce ; que la multiplication des ventes organisées dans des lieux éloignés à des dates rapprochées et, par là, dans des conditions manifestement incompatibles avec les moyens limités dont disposait la SVV HV., qui n'avait ni salarié, ni véhicule, confirment l'absence d'implication de cette société dans l'organisation de ces ventes ;

Attendu que cette absence d'implication de la SVV HV. dans les ventes aux enchères publiques dont elle avait la charge a été constatée à l'occasion de la vente programmée le 18 juillet 2010, ainsi qu'il ressort du rapport d'enquête daté du 19 juillet 2010 établi par le commandant de police ; que le rapport souligne que M. X., qui devait intervenir pour diriger la vente pour le compte de la SVV HV. était absent à l'heure de la vente aux enchères publiques ; qu'une personne extérieure à la SVV HV. accueillait le public et que, la vente aux enchères ayant été purement et simplement annulée, cette personne proposait alors au public d'acheter les œuvres exposées au prix de réserve dans le cadre d'une transaction de gré à gré, sans qu'aucun représentant de la SVV HV. ; ne se manifeste à aucun moment ; que cette vente de gré à gré intervenant hors du cadre défini par l'article L 321-9 du code de commerce relatif à la vente après la vente constitue en elle-même un manquement aux dispositions législatives réglementaires et professionnelles applicables aux SVV ;

Attendu que les ventes aux enchères publiques de la SVV HV dont la liste figure au dossier étaient en effet entièrement organisées par d'autres sociétés ou personnes non agréées pour l'organisation et la réalisation de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, dont principalement la société Y., qui, ainsi qu'il ressort des éléments du dossier, s'occupaient notamment de la recherche des pièces à vendre, de l'élaboration et de l'impression des plaquettes et affiches de vente, de la réservation des salles, du transport des biens et de leur installation dans la salle de ventes ainsi que de l'animation des ventes ;

Attendu que M. Z. gérant de la SVV HD., et M. X ; personne habilitée à diriger les ventes auprès de la SVV reconnaissent, ainsi qu'il ressort des pièces du dossier et de l'audition des intéressés, que la SVV HV. assurait de manière habituelle des ventes qui étaient organisées par des tierces personnes, non agréées en tant que société de ventes volontaires ;

Attendu que ces ventes organisées par une tierce personne non agréée et pour lesquelles la SVV n'intervient qu'en tant que M. X. y est « teneur de marteau », ventes qualifiées couramment de « ventes montées », sont pratiquées par la SVV HV., en violation des dispositions précitées de l'article L 321-2 du code de commerce et constituent ainsi un manquement, dont la répétition accroît le caractère de gravité, aux dispositions législatives, réglementaires ou professionnelles applicables aux SVV, justifiant d'une sanction en application des dispositions précitées de l'article L 321-22 du code de commerce ;

Attendu qu'aux termes de l'article L 321-1 du code de commerce : « *Les ventes volontaires de meubles aux enchères publiques ne peuvent porter que sur des biens d'occasion ou sur des biens neufs issus directement de la production du vendeur si celui-ci n'est ni commerçant ni artisan. Ces biens sont vendus au détail ou par lot. / Sont considérés comme meubles par le présent chapitre les meubles par nature. / Sont considérés comme d'occasion les biens qui, à un stade quelconque de la production ou de la distribution, sont entrés en la possession d'une personne pour son usage propre, par l'effet de tout acte à titre onéreux ou à titre gratuit* » ; qu'en vertu de ces dispositions, les ventes volontaires aux enchères publiques de biens neufs issus directement de la production d'un vendeur qui n'est ni commerçant ni artisan ne sont pas prohibées ; qu'il en est ainsi des œuvres produites par un artiste ;

Attendu que la SVV HV. a vendu, notamment, des œuvres qui lui ont été apportées par M. W., de la société Y. qui soit les avait achetées directement à des artistes, soit avait obtenu qu'elles lui soient confiées par eux en vue de vente ; que de tels biens ne constituent pas des biens neufs au sens de l'article L 321-1 du code de commerce précité ; qu'un manquement n'est donc pas caractérisé en l'espèce ;

Attendu qu'aux termes de l'article L 321-11 du code de commerce dispose : « *Chaque vente volontaire de meubles aux enchères publiques donne lieu à une publicité sous toute forme appropriée* ».

Attendu que la vente aux enchères publiques programmée le 18 juillet 2010 n'a fait l'objet d'aucune publicité de la part de la SVV HV.; que tant M. Z. gérant de la SVV HV. que M. X. personne habilitée à diriger les ventes auprès de la SVV reconnaissent les faits ;

Attendu que cette violation des dispositions de l'article L 321-11 du code de commerce constitue un manquement aux dispositions législatives, réglementaires et professionnelles applicables aux SVV, justifiant d'une sanction en application des dispositions précitées de l'article L 321-22 du code de commerce ;

Attendu qu'aux termes des dispositions de l'article R 321-3 du code pénal : « *Le registre d'objets mobiliers prévu au premier alinéa de l'article 321-7 doit comporter, outre la description des objets acquis ou détenus en vue de la vente ou de l'échange : / 1<sup>o</sup> Les nom, prénoms, qualité et domicile de chaque personne qui a vendu, apporté à l'échange ou remis en dépôt en vue de la vente un ou plusieurs objets, ainsi que la nature, le numéro et la date de délivrance de la pièce d'identité produite par la personne physique qui a réalisé la vente, l'échange ou le dépôt, avec l'indication de l'autorité qui l'a établie ;/ 2<sup>o</sup> Lorsqu'il s'agit d'une personne morale, la dénomination et le siège de celle-ci ainsi que les nom, prénoms, qualité et domicile du représentant de la personne morale qui a effectué l'opération pour son compte, avec les références de la pièce d'identité produite./ La description de chaque objet comprend ses principales caractéristiques apparentes ainsi que les noms, signatures, monogrammes, lettres, chiffres, numéros de série, emblèmes et signes de toute nature apposés sur lui et qui servent à l'identifier./ Les objets dont la valeur unitaire n'excède pas un montant fixé par un arrêté conjoint du garde des sceaux, ministre de la justice, du ministre de l'intérieur et du ministre chargé du commerce et qui ne présentent pas un intérêt artistique ou historique peuvent être regroupés et faire l'objet d'une mention et d'une description communes sur le registre* » ; que l'arrêté conjoint du garde des sceaux, ministre de la justice, du ministre de l'intérieur et du ministre délégué auprès du ministre de l'industrie et de l'aménagement du territoire, chargé du commerce et de l'artisanat en date du 29 décembre 1988 fixant la valeur unitaire des objets qui peuvent être regroupés sur le registre d'objets mobiliers n'autorise un tel regroupement que pour les objets dont la valeur unitaire n'excède pas un montant fixé à 400 francs (soit environ 60 euros) ;

Attendu qu'il ressort des pièces du dossier que le registre d'objets mobiliers, couramment appelé « livre de police », tenu par la SVV HV. ne comporte pas toutes les informations requises ; qu'en premier lieu, il ne comporte pas, notamment pour ce qui concerne les ventes montées déjà mentionnées, les nom, prénoms, qualité et domicile du représentant de la personne morale vendeur, déposant ou apporteur ; qu'en deuxième lieu, il présente une désignation sommaire de lots d'objets dont la valeur dépasse manifestement le seuil précité (par exemple pour le 4 juillet 2010 : « 229 pièces, tableaux, bronze, lithographie, eaux-fortes, dessin ») et non la description individuelle des objets imposée par les dispositions précitées de l'article R 321-3 du code pénal ;

Attendu que tant M. Z. gérant de la SVV HV. que M. X., personne habilitée à diriger les ventes auprès de la SVV reconnaissent les faits ;

Attendu que la mauvaise tenue du livre de police, en violation des dispositions de l'article R 321-3 du code pénal précité, constitue un manquement grave aux dispositions législatives, réglementaires et professionnelles applicables aux SVV, justifiant d'une sanction en application des dispositions de l'article L 321-22 du code de commerce précité ;

Attendu que l'ensemble de ces manquements justifie que la sanction du niveau le plus élevé soit prononcée à l'encontre de la SVV HV., à savoir le retrait définitif de l'agrément ;

**DÉCIDE :**

Article 1<sup>er</sup> :

Le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques prononce le retrait définitif de l'agrément de la SVV HV. ; agréée sous le numéro x.

### Commentaire

La société a été poursuivie et sanctionnée pour avoir réalisé ce que le Conseil qualifie dans ses décisions disciplinaires de « ventes montées », ayant toujours le souci de s'assurer que la SVV ait la maîtrise de l'ensemble de l'organisation de la vente, conformément aux dispositions de l'article L 321-2 du code de commerce, même si elle peut déléguer telle ou telle prestation à d'autres entreprises.

En l'espèce, le faisceau d'indices de nature à caractériser une vente montée était particulièrement important, et de nature à atteindre la confiance du public dans les sociétés de ventes

Tout d'abord, il n'y avait qu'un seul apporteur d'affaires ; certes cet élément n'est pas suffisant pour justifier que la vente est « montée » par une autre entreprise que la SVV, mais c'est évidemment un élément à prendre en compte.

Toute l'organisation matérielle des ventes était aussi confiée à cette entreprise et notamment la location des locaux où devait se dérouler la vacation, le transport des lots à vendre ainsi que la préparation de l'exposition.

C'était aussi l'apporteur d'affaires qui élaborait les projets de publicité (plaquettes et affiches) et passait les commandes auprès de l'imprimeur.

Le gérant de la SVV n'a pas été en mesure de présenter de réquisitions de vente écrites et a reconnu que ce n'était pas lui qui fixait les prix de réserve.

De plus, lors des vacations, l'apporteur d'affaires se présentait comme l'expert de la vente et il en était aussi l'animateur et le crieur.

La preuve était ainsi rapportée que le gérant de la SVV n'avait ni maîtrise ni contrôle quant à l'organisation et à la réalisation des ventes.

Par ailleurs il avait pu aussi être poursuivi pour des ventes de biens neufs, les tableaux ayant été achetés pour la plupart par l'apporteur d'affaires et mis en vente lors des vacations, démontrant ainsi que ce dernier les avait achetés à seule fin de revente. Il ne pouvait donc s'agir de biens d'occasion au sens de l'article L 321-1 du code de commerce.

## Contentieux des décisions disciplinaires

Aucune décision juridictionnelle portant sur des décisions disciplinaires du Conseil des ventes n'est intervenue en 2010.

## ► L'intervention du Conseil au niveau pénal

L'article L 321-22 du code de commerce dispose qu'est sanctionné d'une peine d'emprisonnement de deux ans et d'une amende de 375 000 euros le fait de procéder ou de faire procéder à une ou plusieurs ventes aux enchères publiques :

- si la société qui organise la vente ne dispose pas de l'agrément prévu à l'article L 321-5, soit qu'elle n'en est pas titulaire, soit que son agrément a été suspendu ou retiré à titre temporaire ou définitif ;
- si le ressortissant d'un État membre de la Communauté européenne ou d'un État partie à l'accord sur l'Espace économique européen n'a pas procédé à la déclaration prévue à l'article L 321-24 ;
- si la personne qui dirige la vente ne remplit pas les conditions prévues à l'article L 3231-8 ou est frappée d'une interdiction à titre temporaire ou définitif de diriger de telles ventes.

Seule une juridiction pénale et plus précisément le tribunal correctionnel, compétent pour juger les délits, peut prononcer ces sanctions.

Si le Conseil des ventes, par sa connaissance du milieu des enchères publiques, recueille des informations sur ces faits délictueux, il les communique à l'autorité judiciaire puisqu'il entre dans son rôle de veiller au respect des dispositions de la loi du 10 juillet 2000. Le devoir qu'il s'impose, compte tenu de la finalité de ses missions, procède en réalité d'une obligation légale. Il en est de même du commissaire du Gouvernement, à l'occasion des réclamations qu'il traite, lorsqu'il constate que des faits dont il lui est donné connaissance caractérisent les infractions pénales ci-dessus visées.

En effet l'article 40 du code de procédure pénale dispose : « toute autorité constituée, ... qui, dans l'exercice de ses fonctions, acquiert la connaissance d'un crime ou d'un délit, est tenue d'en donner avis sans délai au procureur de la République et de transmettre à ce magistrat tous les renseignements, procès-verbaux et actes qui y sont relatifs ».

Le Conseil des ventes, comme le commissaire du Gouvernement, sont bien des « autorités » au sens où l'entend la loi. Dès lors, et après s'être assuré, sinon de la réalité de l'infraction, du moins des indices sérieux de son existence, le Conseil ou le commissaire du Gouvernement signale les faits au procureur de la République territorialement compétent en fonction du lieu où ces faits auraient été commis.

Pour l'année 2010, c'est le commissaire du Gouvernement qui a pu réaliser un certain nombre de signalements auprès des parquets (21 signalements dont 9 pour ventes sans agrément, 7 pour ventes par des officiers ministériels et 5 pour des infractions pénales) ; en effet, à travers les réclamations qu'il reçoit, il peut relever des infractions pénales, dénoncées ou non par les plaignants. Certes, le plus souvent, les faits sont seulement allégués et le commissaire du Gouvernement procède à quelques vérifications.

Si effectivement les suspicions paraissent assez sérieuses, il saisit le parquet en application des dispositions de l'article 40 du code de procédure pénale puisque c'est au procureur de la République de mener l'enquête pénale.

Voici quelques cas de signalements et des suites qui ont pu leur être données par les parquets.

- Des ventes d'animaux de ferme sans que les publicités fassent apparaître le nom de la société de vente ou de la SCP d'huissiers de justice pas plus que le nom du directeur de la vente.
- Des ventes de tableaux pour lesquelles il existait un doute sur l'identité de l'apporteur d'affaires, avec un huissier de justice comme teneur de marteau, ventes très vraisemblablement montées.
- Des publicités de ventes aux enchères publiques sur lesquelles ne figurait aucun nom de SVV ou d'officier ministériel.

## Le cas particulier des ventes réalisées par des officiers publics ministériels

Lorsque le commissaire du Gouvernement enregistre une réclamation à l'encontre d'un officier public ou ministériel, il saisit le parquet à qui il appartient de prendre l'initiative de poursuites disciplinaires ou, à tout le moins, de saisir l'instance ordinaire. Les réclamations reçues à l'encontre des huissiers de justice – déposées par des commissaires-priseurs – sont donc systématiquement adressées pour compétence aux procureurs de la République dont relèvent ces officiers ministériels.

En 2010, les parquets de 7 tribunaux de grande instance ont été saisis par le commissaire du Gouvernement concernant des ventes aux enchères publiques réalisées par des huissiers de justice, soit parce que les ventes apparaissaient être « montées » par un apporteur d'affaires, l'huissier de justice n'étant que le teneur de marteau, soit parce que les ventes ne paraissaient pas être pratiquées à titre accessoire à leur activité principale comme le prévoit l'article L 321-2 du code de commerce.



### ▲ Deux exceptionnels globes terrestre et céleste

*Supportés par Hercule et Atlas en argent et vermeil, par Abraham II Dren*

*Twett, Augsbourg, 1697-1699*

*Christie's Paris, 13 avril*

**1 745 000 €**

*Record du monde pour une pièce d'orfèvrerie d'Augsbourg vendue aux enchères*

*Record pour une pièce d'orfèvrerie vendue aux enchères en France*

*©Christie's*

## ■ La formation

Pour devenir **commissaire-priseur volontaire** (terminologie empruntée à la proposition de loi de libéralisation des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques dans son dernier état de la navette parlementaire), le candidat doit, conformément aux dispositions de l'article R 321-18 du code de commerce, remplir les conditions suivantes :

- **être français ou ressortissant d'un État membre de la Communauté européenne** ou partie à l'accord sur l'Espace économique européen ;
- **ne pas avoir fait l'objet de condamnation pénale** pour des faits contraires à l'honneur ou à la probité ni de sanction disciplinaire ou administrative dans la profession exercée antérieurement ;
- **être titulaire de deux diplômes** : l'un en droit, l'autre en histoire de l'art, arts appliqués, archéologie ou arts plastiques, l'un de ces deux diplômes étant au moins une licence et l'autre sanctionnant au moins un niveau de formation correspondant à deux années d'études supérieures (sauf dispenses ou diplômes reconnus équivalents) ;
- **avoir réussi l'examen d'accès au stage**, comportant des épreuves écrites et orales sur des matières artistiques, juridiques, économiques et comptables ainsi que sur une langue vivante étrangère ; cet examen peut être présenté trois fois au plus ;
- **avoir accompli un stage de deux ans**, dont au moins un an en France, auprès d'une société de ventes volontaires, d'un commissaire-priseur judiciaire ou, pour six mois maximum, auprès d'un notaire, d'un huissier de justice, d'un administrateur judiciaire ou d'un mandataire judiciaire ; ce stage comprend en outre un enseignement théorique portant sur un approfondissement des connaissances en matière artistique, économique, comptable et juridique.

Par ailleurs, l'article R-321-19 du code de Commerce prévoit un régime particulier pour les personnes (clercs, dirigeants, etc.) qui justifient d'au moins sept années de pratique professionnelle au sein d'une SVV et /ou d'un office judiciaire. Elles peuvent présenter l'examen d'aptitude, et en cas de succès, être directement habilitées à diriger les ventes.

## ► Bilan

Pour bien analyser les statistiques présentées sur le bilan de la formation, il est nécessaire de faire quelques rappels. Les étudiants souhaitant devenir commissaire-priseur passent un examen pour intégrer le stage de formation de deux ans.

Certains (très peu nombreux) peuvent redoubler et ne pas être admis en deuxième année, comme le prévoit l'article R 321.29 du code de commerce. Au terme du stage, le Conseil délivre un certificat de bon accomplissement du stage au stagiaire qui a démontré son aptitude à exercer la profession, appelé communément un « diplôme ».

L'article R 321-30 du code de commerce prévoit que le redoublement de cette seconde année est possible mais ne peut intervenir qu'une fois. Ce qui signifie que des stagiaires peuvent, à l'issue de leur formation, ne pas être reconnus aptes. Cette occurrence est rare et en 2010, aucun stagiaire ne s'est trouvé dans cette situation.

### Examen d'accès au stage

Article R 321-18 étudiants	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Candidatures	73	82	89	96	84	80	84	90	97
Reçus	17	19	39	20	25	20	20	27	27
Femmes	4	13	24	10	14	9	10	15	20
Hommes	13	6	15	10	11	11	10	12	7

On observe en 2010, une augmentation du nombre de candidats pour la quatrième année consécutive ce qui semble témoigner d'un intérêt toujours marqué pour le métier.

2010 est d'ailleurs une année record en nombre de candidats. Le taux de réussite à l'examen d'entrée au stage de formation est de 28 %. On ne peut en déduire de tendances, compte tenu des fluctuations sensibles relevées d'une année sur l'autre. Les candidats admis au stage sont en proportion croissante des femmes (74 % en 2010 ; 56 % du nombre total des admis au stage de 2002 à 2010).

### Formation initiale des stagiaires

	Droit	Histoire de l'art
L2	3	1
Licence	7	11
Bi-licence	2	1
Louvre 1		6
Louvre 2		4
Master 1	4	2
Master 2	8	1
IESA		1
DESS	1	
Magistère gestion	1	
IEP	1	

L'analyse de la formation antérieure des candidats reçus montre une certaine stabilité des diplômes détenus. Les candidats reçus ont un niveau supérieur en droit par rapport à l'histoire de l'art : 55 % d'entre-eux sont en effet titulaires d'un diplôme supérieur à Bac+3 en droit alors qu'ils ne sont que 30 % dans ce cas en histoire de l'art.

### Certificat de bon accomplissement du stage, les stagiaires diplômés

Article R 321-30	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Candidatures	16	30	21	23	36	34	28	31	28
Reçus	10	27	11	17	23	22	18	22	26
Femmes	5	11	1	7	14	12	9	10	12
Hommes	5	16	10	10	9	10	9	12	14

Alors que le taux de réussite à l'épreuve finale d'aptitude était stable à 63 % entre 2006 et 2008, l'année 2010 montre une nette amélioration de ce taux à 93 %. L'objectif de la formation n'est pas d'éliminer des élèves stagiaires avant l'obtention du diplôme, mais de les accompagner au cours de deux années dans l'acquisition de compétences de haut niveau.

### Examen d'aptitude des professionnels

Article R 321-19	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Candidatures	13	9	7	15	7	5	5	9	14
Reçus	6	3	3	9	0	3	3	5	10
Femmes	0	0	2	5	0	1	0	1	3
Hommes	6	3	1	4	0	2	3	4	7

2010 constitue une année record avec 14 candidats professionnels alors que depuis 2006, les chiffres montraient plutôt un relatif manque d'intérêt pour l'examen d'aptitude.

### Examen d'aptitude des ressortissants communautaires

Article R 321-67	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Candidatures	0	0	1	2	0	0	1	1	1
Reçus			0	2			0	1	0
Femmes			0				0		
Hommes			0	2			0	1	0

On peut observer que les ressortissants de l'Union européenne ont peu recours aux possibilités offertes de passer l'examen d'aptitude. Les professionnels des autres pays d'Europe ne s'établissent guère non plus en France.

### Examen pour être commissaire-priseur judiciaire

Examen d'aptitude judiciaire	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Candidatures	17	30	22	28	27	28	20	27	26
Reçus	14	22	12	21	18	25	11	23	20
Femmes	4	7	5	9	10	13	6	9	7
Hommes	10	15	7	12	8	12	5	14	13

Les titulaires du certificat de bon accomplissement du stage (CBAS) peuvent, s'ils le souhaitent, présenter également l'examen pour devenir commissaire-priseur judiciaire. Le taux de réussite à l'examen est de 77 % en 2010, soit 8 points de moins qu'en 2009.

## Cérémonie de remise des diplômes

A l'issue de leur formation, il est d'usage que les stagiaires ayant satisfait aux examens se voient remettre leur diplôme à l'occasion d'une cérémonie.

En 2010, Monsieur Frédéric Mitterrand, ministre de la Culture et de la Communication a fait l'honneur aux 28 diplômés de les accueillir dans les salons du ministère de la Culture. A l'occasion de cette cérémonie qui s'est déroulée le 27 septembre 2010, les élèves commissaires-priseurs ont reçu leur diplôme ainsi qu'une œuvre numérotée des artistes Antoine et Manuel, des mains de Madame Bernadette Chirac et Monsieur Jacques Garcia, marraine et parrain de la promotion, en présence du président de la Chambre nationale des commissaires-priseurs judiciaires, du président du Conseil des ventes volontaires et du président de l'association nationale des élèves commissaires-priseurs.



## ■ Le Conseil : acteur de la concertation et force de proposition

### ► Le contrôle du respect de la réglementation relative à la lutte contre le blanchiment des capitaux et au financement du terrorisme par les sociétés de ventes volontaires

Le processus législatif et réglementaire qui a transposé en droit français la directive européenne du 26 octobre 2005, dite « troisième directive » anti-blanchiment, s'est achevé en 2010 par le décret n° 2010-9 du 6 janvier 2010 pris pour l'application de l'ordonnance du 30 janvier 2009 relative à la prévention de l'utilisation du système financier aux fins de blanchiment de capitaux et de financement du terrorisme aux sociétés de ventes volontaires, aux commissaires-priseurs judiciaires, aux huissiers de justice, aux notaires, aux avocats et aux avocats au Conseil d'État et à la Cour de cassation.

La France a investi de longue date le champ de la lutte contre le blanchiment de l'argent « sale ». Avant même l'adoption de la première directive communautaire anti-blanchiment de 1991, la France s'était en effet dotée d'un arsenal législatif imposant aux établissements financiers de déclarer à TRACFIN (Traitement du renseignement et action contre les circuits financiers clandestins), organisme dépendant du ministère de l'Économie et des Finances créé en 1990, les sommes ou opérations susceptibles de provenir d'activités délictuelles ou criminelles, par exception au principe du secret bancaire.

Les instances européennes, à partir de 1991, ont décidé d'intervenir sur la question du blanchiment. Une première directive du 10 juin 1991 a invité les États membres à imposer à l'ensemble du secteur financier un certain nombre d'obligations pour lutter contre le recyclage de l'argent sale. Ce dispositif a ensuite été complété par la directive du 4 décembre 2001 dite « deuxième directive » qui a étendu le régime anti-blanchiment à d'autres professions, notamment aux professions juridiques et judiciaires. Ce texte a été transposé dans notre droit interne par la loi n° 2004-130 du 11 février 2004, complétée par le décret du 26 juin 2006.

Parallèlement à l'extension des obligations pesant sur un certain nombre de professionnels, la fin des années 90 et le début des années 2000 ont vu le périmètre des infractions comprises dans le champ de la lutte anti-blanchiment s'accroître en concernant désormais la corruption, les activités criminelles organisées, la fraude aux intérêts financiers de l'Union et le financement du terrorisme.

S'agissant des professions juridiques et judiciaires réglementées (dont les commissaires-priseurs judiciaires), les professions du chiffre, ainsi que les sociétés de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, toutes sont soumises au dispositif de lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme depuis 2004 et la transposition de la deuxième directive anti-blanchiment.

Afin de faire face au développement permanent de nouvelles techniques de blanchiment, la directive 2005/60/CE du 26 octobre 2005 relative à la prévention de l'utilisation du système financier aux fins du blanchiment de capitaux et du financement du terrorisme (dite « troisième directive anti-blanchiment ») abroge les deux premières directives adoptées en la matière en 1990 et 2001 et renforce le dispositif existant en mettant en œuvre une approche moins légaliste et plus concrète et pragmatique fondée sur le risque.

L'ordonnance n° 2009-104 du 30 janvier 2009, qui transpose dans notre droit la troisième directive anti-blanchiment, apporte un certain nombre de modifications au dispositif français de lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme. Outre une interdiction générale de paiement en espèces au-delà d'un montant fixé par décret – qui se substitue à un dispositif complexe qui ne concernait que certains types de règlements –, l'ordonnance soumet les bureaux de change à un agrément délivré par le Comité des établissements de crédit et des entreprises d'investissement (CECE).

Mais le cœur de la réforme concerne les obligations de vigilance et de déclaration de soupçon pesant sur les professionnels. Concernant l'obligation de vigilance, selon laquelle les professionnels doivent identifier leur client et le bénéficiaire effectif de la relation d'affaires, elle est renforcée par une approche par les risques qui doit permettre d'en moduler l'application en fonction du risque présenté par le client, le produit ou la nature de la relation d'affaires.

Concernant l'obligation de déclaration de soupçon qui pèse sur les professions financières et juridiques, son champ d'application est très nettement étendu : limité aux sommes ou opérations qui pourraient provenir de certaines formes de criminalités d'exception, il est étendu aux sommes ou opérations qui pourraient provenir de toute infraction passible d'une peine de prison supérieure à un an ou qui pourraient participer au financement des activités terroristes.

Le décret du 6 janvier 2010 est venu préciser les modalités de mise en œuvre de l'obligation de vigilance et de la déclaration de soupçon pour les sociétés de ventes. Il reste maintenant à encourager et contrôler la bonne application des nouveaux textes par les professionnels.

L'article L 321-18 du code de commerce relatif aux attributions du Conseil des ventes dispose dans son article 5 que le Conseil est chargé de vérifier le respect par les sociétés de ventes volontaires de leurs obligations en matière de lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme en se faisant communiquer les documents relatifs au respect de ces obligations.

Par lettre du 13 janvier 2010, la Direction des affaires civiles et du sceau du ministère de la Justice a rappelé au Conseil des ventes ses obligations en la matière, et lui a notamment demandé d'élaborer un guide de bonnes pratiques définissant les procédures et les mesures de contrôle interne que la profession devra mettre en œuvre en matière de lutte contre le blanchiment. Il convient de rappeler à cet égard que l'obligation de signalement à la charge des sociétés de ventes volontaires est, si elles ne la respectent pas, de nature à accroître leur responsabilité en cas de découverte de circuits de blanchiment, et, a contrario, de nature à limiter cette responsabilité si elles y ont satisfait. Par ailleurs, l'organisation publique mise en place préserve absolument la confidentialité et met exclusivement à la charge de TRACFIN le poids du déclenchement des poursuites.

Au regard de ses obligations, en accord avec la demande de la Chancellerie, le Conseil des ventes a mis en place un groupe de travail animé par ses services, et composé du commissaire du Gouvernement près le Conseil des ventes, de deux membres de TRACFIN et de représentants de sept sociétés de ventes. Ce groupe s'est attelé à la rédaction d'un guide pratique à l'usage des sociétés de ventes volontaires, relatif à la lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme.

L'objet de ce guide, qui a vu le jour en octobre 2010 et a été diffusé à toutes les sociétés de ventes, est de sensibiliser ces dernières aux obligations qui leur incombent en la matière. Il ne leur impose aucune obligation nouvelle. Le document ainsi rédigé insiste sur l'analyse du risque induit par la relation d'affaires, analyse du risque qui seule peut mettre les sociétés de ventes en capacité d'identifier les comportements suspects et de s'en prémunir. Il leur fournit donc les modalités pratiques de mise en œuvre des mesures de vigilance dans le cadre de leur activité ainsi que les modalités formelles de déclaration à TRACFIN. Ce guide pratique a vocation à constituer un outil de travail pour les sociétés de ventes volontaires dans leur pratique quotidienne.

## ► L'élaboration d'un recueil des obligations déontologiques

Dans le cadre de la convention du Syndicat national des maisons de ventes (Symev) qui s'est tenue le 8 octobre 2010, Madame Michèle Alliot-Marie, garde des Sceaux en exercice, a demandé au Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques de travailler, en collaboration avec les professionnels, à l'élaboration d'un code de déontologie pour les professionnels des ventes volontaires. Après avoir relevé que « *les professionnels de la vente volontaire ne disposent pas aujourd'hui de code de déontologie, contrairement à la plupart des professions juridiques* », elle exprimait sa demande au Conseil des ventes de « [...] de travailler à l'élaboration d'un tel document » et fixait l'échéance dans les termes suivants : « *si la proposition de loi est votée avant la fin de l'année, je souhaite pouvoir homologuer le texte avant l'automne 2011* ».

Elle devait confirmer sa demande par un courrier au Conseil du 25 octobre 2010.

Cette demande a été confortée à l'occasion de l'examen du texte de la proposition de loi de libéralisation des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques par l'Assemblée nationale en première lecture, puis par le Sénat en deuxième lecture : a été inséré un nouvel alinéa à l'article L 321-18 du code de commerce (article 19 de la proposition de loi) ainsi libellé : « *Le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques est chargé : [...] 9<sup>o</sup> D'élaborer, après avis des organisations professionnelles représentatives des opérateurs de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques mentionnés à l'article L 321-4, un recueil des obligations déontologiques de ces opérateurs soumis à l'approbation du garde des sceaux, ministre de la justice* ». Cette disposition a été adoptée par l'Assemblée nationale en deuxième lecture.

Sur cette double sollicitation et sans attendre l'aboutissement du processus législatif, le Conseil des ventes a entrepris l'élaboration du recueil des obligations déontologiques des opérateurs de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques en concertation avec les professionnels.

A cette fin, il a mis sur pied un groupe de travail, dont la première réunion s'est tenue le 2 décembre 2010, qui, outre les membres et les services du Conseil et le commissaire du Gouvernement, réunit des représentants du Symev, des dirigeants des sociétés de ventes volontaires dans toutes les composantes de la profession – petites et grandes SVV, SVV provinciales et parisiennes, SVV généralistes, spécialisées en objets d'art et de collection, en véhicules d'occasion ou en matériel industriel, ainsi que des représentants de la Chambre nationale des commissaires-priseurs judiciaires.

Ce groupe de travail opère comme instance de réflexion et comité de rédaction. Dans le cadre de ses travaux, il organise les auditions de professionnels qui entretiennent des relations étroites avec le secteur des ventes aux enchères et/ ou dont les professions sont soumises à des contraintes déontologiques fortes. La rédaction du recueil progresse en parallèle dans cet esprit de concertation.



▲ **Roi Tshokwe**

*Roi Tshokwe jouant de la Sanza*  
Bois brun à patine brillante, Angola  
Collection Anne et Jacques Kerchache  
Paris, Drouot Montaigne, 12 et 13 juin  
Pierre Bergé & Associés

1 445 600 €  
Préemption du Musée du Quai Branly  
Record mondial  
©Boris Veignant

# Le bilan économique 2010 des ventes volontaires aux enchères publiques

■ <b>Méthodologie</b>	<b>74</b>
▶ Introduction .....	74
▶ Mesure de l'activité économique des sociétés de ventes volontaires françaises .....	74
▶ Mesure du produit mondial des ventes aux enchères sur le secteur « Art et Objets de collection » .....	78
■ <b>Les ventes volontaires aux enchères publiques en France</b>	<b>81</b>
▶ Présentation des sociétés de ventes volontaires .....	81
▶ Physionomie du marché français en 2010 .....	89
▶ Le secteur « Art et Objets de collection » .....	106
▶ Le secteur « Véhicules d'occasion et Matériel industriel » .....	121
▶ Le secteur « Chevaux » .....	133
■ <b>Les ventes aux enchères du secteur « Art et Objets de collection » dans le monde en 2010</b>	<b>135</b>
▶ Préambule .....	135
▶ Tendances générales .....	136
▶ Les acteurs clés du marché mondial .....	138
▶ Atlas du secteur « Art et Objets de collection » .....	146

# ■ Méthodologie

## ► Introduction

Comme chaque année, le Conseil des Ventes Volontaires (CVV), présente une analyse de **l'activité économique des ventes volontaires aux enchères publiques en France**. Elle est fondée sur les résultats de l'enquête économique que le CVV réalise annuellement auprès des sociétés agréées. Outre l'analyse du marché français des ventes aux enchères, il est apparu indispensable de pouvoir **replacer ce marché dans son environnement international**, en particulier sur le secteur spécifique « Art et Objets de Collection ». Ce secteur compte les ventes dites de « fine art » (peinture, sculpture, dessin, photographie, estampe, etc.), mais aussi d'antiquités et objets d'art, et d'objets de collection (timbres, pièces, BD, livres anciens, véhicules anciens, jouets, etc.).

Afin de pouvoir disposer d'analyses quantitatives précises, il a été décidé de privilégier une approche centrée sur l'analyse statistique des données afin de garantir autant que possible la qualité des chiffres fournis. La société NOEO Conseil, cabinet spécialisé en management de l'information, a été retenue pour les garanties techniques qu'elle offrait et sa connaissance de ce marché de niche.

## ► Mesure de l'activité économique des sociétés de ventes volontaires françaises

### Présentation du questionnaire

Depuis 2003, le rapport d'activité annuel produit par le Conseil des ventes volontaires est enrichi d'une analyse économique du marché des enchères publiques volontaires. Au niveau national, l'état des lieux et l'évolution de ce secteur d'activité économique sont établis à partir de l'analyse d'une enquête adressée à l'ensemble des sociétés de ventes volontaires agréées.

L'enquête porte sur le montant des adjudications réalisées au cours de l'année, hors frais (prix « marteau »). Ce montant est par ailleurs ventilé selon les catégories de ventes couvertes par les sociétés.

Afin d'améliorer le taux de réponse à l'enquête, le nombre de catégories analysées a été réduit de près de moitié par rapport à l'année dernière, sans incidence sur la continuité de la série statistique. Le montant adjugé annuel est désormais ventilé en 16 catégories que l'on peut agréger aisément selon les trois grands secteurs clés exploités dans l'analyse du marché : « Art et Objets de collection », « Véhicules d'occasion et Matériel industriel » et « Chevaux ». Les ventes caritatives, qui ne donnent pas lieu à perception de frais, sont traitées indépendamment du montant adjugé total.

En plus de ces éléments liés à leur activité, les sociétés doivent indiquer également leur effectif salarié et leur usage de l'Internet, afin de savoir en particulier si elles possèdent un site web en propre, si elles exploitent des sites web externes et quels usages elles en font. En revanche, aucune donnée financière (résultat ou chiffre d'affaires) n'est demandée aux sociétés via cette enquête. Ces informations font l'objet d'un traitement spécifique.

## ■ Contenu du questionnaire 2010

QUESTIONNAIRE ECONOMIQUE RAPPORT ANNUEL 2010																																																																																																																																																																																																											
Nom de la SIV : _____ Département : _____ N° agrément : _____ Forme Juridique : _____ Code ARE : _____																																																																																																																																																																																																											
<b>1/ Le montant des ventes annuelles</b> Montant total des ventes 2010 en prix marchés : _____																																																																																																																																																																																																											
<b>REPARTITION DU CHIFFRE DE VENTES 2010 PAR CATEGORIES D'OBGETS</b> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Art &amp; Objets de Collection</th> <th>Montant en prix marchés €</th> <th>Nombre de ventes</th> <th>Montant en valeur de ventes</th> <th>Montant sur intérêts*</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Art &amp; Antiquités</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>  Art &amp; Antiquités</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>  Art &amp; Antiquités, Faïence, en céramique, émaillée et faïence émaillée</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>  Art &amp; Antiquités, Faïence, en céramique, émaillée et faïence émaillée</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>  Impressionnistes et modernes</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>  Art &amp; d'interprétation et contemporain</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>  Art Moderne et Objets d'Art Anciens</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>  Autres objets et objets d'art du même type</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>  Autres objets d'art, Arts plastiques, armoiries, etc.</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Joaillerie &amp; Orfèvrerie</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Vêts &amp; Accessoires</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Autre Objets de Collection</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Ventes Courantes<sup>1</sup></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td colspan="5"> <b>Véhicules d'occasion &amp; Matériel Industriel</b> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Véhicules d'occasion</th> <th></th> <th></th> <th></th> <th></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>  Véhicules Particuliers</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>  Véhicules professionnels</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>  Autre véhicules professionnels</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>  Autre véhicules particuliers</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>  Autre véhicules</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Matériel Industriel</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Chévaux</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Ventes à caractère caritatif</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td><b>TOTAL ANNUEL</b></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody></table> </td> </tr> <tr> <td colspan="5"> <small>* Dont comptabilisées uniquement les ventes dites en ligne, à savoir des ventes dématérialisées pratiquées à distance, dont lesquelles il est possible d'acheter sur Internet et de faire livrer à domicile les denrées courantes aux dépens du client sans faire l'objet d'un catalogue de vente.</small> </td> </tr> <tr> <td colspan="5"> <b>2/ La structure de votre entreprise</b> <table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="2">VENTILATION DE L'EFFETIF SALARIE</th> </tr> <tr> <th>au 31 décembre 2010</th> <th>CDI</th> <th>CDD</th> <th>Autres (freelance, intérimaires)</th> <th>Emplois</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>  Conseiller/adjoint</td> <td>  Autres</td> <td>  Conseiller/adjoint</td> <td>  Autres</td> <td></td> </tr> <tr> <td>  Temps plein</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>  Temps partiel</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table> </td> </tr> <tr> <td colspan="5"> <b>USAGE DE L'INTERNET</b> <table border="1"> <thead> <tr> <th>CDI</th> <th>NON</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td colspan="2"> <b>Possédez-vous votre propre site Internet ?</b> </td> </tr> <tr> <td>  Oui, l'utilisez-vous pour présenter votre activité ?</td> <td></td> </tr> <tr> <td>  présenter des catalogues de vente ?</td> <td></td> </tr> <tr> <td>  que vos clients achètent des ordres d'achat ?</td> <td></td> </tr> <tr> <td>  proposer des ventes dématérialisées (pas liée à une vente en valeur) ?</td> <td></td> </tr> <tr> <td>  que vos clients envoient en ligne sur des ventes physiques ?</td> <td></td> </tr> <tr> <td colspan="2"> <b>Utilisez-vous régulièrement sur des sites spécialisés pour plus de visibilité sur internet ?</b> </td> </tr> <tr> <td>  Non ou pas</td> <td></td> </tr> <tr> <td>  Oui, à quel(s) site(s) confiez-vous principalement votre référencement :</td> <td></td> </tr> <tr> <td>    site 1</td> <td></td> </tr> <tr> <td>    site 2</td> <td></td> </tr> <tr> <td>    site 3</td> <td></td> </tr> </tbody> </table> </td> </tr> <tr> <td colspan="5"> <b>INTERNATIONALISATION</b> <table border="1"> <thead> <tr> <th>CDI</th> <th>NON</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td colspan="2"> <b>Organisez-vous des ventes hors de France ?</b> </td> </tr> <tr> <td colspan="2"> <b>Possédez-vous des bureaux hors de France ?</b> </td> </tr> </tbody> </table> </td> </tr> </tbody> </table>					Art & Objets de Collection	Montant en prix marchés €	Nombre de ventes	Montant en valeur de ventes	Montant sur intérêts*	Art & Antiquités					Art & Antiquités					Art & Antiquités, Faïence, en céramique, émaillée et faïence émaillée					Art & Antiquités, Faïence, en céramique, émaillée et faïence émaillée					Impressionnistes et modernes					Art & d'interprétation et contemporain					Art Moderne et Objets d'Art Anciens					Autres objets et objets d'art du même type					Autres objets d'art, Arts plastiques, armoiries, etc.					Joaillerie & Orfèvrerie					Vêts & Accessoires					Autre Objets de Collection					Ventes Courantes <sup>1</sup>					<b>Véhicules d'occasion &amp; Matériel Industriel</b> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Véhicules d'occasion</th> <th></th> <th></th> <th></th> <th></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>  Véhicules Particuliers</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>  Véhicules professionnels</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>  Autre véhicules professionnels</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>  Autre véhicules particuliers</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>  Autre véhicules</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Matériel Industriel</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Chévaux</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Ventes à caractère caritatif</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td><b>TOTAL ANNUEL</b></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody></table>					Véhicules d'occasion					Véhicules Particuliers					Véhicules professionnels					Autre véhicules professionnels					Autre véhicules particuliers					Autre véhicules					Matériel Industriel					Chévaux					Ventes à caractère caritatif					<b>TOTAL ANNUEL</b>					<small>* Dont comptabilisées uniquement les ventes dites en ligne, à savoir des ventes dématérialisées pratiquées à distance, dont lesquelles il est possible d'acheter sur Internet et de faire livrer à domicile les denrées courantes aux dépens du client sans faire l'objet d'un catalogue de vente.</small>					<b>2/ La structure de votre entreprise</b> <table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="2">VENTILATION DE L'EFFETIF SALARIE</th> </tr> <tr> <th>au 31 décembre 2010</th> <th>CDI</th> <th>CDD</th> <th>Autres (freelance, intérimaires)</th> <th>Emplois</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>  Conseiller/adjoint</td> <td>  Autres</td> <td>  Conseiller/adjoint</td> <td>  Autres</td> <td></td> </tr> <tr> <td>  Temps plein</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>  Temps partiel</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>					VENTILATION DE L'EFFETIF SALARIE		au 31 décembre 2010	CDI	CDD	Autres (freelance, intérimaires)	Emplois	Conseiller/adjoint	Autres	Conseiller/adjoint	Autres		Temps plein					Temps partiel					<b>USAGE DE L'INTERNET</b> <table border="1"> <thead> <tr> <th>CDI</th> <th>NON</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td colspan="2"> <b>Possédez-vous votre propre site Internet ?</b> </td> </tr> <tr> <td>  Oui, l'utilisez-vous pour présenter votre activité ?</td> <td></td> </tr> <tr> <td>  présenter des catalogues de vente ?</td> <td></td> </tr> <tr> <td>  que vos clients achètent des ordres d'achat ?</td> <td></td> </tr> <tr> <td>  proposer des ventes dématérialisées (pas liée à une vente en valeur) ?</td> <td></td> </tr> <tr> <td>  que vos clients envoient en ligne sur des ventes physiques ?</td> <td></td> </tr> <tr> <td colspan="2"> <b>Utilisez-vous régulièrement sur des sites spécialisés pour plus de visibilité sur internet ?</b> </td> </tr> <tr> <td>  Non ou pas</td> <td></td> </tr> <tr> <td>  Oui, à quel(s) site(s) confiez-vous principalement votre référencement :</td> <td></td> </tr> <tr> <td>    site 1</td> <td></td> </tr> <tr> <td>    site 2</td> <td></td> </tr> <tr> <td>    site 3</td> <td></td> </tr> </tbody> </table>					CDI	NON	<b>Possédez-vous votre propre site Internet ?</b>		Oui, l'utilisez-vous pour présenter votre activité ?		présenter des catalogues de vente ?		que vos clients achètent des ordres d'achat ?		proposer des ventes dématérialisées (pas liée à une vente en valeur) ?		que vos clients envoient en ligne sur des ventes physiques ?		<b>Utilisez-vous régulièrement sur des sites spécialisés pour plus de visibilité sur internet ?</b>		Non ou pas		Oui, à quel(s) site(s) confiez-vous principalement votre référencement :		site 1		site 2		site 3		<b>INTERNATIONALISATION</b> <table border="1"> <thead> <tr> <th>CDI</th> <th>NON</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td colspan="2"> <b>Organisez-vous des ventes hors de France ?</b> </td> </tr> <tr> <td colspan="2"> <b>Possédez-vous des bureaux hors de France ?</b> </td> </tr> </tbody> </table>					CDI	NON	<b>Organisez-vous des ventes hors de France ?</b>		<b>Possédez-vous des bureaux hors de France ?</b>	
Art & Objets de Collection	Montant en prix marchés €	Nombre de ventes	Montant en valeur de ventes	Montant sur intérêts*																																																																																																																																																																																																							
Art & Antiquités																																																																																																																																																																																																											
Art & Antiquités																																																																																																																																																																																																											
Art & Antiquités, Faïence, en céramique, émaillée et faïence émaillée																																																																																																																																																																																																											
Art & Antiquités, Faïence, en céramique, émaillée et faïence émaillée																																																																																																																																																																																																											
Impressionnistes et modernes																																																																																																																																																																																																											
Art & d'interprétation et contemporain																																																																																																																																																																																																											
Art Moderne et Objets d'Art Anciens																																																																																																																																																																																																											
Autres objets et objets d'art du même type																																																																																																																																																																																																											
Autres objets d'art, Arts plastiques, armoiries, etc.																																																																																																																																																																																																											
Joaillerie & Orfèvrerie																																																																																																																																																																																																											
Vêts & Accessoires																																																																																																																																																																																																											
Autre Objets de Collection																																																																																																																																																																																																											
Ventes Courantes <sup>1</sup>																																																																																																																																																																																																											
<b>Véhicules d'occasion &amp; Matériel Industriel</b> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Véhicules d'occasion</th> <th></th> <th></th> <th></th> <th></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>  Véhicules Particuliers</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>  Véhicules professionnels</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>  Autre véhicules professionnels</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>  Autre véhicules particuliers</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>  Autre véhicules</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Matériel Industriel</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Chévaux</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Ventes à caractère caritatif</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td><b>TOTAL ANNUEL</b></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody></table>					Véhicules d'occasion					Véhicules Particuliers					Véhicules professionnels					Autre véhicules professionnels					Autre véhicules particuliers					Autre véhicules					Matériel Industriel					Chévaux					Ventes à caractère caritatif					<b>TOTAL ANNUEL</b>																																																																																																																																																									
Véhicules d'occasion																																																																																																																																																																																																											
Véhicules Particuliers																																																																																																																																																																																																											
Véhicules professionnels																																																																																																																																																																																																											
Autre véhicules professionnels																																																																																																																																																																																																											
Autre véhicules particuliers																																																																																																																																																																																																											
Autre véhicules																																																																																																																																																																																																											
Matériel Industriel																																																																																																																																																																																																											
Chévaux																																																																																																																																																																																																											
Ventes à caractère caritatif																																																																																																																																																																																																											
<b>TOTAL ANNUEL</b>																																																																																																																																																																																																											
<small>* Dont comptabilisées uniquement les ventes dites en ligne, à savoir des ventes dématérialisées pratiquées à distance, dont lesquelles il est possible d'acheter sur Internet et de faire livrer à domicile les denrées courantes aux dépens du client sans faire l'objet d'un catalogue de vente.</small>																																																																																																																																																																																																											
<b>2/ La structure de votre entreprise</b> <table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="2">VENTILATION DE L'EFFETIF SALARIE</th> </tr> <tr> <th>au 31 décembre 2010</th> <th>CDI</th> <th>CDD</th> <th>Autres (freelance, intérimaires)</th> <th>Emplois</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>  Conseiller/adjoint</td> <td>  Autres</td> <td>  Conseiller/adjoint</td> <td>  Autres</td> <td></td> </tr> <tr> <td>  Temps plein</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>  Temps partiel</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>					VENTILATION DE L'EFFETIF SALARIE		au 31 décembre 2010	CDI	CDD	Autres (freelance, intérimaires)	Emplois	Conseiller/adjoint	Autres	Conseiller/adjoint	Autres		Temps plein					Temps partiel																																																																																																																																																																																					
VENTILATION DE L'EFFETIF SALARIE																																																																																																																																																																																																											
au 31 décembre 2010	CDI	CDD	Autres (freelance, intérimaires)	Emplois																																																																																																																																																																																																							
Conseiller/adjoint	Autres	Conseiller/adjoint	Autres																																																																																																																																																																																																								
Temps plein																																																																																																																																																																																																											
Temps partiel																																																																																																																																																																																																											
<b>USAGE DE L'INTERNET</b> <table border="1"> <thead> <tr> <th>CDI</th> <th>NON</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td colspan="2"> <b>Possédez-vous votre propre site Internet ?</b> </td> </tr> <tr> <td>  Oui, l'utilisez-vous pour présenter votre activité ?</td> <td></td> </tr> <tr> <td>  présenter des catalogues de vente ?</td> <td></td> </tr> <tr> <td>  que vos clients achètent des ordres d'achat ?</td> <td></td> </tr> <tr> <td>  proposer des ventes dématérialisées (pas liée à une vente en valeur) ?</td> <td></td> </tr> <tr> <td>  que vos clients envoient en ligne sur des ventes physiques ?</td> <td></td> </tr> <tr> <td colspan="2"> <b>Utilisez-vous régulièrement sur des sites spécialisés pour plus de visibilité sur internet ?</b> </td> </tr> <tr> <td>  Non ou pas</td> <td></td> </tr> <tr> <td>  Oui, à quel(s) site(s) confiez-vous principalement votre référencement :</td> <td></td> </tr> <tr> <td>    site 1</td> <td></td> </tr> <tr> <td>    site 2</td> <td></td> </tr> <tr> <td>    site 3</td> <td></td> </tr> </tbody> </table>					CDI	NON	<b>Possédez-vous votre propre site Internet ?</b>		Oui, l'utilisez-vous pour présenter votre activité ?		présenter des catalogues de vente ?		que vos clients achètent des ordres d'achat ?		proposer des ventes dématérialisées (pas liée à une vente en valeur) ?		que vos clients envoient en ligne sur des ventes physiques ?		<b>Utilisez-vous régulièrement sur des sites spécialisés pour plus de visibilité sur internet ?</b>		Non ou pas		Oui, à quel(s) site(s) confiez-vous principalement votre référencement :		site 1		site 2		site 3																																																																																																																																																																														
CDI	NON																																																																																																																																																																																																										
<b>Possédez-vous votre propre site Internet ?</b>																																																																																																																																																																																																											
Oui, l'utilisez-vous pour présenter votre activité ?																																																																																																																																																																																																											
présenter des catalogues de vente ?																																																																																																																																																																																																											
que vos clients achètent des ordres d'achat ?																																																																																																																																																																																																											
proposer des ventes dématérialisées (pas liée à une vente en valeur) ?																																																																																																																																																																																																											
que vos clients envoient en ligne sur des ventes physiques ?																																																																																																																																																																																																											
<b>Utilisez-vous régulièrement sur des sites spécialisés pour plus de visibilité sur internet ?</b>																																																																																																																																																																																																											
Non ou pas																																																																																																																																																																																																											
Oui, à quel(s) site(s) confiez-vous principalement votre référencement :																																																																																																																																																																																																											
site 1																																																																																																																																																																																																											
site 2																																																																																																																																																																																																											
site 3																																																																																																																																																																																																											
<b>INTERNATIONALISATION</b> <table border="1"> <thead> <tr> <th>CDI</th> <th>NON</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td colspan="2"> <b>Organisez-vous des ventes hors de France ?</b> </td> </tr> <tr> <td colspan="2"> <b>Possédez-vous des bureaux hors de France ?</b> </td> </tr> </tbody> </table>					CDI	NON	<b>Organisez-vous des ventes hors de France ?</b>		<b>Possédez-vous des bureaux hors de France ?</b>																																																																																																																																																																																																		
CDI	NON																																																																																																																																																																																																										
<b>Organisez-vous des ventes hors de France ?</b>																																																																																																																																																																																																											
<b>Possédez-vous des bureaux hors de France ?</b>																																																																																																																																																																																																											

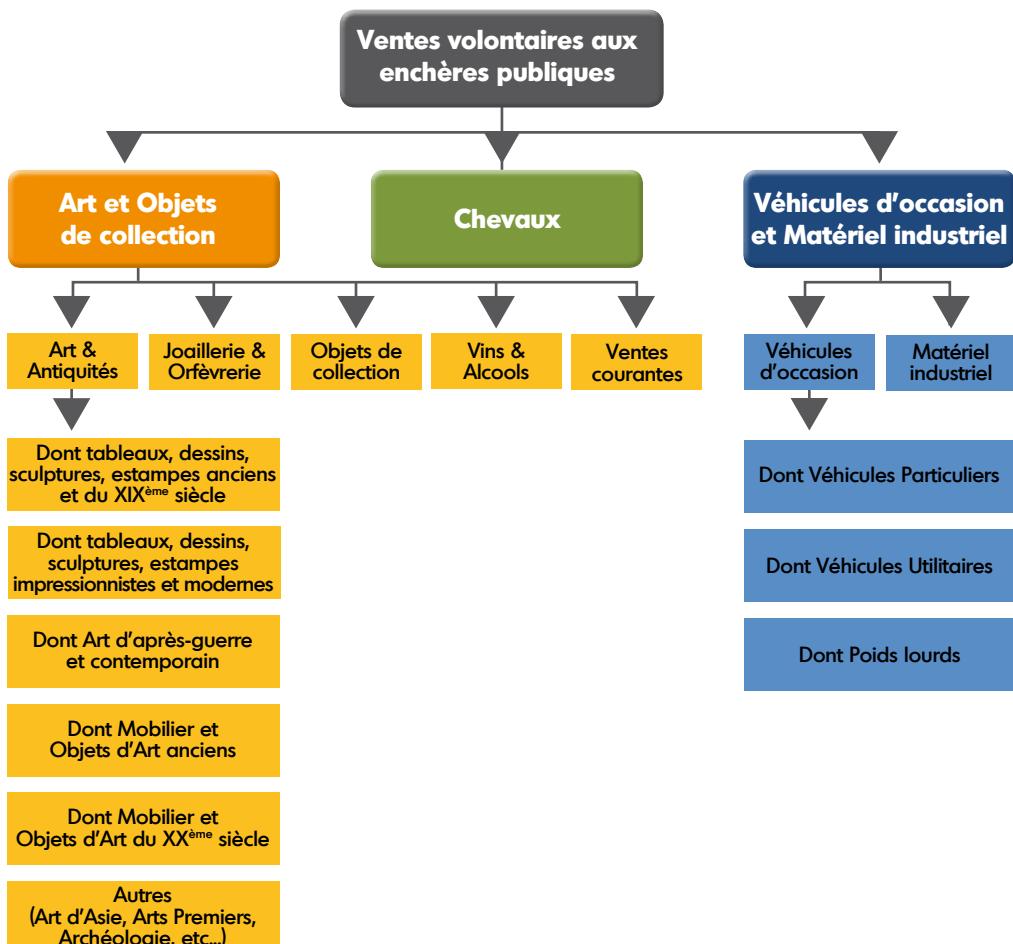
Cette nouvelle maquette de présentation ne remet pas en cause la continuité de la série statistique, en particulier pour les regroupements concernant des sous-rubriques de la classification en thèmes de ventes.

## Les sociétés de ventes étudiées

Les questionnaires ont été adressés aux **393 sociétés de ventes volontaires (SVV) agréées**, durant la première semaine de janvier 2011. Au 18 mars, date fixée pour clôturer l'enquête, seules 17 sociétés n'avaient pas retourné leur réponse, soit un taux de non réponse de **4 % contre 16 % en 2009**.

## La ventilation sectorielle

Comme cela a été indiqué *supra*, la classification a été légèrement modifiée sans que cela ne remette pour autant en cause la continuité des séries statistiques.



Chacun des trois grands secteurs d'activité présente **des sous-rubriques intermédiaires**.

La définition du secteur « Art et Objets de collection » est similaire à celle de la législation fiscale (article 98 A de l'annexe III du Code général des impôts) qui établit des catégories de biens répondant à la qualification d'objets d'art, d'antiquité et de collection. En outre, ont été rattachées à ce secteur les catégories suivantes :

- les « Vins et Alcools » : le mode de vente est proche de celui des objets d'art ou des antiquités ;
- les « Ventes courantes » : elles représentent très majoritairement des ventes de divers objets d'art ou de collection sans qu'un rattachement exclusif ne soit possible.

Plus globalement, les SVV régionales les plus modestes regroupent souvent l'ensemble de leurs ventes d'art, d'antiquités ou de vins et alcools dans la catégorie « Vente courante ».

Les montants adjugés des enquêtes 2003 à 2009 ont été regroupés selon les trois grandes catégories : « Art et Objets de Collection », « Véhicules d'occasion et Matériel Industriel » et « Chevaux ».

## Le traitement des données

### ■ La ventilation sectorielle

Sur la base de ces chiffres, une typologie des SVV a été conçue selon les domaines couverts. Ainsi, les sociétés actives réalisant moins de 95 % de leur montant adjugé sur une seule catégorie ont été classées comme « généralistes ». Les autres ont été rattachées à la catégorie qui génère plus de 95 % de leur montant d'adjudication. Cette ventilation a été appliquée aux données 2010. Lorsque l'information n'est pas mesurable, la sectorisation a été obtenue à partir des données d'enquête des années antérieures.

### ■ Les données manquantes

Afin d'intégrer le poids économique des sociétés qui n'ont pas répondu à l'enquête, un travail de redressement a été effectué sur les données manquantes. La méthodologie qui a été appliquée est la suivante : les montants adjugés réalisés par chaque société ont été agrégés par secteur et par année afin de calculer des taux de variation annuels moyens.

Sur la base des chiffres antérieurs, ainsi que du taux de progression mesuré des différentes catégories, le produit de ventes de ces sociétés « manquantes » a été estimé à 18,8 millions d'euros, soit moins de 1 % du montant adjugé total. Compte tenu de la distribution des valeurs, le risque d'erreur à 1 % est inférieur à  $\pm 750\ 000$  euros, ce qui donne un excellent intervalle de confiance, plus fin que l'an dernier.

En outre, certaines sociétés n'ont pas ventilé leur montant d'adjudication annuel en sous-catégories. Par défaut, la segmentation a été réalisée en fonction de celle observée les années précédentes. Pour les sociétés identifiées comme généralistes, le montant adjugé annuel 2010 a été ventilé entre les secteurs « Art et Objets de collection » et « Véhicules d'occasion et Matériel industriel » selon la part moyenne observable de chacun de ces deux secteurs au sein des sociétés généralistes dont on connaît le montant.

## ► Mesure du produit mondial des ventes aux enchères sur le secteur « Art et Objets de collection »

Pour mettre en perspective la place de la France sur le marché de l'art aux enchères, le rapport annuel 2009 du Conseil avait présenté une première analyse du marché mondial basée principalement sur un recensement des acteurs et sur la collecte des montants adjugés pour les 20 premiers d'entre eux.

Le rapport annuel 2010 va plus loin dans cette analyse et présente le produit mondial des ventes aux enchères. Ce travail très important et nouveau repose sur une méthodologie qui a été élaborée par le prestataire choisi par le Conseil, la société NOEO Conseil. Par souci de **transparence**, une note technique méthodologique rédigée par NOEO, qui détaille la méthode utilisée, figure en annexe.

Il apparaît cependant nécessaire d'en présenter dès à présent les principales caractéristiques.

La méthodologie repose sur une démarche en **trois temps** qui a été menée sur l'année 2009, première année retenue pour construire la série statistique, et reproduite pour 2010 sans changements majeurs.

### Le recensement des sociétés

Un recensement exhaustif des sociétés d'enchères ayant réalisé au moins une vente physique (en salle) ou online sur le secteur « Art et Objets de collection » en 2009 a été effectué. Ce travail, qui s'inscrit dans la continuité de celui effectué pour le rapport annuel 2009, a été mené à partir de la consultation de sources d'informations (périodiques et sites spécialisés principalement), qui ont été systématiquement croisées.

Dans un premier temps, près de **20 000 sociétés** ont été identifiées comme réalisant des ventes aux enchères, tous domaines confondus. Après exclusion des sociétés actives uniquement sur les secteurs des véhicules d'occasion, de l'immobilier et des biens d'équipement, une première liste d'environ **10 000 sociétés** potentiellement en mesure de réaliser des ventes d'art et objets de collection a été dressée. Les sociétés ont été passées en revue une à une par Internet pour exclure celles inactives ou n'ayant réalisé aucune vente sur le secteur « Art et Objets de Collection » sur la période étudiée.

Ce travail d'élimination progressive a abouti au recensement de **2 889 sociétés de ventes aux enchères à travers le monde qui sont actives sur le secteur « Art et Objets de collection » en 2009 (2 915 en 2010)**<sup>1</sup>.

Pour chaque société, les sources qui les citent ont été notées pour établir un premier indicateur simplifié de notoriété.

---

<sup>1</sup> Dans le rapport 2009, le recensement avait permis d'identifier environ 11 000 sociétés dont 3 209 avaient organisé au moins une vente en 2009 dans le secteur « Art et Objets de collection ». Les différences par rapport aux chiffres publiés cette année tiennent à la vérification systématique qui a été menée en 2010 sur les sociétés et qui a permis de supprimer les doublons et les sociétés inactives sur le secteur.

## La collecte des données

La recherche du produit des ventes a été réalisée pour chacune des sociétés selon un processus bien spécifique :

**1** la fouille de données directement sur Internet, en priorité via les sites web des sociétés d'enchères :

- par observation directe du produit annuel des ventes, communiqué notamment dans les rubriques « press release » / « communiqués » de ces sites ;
- par calcul en additionnant les résultats des ventes lorsqu'ils sont diffusés, soit vente par vente, soit lot par lot, selon le type d'information disponible.

**2** l'envoi d'un courriel aux sociétés dont les chiffres ne sont pas disponibles sur Internet.

**3** enfin, en cas d'absence de réponse, contact par téléphone et relance de la société d'enchères pour tenter de recueillir l'information attendue.

Cette méthode a été appliquée de manière systématique à toutes les sociétés recensées.

Cette deuxième opération a permis d'enregistrer le produit des ventes de **985** des 2 889 sociétés de ventes recensées en 2009 soit **34 % (35 % pour 2010)**. A cette occasion, on a également renseigné pas moins de 145 variables décrivant dans le détail chacune des sociétés.

## La modélisation économétrique

Pour déterminer le produit mondial des ventes aux enchères, il a fallu, à ce stade du processus, calculer les données manquantes pour les sociétés dont il n'a pas été possible d'enregistrer le produit des ventes.

Lors de la phase précédente, on a observé des taux de complétude variables selon les pays ainsi qu'une très forte dispersion du produit des ventes entre pays et au sein même des pays. Cette grande hétérogénéité des données recueillies interdit d'utiliser une variable unique suffisamment corrélée aux ventes observées pour simplement les extrapoler et en déduire le montant des ventes non observé.

### ■ La modélisation

Une méthode multivariée a donc été privilégiée. A partir du principe selon lequel le produit des ventes que l'on recherche est fonction de différentes variables relatives aux caractéristiques de la société (secteur d'activité, date de création, langues du site Internet, etc.), à sa notoriété (nombre de sources qui la référencent, Google, etc.), aux ventes qu'elle organise (nombre de ventes, courantes, cataloguées, de prestige) ainsi qu'à sa situation géographique, il s'agit de concevoir des équations qui, en simplifiant, vont reprendre chacune de ces variables en leur attribuant un coefficient spécifique. Cette étape du processus est la plus technique. Elle s'appuie sur les sociétés pour lesquelles le produit des ventes a été observé, et qu'il a donc été possible de modéliser. La démarche s'effectue « pas à pas », avec des retours en arrière, des ajustements, des estimations.

Pendant cette phase, il a été observé des différences structurelles entre sociétés, secteurs et pays qui ont ajouté un niveau supplémentaire de difficulté en rendant nécessaire d'élaborer non pas une mais plusieurs équations. A titre d'exemple, la variable relative aux ventes de prestige n'a pas la même influence en Asie et dans les autres pays. Ce sont six modèles différents qui ont donc été mis en œuvre, pour lesquels ont été identifiées les variables les plus significatives. Ce travail a permis de calculer le produit des ventes non observé.

### ■ **La validation**

Afin de valider définitivement la méthode, des tests de performance ont été réalisés sur les données des sociétés françaises, que l'on peut considérer comme les plus fiables. Le produit des ventes de 50 % de ces sociétés, masqué de manière aléatoire, a été recalculé par la modélisation et comparé aux données réelles. L'opération a été faite 400 fois. Les résultats ont été très probants avec une moyenne des écarts de 0,16 % par rapport à la réalité.

Enfin, au niveau mondial, ont été mesurés des intervalles de confiance : on a reconstitué 400 fois des groupes de 1 904 sociétés à partir des 2 889 recensées (donc sans distinguer celles dont le produit des ventes avait été observé qui de ce fait ont été incluses de manière aléatoire dans l'échantillon) et on a appliqué les équations à ces sociétés. Après avoir comparé la moyenne des 400 produits ainsi estimés à celle obtenue par la méthode économétrique, on a observé un intervalle de confiance très satisfaisant estimé à +/- 1,8 %.

En conclusion, cette étude a permis de calculer le produit mondial des ventes pour 2009 et 2010 sur les 54 pays actifs sur ce marché. La part représentée dans le montant total par les données calculées selon la méthode économétrique, même si elle concerne la majorité de sociétés, est au final relativement faible (aux alentours de 18 %). En termes de qualité des données produites, on estime qu'il existe 95 % de chances que la marge d'erreur sur le produit mondial des ventes ainsi calculé soit comprise entre +/- 1,8 % (intervalle de confiance défini ci-dessus).

La méthodologie a été soumise à l'appréciation du Département des études, de la prospective et des statistiques du Ministère de la Culture et de la Communication, ainsi qu'à Monsieur Victor Ginsburgh, professeur d'économie et de statistiques, spécialiste en matière d'économie de l'art et de la culture dont le rapport sur la méthodologie figure également en annexe (avec une brève présentation).

# Les ventes volontaires aux enchères publiques en France

*Les données qui sont présentées ne sont pas parfaitement identiques à celles qui ont été diffusées à la presse par le Conseil au mois de mars 2011, en raison de la collecte d'éléments nouveaux sur le secteur « Véhicules d'occasion et Matériel industriel ».*

## ▶ Présentation des sociétés de ventes volontaires

### La structure des SVV

Comme cela a été indiqué *supra*, le nombre de sociétés de ventes volontaires agréées par le Conseil des ventes est de 393 en 2010. Dix sept nouvelles sociétés ont été agréées en 2010 et neuf ont cessé leur activité ce qui représente un solde net positif de huit nouvelles structures par rapport à 2009, soit une hausse de 2 %.

La province représente les 2/3 des sociétés de ventes, contre 1/3 pour Paris et la région Ile-de-France.

*Répartition des SVV en France par zone géographique en 2010*



▶ **89** SVV à Paris  
+ 11 depuis 2006



▶ **39** SVV en région Ile-de-France  
Inchangé par rapport à 2006 et + 4 depuis 2009



▶ **265** SVV dans les autres Régions  
+ 8 depuis 2006 et + 4 depuis 2009

©CVV - NOEO Conseil

Confirmant la tendance relevée dans le rapport annuel 2009, et même si le nombre de sociétés agréées évolue peu, le renouvellement de la profession se confirme.

Ainsi, le nombre de sociétés uniquement volontaires, qui était de 58 en 2007, est de 77 fin 2010 soit une augmentation de 32 % en trois ans. Cependant, la part des sociétés dont le dirigeant exerce parallèlement une activité de ventes publiques judiciaires reste encore importante à 80 %.

Fin 2010, la France comptait 590 commissaires-priseurs habilités contre 580 en 2009 (pour mémoire, ils étaient 473 en 2002), soit une hausse de 1,7 % en un an — hausse pratiquement identique à celle du nombre de sociétés de ventes volontaires. En 2009, la moyenne observée est de trois commissaires-priseurs habilités pour deux sociétés de ventes. Le renouvellement de la profession se manifeste également par le fait que sur les 590 commissaires-priseurs habilités, 229 ont été habilités depuis la réforme des ventes publiques volontaires intervenue en 2000, soit 39 % de la profession.

#### *Evolution du nombre de SVV agréées en France*

	2002	2007	2008	2009	2010
SVV adossées à des études de CPJ*	317	323	324	318	316
SVV uniquement « volontaires »	23	58	62	67	77
<b>Total</b>	<b>340</b>	<b>381</b>	<b>386</b>	<b>385</b>	<b>393</b>

	2002	2007	2008	2009	2010
CPH**qui étaient CP avant 2001	423	392	376	379	361
CPH qui n'étaient pas CP avant 2001	50	167	192	201	229
<b>Total</b>	<b>473</b>	<b>559</b>	<b>568</b>	<b>580</b>	<b>590</b>

\* CPJ : commissaire-priseur judiciaire

\*\* CPH : commissaire-priseur habilité

## L'emploi salarié des SVV en 2010

L'emploi salarié des sociétés de ventes est l'un des indicateurs de la santé économique de ce secteur d'activité.

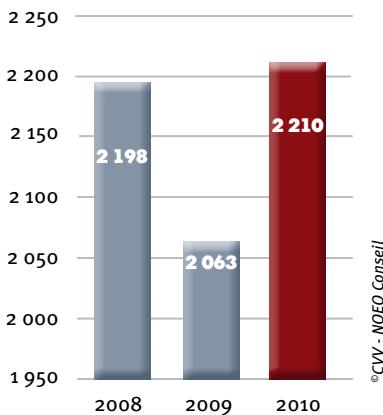
En 2010, les sociétés de ventes employaient 2 210 personnes<sup>1</sup> ce qui correspond à une hausse de 7,2 % qui fait suite à une baisse de 6,1 % en 2009.

Ces créations d'emploi ont été accompagnées d'une baisse de la proportion des contrats d'intérim et à durée déterminée. La part de ceux-ci dans l'effectif salarié a diminué de moitié, passant de 18 % à 9,8 % entre 2009 et 2010. Enfin, on observe que l'effectif des contrats à temps partiel représente près de 20 % du total des contrats de travail sur le secteur.

Ces données peuvent être mises en perspective avec les chiffres nationaux de l'Insee, selon lesquels le nombre d'emplois en France a augmenté de 0,9 % en 2010, dont plus de 70 % correspondent à des emplois précaires.

<sup>1</sup> Ce chiffre correspond au nombre de contrats signés et non à celui des personnes physiques, une même personne pouvant être employée par plusieurs sociétés.

*Evolution du nombre de salariés des SVV depuis 2008*



Il est intéressant de noter que le nombre moyen de salariés par SVV est relativement stable, autour de 5 personnes, et ce, quel que soit le volume d'affaires de la société. Ce nombre n'évolue que pour celles ayant réalisé plus de 50 millions d'euros de produits de ventes en 2010 qui présentent un effectif moyen de 23 personnes salariées.

*Répartition des salariés des SVV en 2010 par fonction et type de contrat*

CDI	Commissaires-priseurs habilités	Temps plein	<b>312</b>	14,1 %
		Temps partiel	<b>54</b>	2,5 %
	Autres salariés	Temps plein	<b>1 291</b>	58,4 %
		Temps partiel	<b>337</b>	15,3 %
CDD	Commissaires-priseurs habilités	Temps plein	<b>5</b>	0,2 %
		Temps partiel	<b>5</b>	0,2 %
	Autres salariés	Temps plein	<b>68</b>	3,1 %
		Temps partiel	<b>45</b>	2,0 %
Stagiaires		Temps plein	<b>54</b>	2,4 %
		Temps partiel	<b>39</b>	1,8 %
	<b>Total</b>		<b>2 210</b>	
<b>Progression annuelle</b>			<b>+ 7,2 %</b>	

©CVV - NOEO Conseil

*Répartition des effectifs des SVV en 2010 par type de contrat*

Effectif salariés (hors stagiaires)			Nombre de SVV	Tranche d'adjudication
CDI	CDD	Total		
202	5	207	9	> 50 M €
135	14	149	28	[10-50] M €
891	61	952	203	[1-50] M €
759	43	802	153	< 1 M €

©CVV - NOEO Conseil

## La santé financière des SVV

Afin d'approfondir l'analyse économique du marché, et dans la continuité des travaux présentés dans le rapport annuel 2009, les données concernant les volumes adjugés ont été complétées par des éléments sur la situation financière des SVV. Ces données ont été collectées à partir de l'exploitation non nominative des bilans et comptes de résultat, documents déposés au greffe du tribunal de commerce conformément aux articles L 232-21 et s. du code de commerce. Les comptes disponibles au moment de la rédaction du présent rapport sont ceux de 2009.

Trois années sont donc présentées ci-après. L'étude s'est limitée au résultat comptable des sociétés et à leur chiffre d'affaires. Il faut préciser à ce stade que le chiffre d'affaires ne correspond pas au montant des ventes qui sont enregistrées en comptes de tiers, mais aux différents produits que les SVV peuvent percevoir. L'activité des sociétés de ventes est aujourd'hui limitée par leur objet social à l'organisation des ventes volontaires aux enchères publiques. Le chiffre d'affaires résulte des produits liés directement aux ventes : frais vendeur et frais acheteur, estimation, expertise, partage, etc.

En 2009, l'étude porte sur 363 sociétés (pour 385 agréées). La différence s'explique par le fait que certains comptes ne sont pas ou plus accessibles (absence de dépôt des comptes, retraits d'agrément intervenus en 2010).

Cela ne remet cependant pas en cause la qualité des données globales présentées qui sont ramenées à des moyennes pour chacune des tranches d'adjudications définies.

Les sociétés de ventes ont été regroupées en fonction du montant annuel qu'elles adjugent. Six tranches ont ainsi été définies. En revanche, une répartition sectorielle qui aurait distingué les sociétés en fonction de leur domaine (« Art et Objets de collection », « Véhicules d'occasion et Matériel industriel », « Chevaux ») n'est pas réalisable en raison de l'absence de spécialisation pour nombre de sociétés « généralistes » qui ne distinguent pas les données comptables selon les trois secteurs.

Les tableaux qui suivent présentent tout d'abord les données brutes collectées : chiffre d'affaires et résultat des sociétés de ventes par tranche d'adjudication. A chaque fois, le montant adjugé est mentionné pour faciliter la mise en perspective des données.

Dans une seconde série de tableaux (élaborés à partir des précédents), les données moyennes, qui rapportent les données brutes au nombre de sociétés, sont également présentées.

Enfin, un dernier tableau donne quelques ratios établis à partir des données moyennes calculées.



▲ GIACOMETTI Alberto (1901-1966)

“Femme debout” vers 1947-1950

Dessin au crayon sur papier. 50,1 x 17,3 cm

Répertorié dans les archives du comité GIACOMETTI

sous le N° 1612

Drouot, Paris, 1<sup>er</sup> décembre

320 000 €

©FRAYSSE et ASSOCIES

## ■ Données brutes

Tranches d'adjudication	Nombre de SVV			Chiffre d'affaires			Montant des adjudications hors frais		
	2007	2008	2009	2007	2008	2009	2007	2008	2009
<200.000 €	13	18	17	535 086	702 585	806 471	995 128	1 619 652	1 268 904
200.000 - 1M€	116	125	119	23 998 173	24 679 115	23 379 837	73 263 942	77 112 055	72 578 094
1-5 M€	160	158	160	99 612 789	99 619 091	100 979 865	365 369 857	342 333 381	341 604 911
5-10 M€	32	26	28	55 053 185	45 338 850	50 701 388	215 042 513	170 095 147	193 490 294
10-50 M€	28	35	29	112 785 796	127 436 526	126 947 352	590 834 015	722 878 944	599 366 380
> 50 M€	12	9	10	229 195 724	207 672 896	248 467 928	938 409 442	754 556 457	1 019 462 263
<b>Total</b>	<b>361</b>	<b>371</b>	<b>363</b>	<b>521 180 753</b>	<b>505 449 064</b>	<b>551 282 841</b>	<b>2 183 914 897</b>	<b>2 068 595 636</b>	<b>2 227 770 846</b>

Tranches d'adjudication	Nombre de SVV			Résultat			Montant des adjudications hors frais		
	2007	2008	2009	2007	2008	2009	2007	2008	2009
<200.000 €	13	18	17	46 494	28 955	-37 545	995 128	1 619 652	1 268 904
200.000 - 1M€	116	125	119	1 701 119	1 118 355	372 710	73 263 942	77 112 055	72 578 094
1-5 M€	160	158	160	9 356 333	4 889 079	5 336 591	365 369 857	342 333 381	341 604 911
5-10 M€	32	26	28	4 942 943	2 517 067	2 369 888	215 042 513	170 095 147	193 490 294
10-50 M€	28	35	29	8 106 088	103 627	10 190 580	590 834 015	722 878 944	599 366 380
> 50 M€	12	9	10	20 942 602	4 433 237	15 103 604	938 409 442	754 556 457	1 019 462 263
<b>Total</b>	<b>361</b>	<b>371</b>	<b>363</b>	<b>45 095 579</b>	<b>13 090 320</b>	<b>33 335 828</b>	<b>2 183 914 897</b>	<b>2 068 595 636</b>	<b>2 227 770 846</b>

On observe dans les tableaux ci-dessus que globalement, le montant annuel du chiffre d'affaires des sociétés qui atteint 551,3 millions d'euros a augmenté de 9 % entre 2008 et 2009 et qu'il est supérieur en 2009 au niveau atteint en 2007, année considérée comme le pic d'avant crise. Dans le même temps, le résultat global 2009 (33,3 M€) a augmenté de 155 % même s'il reste encore en deçà du résultat 2007.

## ■ Données moyennes

*Le chiffre d'affaires moyen*

Tranches d'adjudication	Chiffre d'affaires moyen en €			Evolution 2009/2008
	2007	2008	2009	
<200.000 €	41 160	39 033	47 439	+21,5 %
200.000 - 1M€	206 881	197 433	196 469	-0,5 %
1-5 M€	622 580	630 501	631 124	+0,1 %
5-10 M€	1 720 412	1 743 802	1 810 764	+3,8 %
10-50 M€	4 028 064	3 641 044	4 377 495	+20,2 %
> 50 M€	19 099 644	23 074 766	24 846 793	+7,7 %

*Le résultat moyen*

Tranches d'adjudication	Résultat moyen en €			Evolution 2009/2008
	2007	2008	2009	
<200.000 €	3 576	1 609	-2 209	-237,3 %
200.000 - 1 M€	14 665	8 947	3 132	-65,0 %
1-5 M€	58 477	30 944	33 354	+7,8 %
5-10 M€	154 467	96 810	84 639	-12,6 %
10-50 M€	289 503	2 961	351 399	+11 768,5 %
> 50 M€	1 745 217	492 582	21 510 360	+206,6 %

*Le montant moyen d'adjudication (MMA)*

Tranches d'adjudication	Adjudication moyenne en €			Evolution 2009/2008
	2007	2008	2009	
<200.000 €	76 548	89 981	74 641	-17,0 %
200.000 - 1M€	631 586	616 896	609 900	-1,1 %
1-5 M€	2 283 562	2 166 667	2 135 031	-1,5 %
5-10 M€	6 720 079	6 542 121	6 910 368	+5,6 %
10-50 M€	21 101 215	20 653 684	20 667 806	+0,1 %
> 50 M€	78 200 787	83 839 606	101 946 226	+21,6 %

## ■ Quelques ratios

Tranches d'adjudication	CA / MMA			RESULTAT / MMA			RESULTAT / CA		
	2007	2008	2009	2007	2008	2009	2007	2008	2009
<200.000 €	53,77 %	43,38 %	63,56 %	4,67 %	1,79 %	-2,96 %	8,69 %	4,12 %	-4,66 %
200.000 - 1M€	32,76 %	32,00 %	32,21 %	2,32 %	1,45 %	0,51 %	7,09 %	4,53 %	+1,59 %
1-5 M€	27,26 %	29,10 %	29,56 %	2,56 %	1,43 %	1,56 %	9,39 %	4,91 %	+5,28 %
5-10 M€	25,60 %	26,65 %	26,20 %	2,30 %	1,48 %	1,22 %	8,98 %	5,55 %	+4,67 %
10-50 M€	19,09 %	17,63 %	21,18 %	1,37 %	0,01 %	1,70 %	7,19 %	0,08 %	+8,03 %
> 50 M€	24,42 %	27,52 %	24,37 %	2,23 %	0,59 %	1,48 %	9,14 %	2,13 %	+6,08 %

L'analyse des données moyennes permet de faire une observation générale qui est que les bons résultats globaux pour 2009 présentés *supra* masquent en réalité de profondes disparités selon les sociétés. Seules celles qui adjugent plus de 10 millions d'euros semblent bénéficier de meilleures conditions économiques et plus particulièrement les sociétés qui adjugent entre 10 et 50 millions d'euros.

Ainsi, si le chiffre d'affaires moyen des trois tranches intermédiaires (entre 200 000 et 10 millions d'euros) est relativement stable entre 2007 et 2009, ce qui est cohérent avec l'évolution des montants moyens adjugés, le résultat moyen des ces sociétés est en baisse entre 2007 et 2009.

A l'inverse, les sociétés qui adjugent plus de 10 millions d'euros ont un résultat qui, après une baisse en 2008, a rebondi de manière considérable en 2009, même si pour les sociétés les plus importantes du marché, le niveau reste encore un peu en dessous de celui de 2007.

Le ratio présentant le résultat moyen par rapport au chiffre d'affaires moyen traduit cette tendance en la renforçant avec des valeurs en baisse constante pour toutes les sociétés qui adjugent moins de 10 millions d'euros. Cela semble indiquer des difficultés pour ces sociétés qui maintiennent à peu près leur volume d'activité mais qui ne parviennent pas en parallèle à se restructurer pour réduire leurs charges.

A l'inverse, les sociétés de la tranche entre 10 et 50 millions d'euros, dont le montant adjugé est stable sur trois ans, présentent le meilleur ratio Résultat/ Chiffre d'affaires, qui est en augmentation sur trois ans. On peut probablement en déduire que ces sociétés ont su mener à bien des restructurations importantes pour diminuer leurs coûts.

Pour toutes les sociétés, on observe un ratio Résultat/Montant moyen adjugé très faible (moins de 2 %), ce qui montre la difficulté structurelle du secteur à dégager des bénéfices avec des seuils de rentabilité très élevés.

## ► Physionomie du marché français en 2010

### Un montant d'adjudication stable

En 2010, le produit intérieur brut national a crû de 1,5 % en moyenne sur l'année après avoir connu la plus forte baisse depuis l'après-guerre en 2009 (-2,5 %). La reprise s'installe timidement en France, avec un retour à l'optimisme modéré, signalé par un indice du climat des affaires (source Insee) en hausse mais toujours nettement inférieur à celui observable en 2006-2007 (supérieur à 110 points) et un taux de chômage connaissant des signes de fléchissement en fin d'année pour atteindre 9,2 % (au sens du BIT) au quatrième trimestre 2010.

Dans ce contexte économique général, l'activité des ventes publiques françaises est en légère baisse par rapport à 2009, mais il convient d'analyser ces évolutions en détail et sur plusieurs exercices.

#### ■ Tendance globale

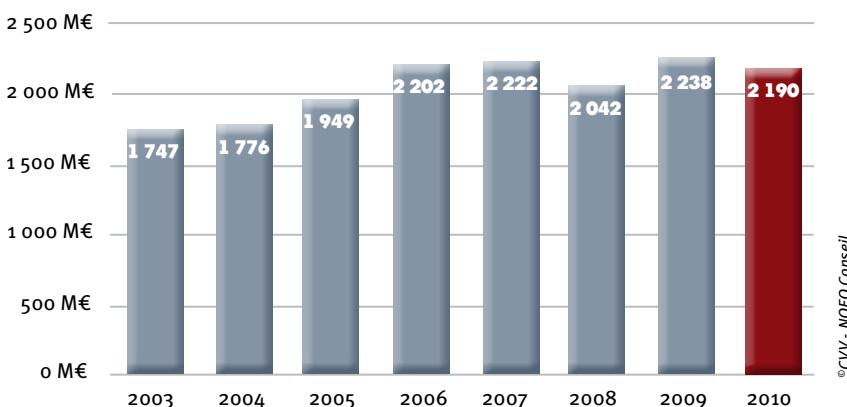
Le montant total adjugé, hors frais et tous secteurs confondus, atteint 2,19 milliards d'euros en 2010, en contraction de 2,2 % sur l'année.

Si on prolonge l'analyse sur plusieurs exercices, on constate que l'année 2010 se situe en réalité au niveau des années remarquables de 2006 et 2007.

Il faut se rappeler en effet que l'année 2009 avait été marquée par les résultats exceptionnels de la vente de la collection Pierre Bergé - Yves Saint Laurent (298 millions d'euros) chez Christie's qui avait permis au marché français d'afficher un montant d'adjudications de 2,24 milliards d'euros sur l'année, en hausse de 9,6 % par rapport à 2008. Si l'on écarte le produit de cette vente d'exception, on observe une hausse de 12,9 % sur le marché français en 2010.

#### *Evolution annuelle 2003-2010 des montants d'adjudication tous secteurs confondus*

Montant des ventes aux enchères volontaires 2010 en France, hors frais (en millions d'euros)

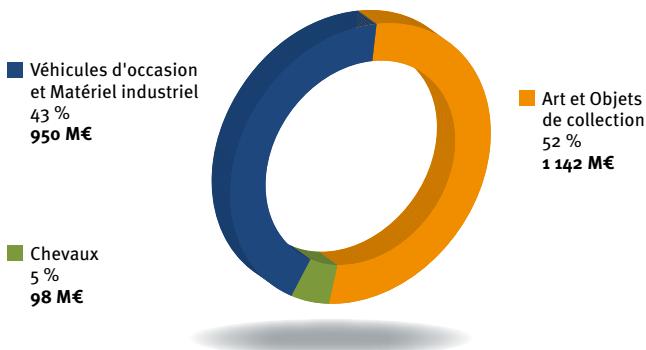


## ■ Un seul secteur en croissance

Le marché des ventes aux enchères publiques se partage en trois grands secteurs : « Art et Objets de collection », « Véhicules d'occasion et Matériel industriel » et « Chevaux ». Le poids relatif de chacun d'eux évolue depuis la mise en place de la réforme de 2000.

### *Montants adjugés des SVV en 2010, ventilés par secteur d'activité*

Montant des ventes aux enchères volontaires 2010 en France, hors frais, en millions d'euros et en pourcentage



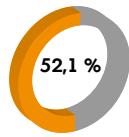
©CVV - NOEO Conseil

Malgré une baisse de 6,4 % sur l'année, le secteur « Art et Objets de collection » demeure le premier segment du marché des enchères publiques en France dont il représente 52 % de l'activité, devant celui des « Véhicules d'occasion et Matériel industriel » à 43 %.

Ce dernier gagne cependant plus de deux points de parts de marché par rapport à 2009 grâce à une croissance de 3,7 % en 2010 qui fait suite à une année 2009 en hausse de 7,1 %. Pour leur part, les ventes de chevaux se contractent de 4,2 % en 2010 mais leur poids relatif reste stable à 5 %.

**Evolution du montant d'adjudication 2003-2010 par grand secteur d'activité**  
 Montant des ventes aux enchères volontaires 2010 en France, hors frais (en millions d'euros)

<b>Art et Objets de collection</b>	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
<b>Ventes courantes</b>	426	329	455	374	246	171	145	<b>101</b>
<b>Art &amp; Antiquités</b>	426	456	443	661	795	714	878	<b>776</b>
<b>Autres objets de collection</b>	57	61	53	105	88	107	108	<b>137</b>
<b>Joaillerie &amp; Orfèvrerie</b>	51	51	46	61	72	70	73	<b>91</b>
<b>Vins &amp; Alcools</b>	10	17	14	24	21	23	17	<b>37</b>
<b>Sous-total Progression annuelle</b>	<b>970 M€</b> -5,7 %	<b>915 M€</b> +10,4 %	<b>1 010 M€</b> +21,2 %	<b>1 224 M€</b> -0,1 %	<b>1 224 M€</b> -11,3 %	<b>1 085 M€</b> +12,5 %	<b>1 220 M€</b> -6,4 %	<b>1 142 M€</b>



<b>VO* et Matériel industriel</b>	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
<b>Véhicules d'occasion</b>	698	780	852	837	811	775	840	<b>872</b>
<b>Matériel industriel</b>	11	9	14	38	74	81	76	<b>78</b>
<b>Sous-total Progression annuelle</b>	<b>709 M€</b> +11,2 %	<b>789 M€</b> +9,9 %	<b>867 M€</b> +1,0 %	<b>875 M€</b> +1,1 %	<b>885 M€</b> -3,3 %	<b>1 855 M€</b> +7,1 %	<b>916 M€</b> +3,7 %	<b>950 M€</b>



<b>Chevaux</b>	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
<b>Sous-total Progression annuelle</b>	<b>68 M€</b> +7,2 %	<b>73 M€</b> -1,4 %	<b>72 M€</b> +42,5 %	<b>103 M€</b> +13 %	<b>114 M€</b> +10,8 %	<b>102 M€</b> -10,1 %	<b>102 M€</b> -0,2 %	<b>98 M€</b> -4,2 %



<b>Total Progression annuelle</b>	<b>1 747 M€</b> +1,7 %	<b>1 776 M€</b> +9,7 %	<b>1 949 M€</b> +13 %	<b>2 202 M€</b> +0,9 %	<b>2 222 M€</b> +0,9 %	<b>2 042 M€</b> -8,1 %	<b>2 238 M€</b> +9,6 %	<b>2 190 M€</b> -2,2 %
-----------------------------------	---------------------------	---------------------------	--------------------------	---------------------------	---------------------------	---------------------------	---------------------------	---------------------------

©CVV - NOEO Conseil

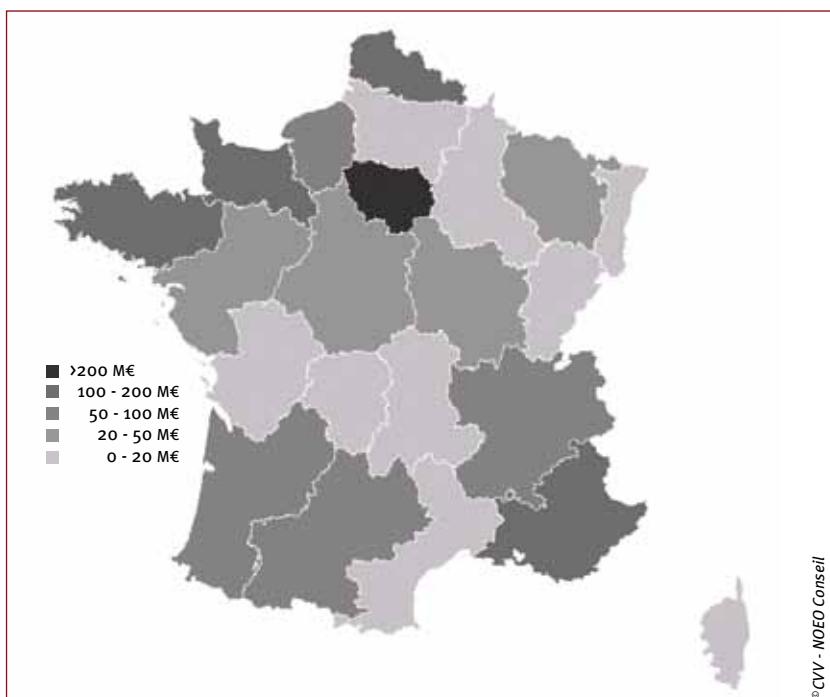
## Présentation géographique du marché

Le marché des ventes aux enchères françaises a toujours présenté une assez forte concentration des sociétés de ventes à Paris et en Ile-de-France, 32 % en 2010, donnée stable par rapport à 2009. Cela étant, le nombre des sociétés de ventes installées en régions, témoigne de l'existence d'un véritable maillage territorial, les SVV étant souvent des acteurs importants de la vie locale.

Les 128 sociétés qui sont implantées à Paris et dans sa région réalisent 1,16 milliards d'euros d'adjudications en 2010, soit 53 % du montant adjugé national, une part qui tend à augmenter d'année en année. Rapporté au nombre de sociétés, le montant adjugé annuel moyen est de 9 millions d'euros pour Paris et l'Ile-de-France contre 3,9 millions d'euros en province.

*Cartographie du montant adjugé par région en 2010, tous secteurs d'activité confondus*

Montant des ventes aux enchères volontaires en France, hors frais (en millions d'euros)



Si on analyse région par région, on observe de fortes disparités de niveaux d'activité. Exceptée l'Ile-de-France, trois régions ont dépassé le seuil des 100 millions d'euros d'adjudications en 2010 : la Bretagne grâce à la présence d'acteurs majeurs spécialisés dans les ventes de véhicules d'occasion ; la Basse-Normandie qui accueille les ventes internationales de chevaux ; et la région Provence-Alpes-Côte d'Azur, deuxième région en nombre de sociétés recensées, dont certaines réalisent d'importants produits de ventes sur chacun des secteurs.

Inversement, cinq régions n'atteignent pas les 10 millions d'euros de montant adjugé annuel : Poitou-Charentes, Languedoc-Roussillon, Franche-Comté, Limousin et Alsace. Ces cinq régions atteignent un montant adjugé annuel moyen de 1,05 millions d'euros, très nettement en deçà de la moyenne nationale (5,5 millions d'euros).

Contrairement aux régions les plus actives du marché, elles accueillent pour l'essentiel des sociétés de ventes généralistes, organisant essentiellement des ventes courantes qui s'adressent à une clientèle locale, et peu de ventes cataloguées spécialisées.

*Evolution du montant d'adjudication entre 2009 et 2010 par région, tous secteurs d'activité confondus*

Montant des ventes aux enchères volontaires en France, hors frais (en millions d'euros)

Région	Nombre de SVV	MA* 2010	MA* 2009	Variation	Dépense par habitant
<b>Alsace</b>	1	0,6	0,9	-38,3 %	0,3
<b>Aquitaine</b>	19	71,3	66,8	+6,6 %	22,3
<b>Auvergne</b>	8	12,1	10,8	+12,7 %	9,0
<b>Basse-Normandie</b>	16	120,3	120,7	-0,4 %	82,0
<b>Bourgogne</b>	16	22,1	20,7	+6,7 %	13,5
<b>Bretagne</b>	14	184,8	175,4	+5,4 %	58,4
<b>Centre</b>	17	40,7	39,8	+2,5 %	16,0
<b>Champagne-Ardenne</b>	8	11,1	11,1	+0,2 %	8,3
<b>Franche-Comté</b>	7	5,0	4,1	+22,4 %	4,3
<b>Haute-Normandie</b>	20	55,9	66,4	-15,8 %	30,7
<b>Ile-de-France</b>	128	1 163,4	1 227,1	-5,2 %	99,1
<b>Languedoc-Roussillon</b>	6	7,0	7,0	+0,6 %	2,7
<b>Limousin</b>	3	3,6	2,1	+68,8 %	4,8
<b>Lorraine</b>	9	34,1	37,9	-10,0 %	14,6
<b>Midi-Pyrénées</b>	17	95,9	99,7	-3,8 %	33,5
<b>Nord-Pas-de-Calais</b>	13	99,5	102,3	-2,8 %	24,7
<b>Pays-de-la-Loire</b>	17	21,4	18,8	+13,8 %	6,1
<b>Picardie</b>	12	16,8	14,3	+17,8 %	8,8
<b>Poitou-Charentes</b>	7	9,0	8,6	+4,3 %	5,1
<b>Provence-Alpes-Côte d'Azur</b>	30	133,1	124,6	+6,8 %	26,9
<b>Rhône-Alpes</b>	25	82,2	79,2	+3,7 %	13,3
<b>Total</b>	<b>393</b>	<b>2 189,08</b>	<b>2 238,2</b>	<b>-2,2 %</b>	<b>35,2</b>

©CIVV - NOEOF Conseil

\*Montant d'adjudication (hors frais)

Rapportées au nombre d'habitants, les différences régionales sont davantage marquées. Ainsi, la moyenne nationale des dépenses aux enchères par habitant est de 35,2 euros par an. Au niveau régional, cette valeur s'étend de 0,3 euros par an et par habitant en Alsace à 99,1 euros en Ile-de-France (Paris inclus).

## Les typologies de sociétés de ventes volontaires

Sur la base des secteurs de ventes dans lesquels les sociétés de ventes volontaires se sont spécialisées (plus de 95 % de leur activité), de leur situation géographique et du montant de leurs adjudications, les sociétés de ventes du marché français peuvent être classées en cinq grandes catégories :

- **les sociétés de ventes volontaires tournées vers une clientèle internationale, spécialisées dans les ventes d'œuvres d'art et d'objets de collection, installées en région Ile-de-France.** Les 88 sociétés installées à Paris et en Ile-de-France spécialisées en ventes d'art, antiquités et objets d'art, ont réalisé 814 millions d'euros d'adjudication en 2010.

Pour promouvoir leurs vacations, elles les présentent dans des catalogues soignés et organisent leurs ventes dans des lieux réputés tels que Drouot Richelieu, Drouot Montaigne, la Galerie Charpentier et l'Hôtel Dassault. Ces sociétés se spécialisent parfois en organisant des ventes thématiques dans l'un ou l'autre des secteurs phares du marché français (photographie primitive, arts premiers, dessin ancien, arts décoratifs du XX<sup>ème</sup> siècle ou bande dessinée). Elles profitent également des événements culturels majeurs organisés à Paris (FIAC, Biennale des antiquaires, expositions, etc.) pour monter en parallèle des ventes prestigieuses se rapportant à ces événements.

Parmi ces sociétés, on trouve des entreprises internationales comme Christie's, Sotheby's et Bonhams, qui ont su profiter de l'ouverture du marché pour développer des structures commerciales françaises dès 2001. On compte également des acteurs nationaux comme, pour citer les plus importants d'entre eux, Artcurial, Piasa, Tajan, Pierre Bergé & Associés, Cornette de Saint Cyr, Claude Aguttes. Certaines de ces sociétés emploient plusieurs dizaines de salariés dont des experts et sont en mesure d'organiser des vacations dont les produits de ventes peuvent atteindre plusieurs dizaines de millions d'euros.

*Ventilation 2010 du nombre de SVV par typologie de société*



## Drouot en 2010

L'Hôtel des ventes Drouot est pris dans une tourmente judiciaire depuis la fin de l'année 2009 et la mise en examen de manutentionnaires (puis de la personne morale UCHV –Union des commissionnaires de l'Hôtel Drouot) et d'un commissaire-priseur. L'instruction n'est toujours pas achevée à la date de rédaction du présent rapport.

En février 2010, le garde des Sceaux a commandé à trois hauts fonctionnaires (Mme Chadelat, MM Antoine et de Canchy) un rapport relatif à la situation de l'Hôtel Drouot ; la lettre de mission évoquait deux objectifs simultanés : assurer « un haut niveau de sécurité et de transparence » et « renforcer la compétitivité de la place ». Le rapport a été remis au ministre le 16 avril 2010. Il comporte des analyses pertinentes et des recommandations très concrètes, qui dépassent d'ailleurs pour une part le cas particulier de Drouot.

Si le Conseil des ventes n'a pas compétence pour donner son avis sur les questions liées directement à la gouvernance ou à l'organisation de Drouot, il lui semble opportun, à l'occasion de son rapport annuel, de présenter les mesures prises par l'hôtel des ventes depuis la survenance de cette « affaire », eu égard à la place qu'occupe Drouot sur le marché français.

### ***Mesures d'organisation interne***

- Les prestations de transport et de manutention au sein de l'Hôtel Drouot ont été dissociées :
  - Drouot Holding a sélectionné pour les activités de manutention, après appel d'offres, une société spécialisée à compter de septembre 2010 ;
  - Les sociétés de ventes conservent le choix de leur transporteur ; Drouot prépare un contrat d'agrément auquel devront se soumettre ces prestataires pour être autorisés à pénétrer dans l'hôtel des ventes.
- Drouot Holding a pris diverses mesures de sécurisation de son site parmi lesquelles :
  - L'installation de 160 caméras de vidéo-surveillance ;
  - La mise en place d'un contrôle physique de l'accès hors des heures d'ouverture au public.

### ***Mesures liées à la gouvernance***

En fin d'année 2010, Drouot patrimoine a annoncé qu'il réfléchissait à une modification de ses statuts ouvrant notamment l'actionnariat aux personnes morales pour permettre aux sociétés de ventes de devenir actionnaires.

- **les sociétés de ventes volontaires tournées vers une clientèle locale, voire nationale, spécialisées dans les ventes d'œuvres d'art et d'objets de collection**, installées en province. Ce groupe de 112 SVV réalise à la fois des ventes cataloguées généralistes de mobilier ancien, tableaux et objets d'art, selon des périodicités trimestrielles ou semestrielles lors de vacations organisées le week-end. Les autres meubles et objets, de gamme plus modeste, sont dispersés au cours de ventes courantes organisées en semaine, selon un rythme hebdomadaire ou mensuel.

Lors de ces ventes, les enchères vont de quelques dizaines à quelques centaines d'euros, notamment pour des « manettes », caisses composées de divers objets de faible valeur généralement mises en vente au début des vacations. Le montant adjugé annuel moyen de ces sociétés est de 1,6 millions d'euros, nettement en deçà du niveau d'activité parisien sur ce secteur. Parfois, il peut leur arriver de disperser quelques véhicules d'occasion ou des biens d'équipement mais cette activité reste marginale.



#### ▲ **Album de 50 photographies**

*Représentant la ville de Moscou, offert en août 1897 à Félix Faure*

*Plat de reliure en argent et vermeil*

*Décor en émail cloisonné et porcelaine*

*Œuvre de l'orfèvre russe Ovtchinnikov (1853-1917)*

*88 x 139 x 63 cm*

*Chartres, 24 Octobre*

*Galerie de Chartres SVV*

*85 000 €*

*©Galerie de Chartres SVV*

- **les sociétés de ventes généralistes** qui connaissent des résultats de ventes plus modestes. Au nombre de 151, elles totalisent 336 millions d'euros de montant adjugé, soit une moyenne de 2,2 millions d'euros par société. Dans la plupart des cas, ces sociétés sont adossées à des offices de commissaires-priseurs et mènent en parallèle des activités de ventes judiciaires. Elles interviennent indifféremment tant sur le marché de l'art que sur celui des véhicules d'occasion et du matériel industriel. Leur offre et leur demande restent essentiellement locales. 87 % de ces sociétés sont installées en province.

Elles organisent leurs ventes prestigieuses le samedi avec des catalogues associés qui présentent souvent un large éventail de produits : argenterie, bijoux, céramiques, monnaies, montres, objets d'art et d'ameublement, tapisseries, sculptures, bronzes, tableaux anciens, tableaux des XIX<sup>e</sup> et XX<sup>e</sup>, etc. Pour fonctionner, ces sociétés ont une infrastructure salariale souvent limitée (un ou deux crieurs, un assistant avec le plus souvent un seul commissaire-priseur).

- **les sociétés de ventes régionales spécialisées dans la dispersion de véhicules d'occasion** qui ont tissé un réseau de distribution cohérent, alimenté pour l'essentiel par les loueurs de longue durée et par les gestionnaires de parcs automobiles. Ces 35 SVV sont en concurrence avec les « ventes à marchands », les « ventes à particulier », les ventes aux collaborateurs et utilisateurs de véhicule, etc. Le nombre de ces sociétés reste limité. Pour rester concurrentiels face à la montée en puissance des sites de ventes et d'annonces en ligne, notamment à portée transnationale, ces opérateurs ont déjà depuis longtemps investi Internet et réalisent des enchères en ligne sur des sites tels que ienchères.com, fr.bca-europe.com ou fiveauction.fr. La plupart de ces sociétés indiquent des montants adjugés dépassant les 10 millions d'euros annuels, même pour les structures les plus petites.

*Ventilation 2010 du montant adjugé par typologie de société*



- **les autres sociétés** tournées vers une clientèle internationale sur des secteurs spécifiques tels que les chevaux - à l'image d'Arqana - ou le matériel industriel - à l'image de Richie Bros - sont installées hors de la capitale pour des raisons essentiellement logistiques. Les montants adjugés peuvent atteindre plusieurs dizaines de millions d'euros. Ces sociétés aux modèles économiques originaux ont besoin de se tourner vers l'exportation pour se développer.

Cette décomposition du marché des enchères se retrouve dans le classement national des sociétés de ventes, dominé pour l'essentiel par les sociétés ouvertes vers une clientèle internationale, spécialisées dans les ventes d'art les plus prestigieuses et par les sociétés régionales spécialisées dans la dispersion des véhicules d'occasion.



#### ▲ **RENAULT Kerax**

*RENAULT Kerax 8 x 4, 2007  
Ritchie Bros Auctioneers, 11 mai  
61 000 €*

## Le classement 2010 des sociétés de ventes volontaires

### Classement 2010 des 20 premières SVV en France, tous secteurs confondus

Montants hors frais des ventes aux enchères publiques volontaires en France (en millions d'euros)

Rang	Nom	Région	Secteur	Montant adjugé	
				2009	2010
1	SOTHEBY'S France	Ile-de-France	Art et Objets de collection	79,7	144,7
2	CHRISTIE'S France	Ile-de-France	Art et Objets de collection	383,1	144,3
3	GUIGNARD ET ASSOCIES	Bretagne	VO et Matériel industriel	102,9	119,2
4	BCAUTO ENCHERES	Ile-de-France	VO et Matériel industriel	85,8	102,9
5	ARQANA	Basse-Normandie	Chevaux	92,4	88,5
6	ARTCURIAL - BRIEST - POULAIN - F.TAJAN	Ile-de-France	Art et Objets de collection	55,3	81,8
7	AUSTRALE	Ile-de-France	VO et Matériel industriel	53,2	60,1
8	TOULOUSE ENCHERES AUTOMOBILES	Midi-Pyrénées	VO et Matériel industriel	67,1	58,7
9	MERCIER AUTOMOBILE	Nord-Pas-de-Calais	VO et Matériel industriel	55,5	53,7
10	BRETAGNE ENCHERES	Bretagne	VO et Matériel industriel	56,7	46,4
11	PARCS ENCHERES	Provence-Alpes-Côte-d'Azur	VO et Matériel industriel	45,2	44,0
12	PIASA	Ile-de-France	Art et Objets de collection	26,5	36,5
13	ANAF AUTO AUCTION	Rhône-Alpes	VO et Matériel industriel	34,3	32,7
14	AQUITAINE ENCHERES AUTOMOBILES	Aquitaine	VO et Matériel industriel	34,0	31,5
15	NORD ENCHERES	Nord-Pas-de-Calais	VO et Matériel industriel	34,9	31,3
16	AUTOROLA	Ile-de-France	VO et Matériel industriel		30,3
17	TAJAN	Ile-de-France	Art et Objets de collection	24,7	29,7
18	RITCHIE BROS. AUCTIONEERS France	Haute-Normandie	VO et Matériel industriel	35,6	28,7
19	MILLON ET ASSOCIES	Ile-de-France	Art et Objets de collection	23,1	25,9
20	CLAUDE AGUTTES	Ile-de-France	Art et Objets de collection	26,0	25,8
				Total	1 316,2   1 216,9

©CVV - NOEO Conseil

■ **Deux sociétés spécialisées en « Art et Objets de collection » occupent les premières places**

**Sotheby's est en tête du classement** des sociétés d'enchères en 2010. Le groupe, spécialisé dans les plus prestigieuses ventes d'art et d'objets de collection, a vu son montant adjugé en France pratiquement doubler sur l'année, passant de 79,7 millions d'euros à 144,7 millions d'euros en 2010. La maison de ventes devance **Christie's** de quelques centaines de milliers d'euros, un « coude à coude » qui se reflète par ailleurs à l'international (cf. *infra*).

L'année 2010 n'ayant pas été marquée par une vente aussi exceptionnelle que la dispersion de la collection Pierre Bergé - Yves Saint Laurent, Christie's a vu son activité baisser de 62 % en 2010 par rapport à 2009. Cependant, la société de ventes détient pour 2010 le record d'enchère de l'année : 43,2 millions d'euros pour une sculpture d'Amadeo Modigliani.

D'ailleurs, les deux sociétés ont réalisé plus de 80 % de leur montant d'adjudications grâce à des acheteurs étrangers. L'implantation de ces deux maisons de ventes en France soutient l'attractivité de la France aux yeux des acheteurs internationaux d'œuvres d'art. Au total, **7 maisons de ventes d'art et d'objets de collection**, les mêmes qu'en 2009, figurent dans le classement des 20 premières sociétés d'enchères.



▲ **Montgolfière**

*Montgolfiere LINDSTRAND B90*

*2 500 m<sup>3</sup>, 2007*

*Enchères Mat*

*2 juin*

*10 000 €*

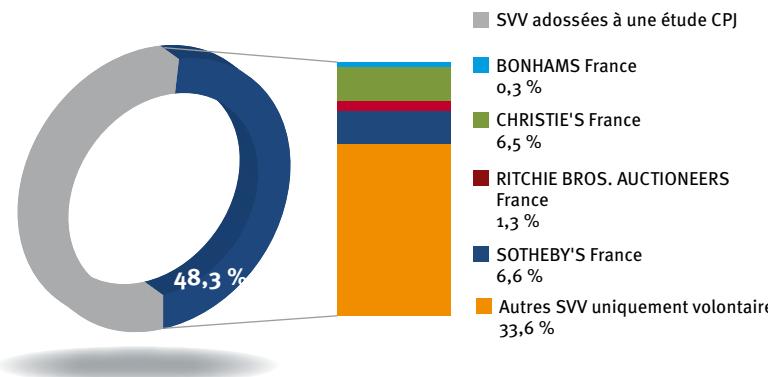
■ **Douze SVV spécialisées dans les ventes de « Véhicules d'occasion et Matériel industriel » dans les 20 premières places**

La première maison de ventes spécialisée dans les enchères de véhicules d'occasion reste Guignard et Associés avec un montant d'adjudications en hausse de 15,8 % en 2010, pour atteindre 119,2 millions d'euros. Quant à la deuxième société, BCAuto Enchères, filiale d'un groupe britannique, elle est la première société de ventes étrangère du secteur « Véhicules d'occasion ».

Comme en 2009, les SVV du secteur « Véhicules d'occasion et Matériel industriel » dominent le classement présenté : pas moins de 12 sociétés de ce type apparaissent dans les 20 premières places. Contrairement à Sotheby's et Christie's, leur croissance est portée par une demande nationale, voire locale. Signalons enfin l'entrée dans ce classement d'Autorola, 1<sup>ère</sup> plateforme européenne électronique de vente de véhicules d'occasion totalement dédiée aux professionnels. Pour sa première année d'activité agréée en France, elle prend la 16<sup>ème</sup> place du classement avec 30,3 millions d'euros adjugés.

**Part de marché des SVV par typologie de société**

Répartition par montants des ventes aux enchères volontaires en France, hors frais



©CVV - NOEO Conseil

■ **La part du montant adjugé par les sociétés uniquement volontaires ne cesse d'augmenter**

Comme cela a été indiqué *supra*, la part des SVV adossées à des études de commissaires-priseurs judiciaires recule de 2,6 % en 2010, passant à 80 % de l'effectif total des SVV agréées. En montants adjugés, on observe que les 20 % de sociétés n'ayant qu'une activité volontaire réalisent en 2010 48,3 % des adjudications, chiffre en constante augmentation depuis plusieurs années. Il est donc probable qu'à assez bref délai, ce modèle économique apparu avec la loi de 2000 deviendra dominant en termes de volume d'activité, à défaut de l'être en nombre d'acteurs.

## ■ La présence des sociétés internationales

Chaque année, on observe la présence renforcée des maisons de ventes d'origine étrangère dans le classement national. Ainsi, 5 des 8 sociétés internationales agréées figurent dans le Top 20 : Sotheby's, Christie's, BCAuto, Autorola et Ritchie Bros pour un total de 450 millions d'euros, soit près de 1/5<sup>ème</sup> du montant national. Manheim, Bonhams et Roux Trootwijk, qui ne sont pas cette année dans ce classement, réalisent quant à elles respectivement 15,1 - 6,2 et 1,9 millions d'euros.

## ■ La concentration du marché

Au total, le montant annuel adjugé des 20 premières sociétés s'élève à 1,22 milliards d'euros en 2010, en baisse de 7,5 % par rapport à 2009. Il représente 55,6 % du montant annuel national, contre 60,2 % en 2009 et 55,5 % en 2008. Si l'on fait abstraction des résultats de l'année 2009 portés par la vente de la collection Pierre Bergé - Yves Saint Laurent, jamais la concentration du marché autour des sociétés dominantes n'a été aussi forte.



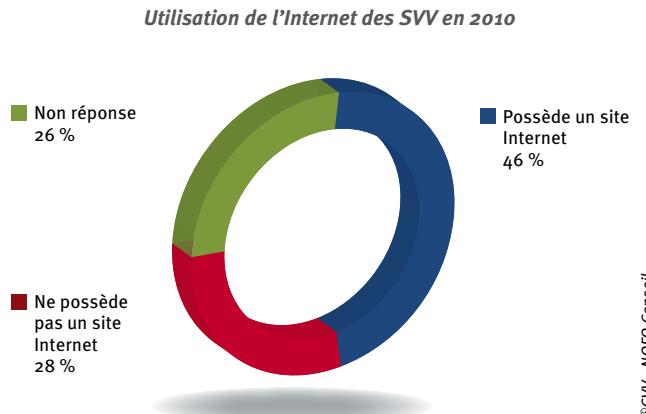
### ▲ MG type M

*MG type M, 1930  
Alain Briscadieu SVV  
Bordeaux, 5 juin  
23 000 €*

## L'usage de l'Internet

Afin de mieux mesurer l'évolution des comportements des SVV dans l'usage de l'Internet, le Conseil des ventes a **enrichi son enquête annuelle d'un certain nombre de questions** sur le sujet. En particulier, il s'est agi d'identifier la part des sociétés de ventes qui détiennent un site web en propre, sachant que certaines utilisent des sites Internet externes pour être hébergées ou pour accroître leur visibilité sur Internet.

En 2010, seules **46 % des SVV interrogées déclarent exploiter un site Internet**, quand 28 % n'en possèdent pas (26 % de non réponse). Si l'on redresse ces chiffres en ventilant le nombre de non réponses, on obtient un total de 58 % de sociétés de ventes aux enchères détenant un site Internet. Bien entendu, une grande majorité des autres sociétés de ventes utilisent les services de sites tels que [www.interencheres.com](http://www.interencheres.com), utilisé par 48 % des répondants pour présenter leurs ventes, [www.auction.fr](http://www.auction.fr) ou [www.gazette-drouot.com](http://www.gazette-drouot.com).



Les sociétés de ventes utilisent toutes Internet *a minima* comme un **outil de communication**. Néanmoins, en l'absence d'un trafic visiteur suffisant sur leur propre site, un nombre important de sociétés utilisent, en plus de leur site web, des sites de professionnels de l'information et du référencement pour améliorer leur visibilité.

En France, d'après l'outil Google Trend, qui mesure le nombre de visiteurs des sites Internet, on peut observer que le site [www.interencheres.com](http://www.interencheres.com) est celui qui enregistre le plus de passage, avec des pics à plus de 50 000 visiteurs par jour. Il faut préciser que la consultation de l'information des ventes futures y est gratuite, ce qui facilite grandement l'accès à l'information. Bien que tourné vers une demande uniquement nationale (l'information n'est pas traduite), le trafic est même parfois supérieur à des sites web payants orientés à l'international tels qu'Artnet.com et Artprice.com.

Ces deux derniers annuaires spécialisés sont des portails très attractifs pour les collectionneurs en quête d'une information centralisée. Chacun de ces deux sites attire chaque jour au moins 15 000 visiteurs uniques, avec des pics à plus de 30 000 visiteurs, soit un volume nettement supérieur aux sites individuels des SVV françaises, exception faite des sociétés d'enchères internationales les plus importantes.

A titre d'exemple, en novembre 2010, période de l'année où ils sont les plus attractifs, les sites de Sotheby's et Christie's ont dépassé le seuil de 100 000 visiteurs par jour.

Autre titre que le téléphone, l'**utilisation d'Internet pour enchérir** pendant la vente s'est aujourd'hui généralisée. Les ventes dites « live », c'est-à-dire en direct, ouvrent considérablement le champ géographique de la vente aux enchères. Pour certaines sociétés, cette modalité d'enchérissement constitue même parfois la part la plus importante des adjudications.

Enfin, Internet est parfois utilisé pour organiser des ventes totalement électroniques, « dématérialisées ». En 2010, 36 sociétés de ventes déclarent ainsi utiliser Internet pour développer une activité d'enchères électroniques ou « dématérialisées ».

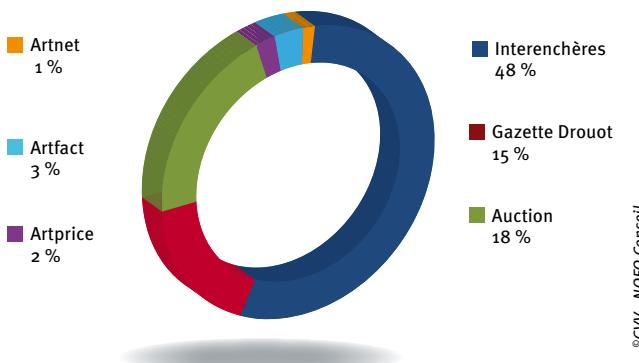
Ce service s'est surtout développé auprès des acheteurs professionnels de véhicules d'occasion (rappelons l'entrée dans le classement 2010 d'Autorola) mais pas seulement, avec l'existence de sociétés telle Encheresexpert, spécialisées dans le domaine de l'art et des objets de collection.

Cependant, en 2010, **60 % des sites de SVV proposant des enchères en ligne sont détenus par des sociétés spécialisées dans les ventes de véhicules d'occasion et de matériel industriel.**

*Les SVV utilisent leur site Internet pour :*



*Les principaux sites Internet externes utilisés par les SVV en 2010*



Les garanties particulières apportées au consommateur par la qualité de « société de ventes volontaires » devraient procurer aux SVV spécialisées en vente sur Internet un avantage de réputation par rapport au commerce d'occasion en ligne (toutes catégories de biens confondues) et leur permettre de réaliser des économies de coût d'exploitation par rapport aux ventes en salle.

S'il est trop tôt pour tirer un bilan de l'activité des jeunes SVV qui ont tenté cette formule, il est permis de penser que ce modèle fonctionne pour des objets de valeur modérée dans le domaine « Art et Objets de collection ».



▲ **Francesco Guardi (1712 – 1793)**

*Caprice architectural vénitien, plume et encre brune,  
lavis brun, 18 x 26,5 cm. Orléans, 27 mars*

*Binoche De Maredsous SVV  
Hôtel des ventes Madeleine SVV  
Expert Cabinet de Bayser  
195 000 €  
©SARL Binoche et de Maredsous*

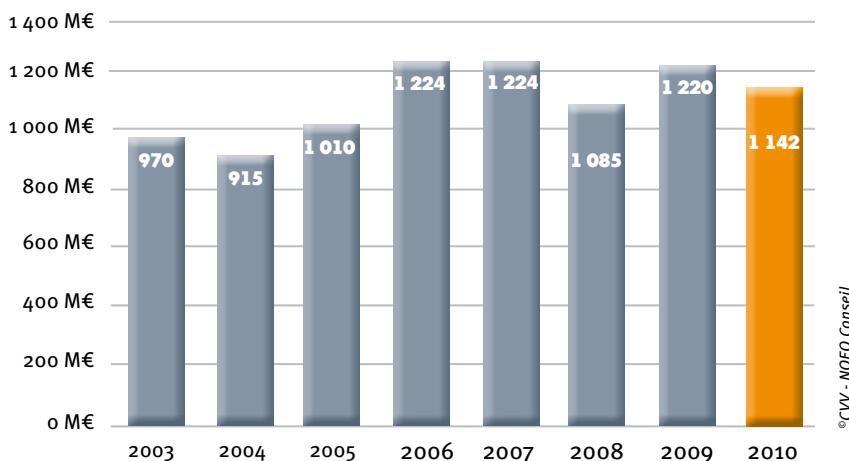
## ► Le secteur « Art et Objets de collection »

### Un léger fléchissement en l'absence de vente d'exception

Au creux de la crise internationale, 2009 s'était présentée comme un millésime exceptionnel pour le marché de l'art, ponctué par la vente exceptionnelle de la collection Pierre Bergé - Yves Saint Laurent. Au-delà même des 298 millions d'euros adjugés par Christie's au Grand Palais, une hausse générale avait été observée dans la plupart des sous-catégories du secteur « Art et Objets de collection ». Au total en 2009, le montant adjugé avait atteint 1,22 milliards d'euros. Face à un tel dynamisme, **l'année 2010 marque un léger repli de 6,4 % par rapport à 2009** pour atteindre un montant adjugé de **1,14 milliards d'euros sur le secteur « Art et Objets de collection »**. Si l'on excepte la vente de la collection Pierre Bergé - Yves Saint Laurent, le montant adjugé en 2010 est en réalité en hausse de 24 % par rapport à 2009, confirmant ainsi la sortie de crise.

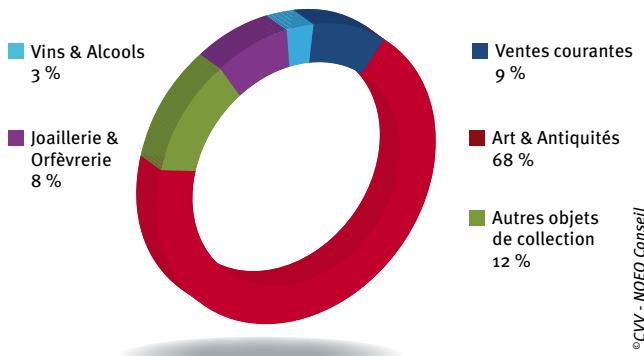
#### *Evolution du montant adjugé en France de 2003 à 2010 sur le secteur « Art et Objets de collection »*

Montant d'adjudication des ventes aux enchères volontaires en France, hors frais (en millions d'euros)



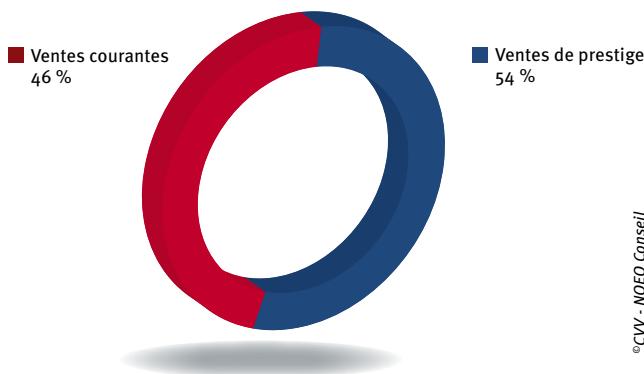
La catégorie « Art & Antiquités » pèse en 2010 68 % du montant total du secteur « Art et Objets de collection » contre 72 % en 2009, suivie des ventes dédiées aux objets de collection (12 %), des ventes courantes (9 %), des ventes de joaillerie et orfèvrerie (8 %) et des ventes de vins (3 %).

*Répartition du montant adjugé 2010 du secteur « Art et Objets de collection » par catégorie*



Par ailleurs, le **nombre de ventes** sur le secteur « Art et Objets de collections » est en hausse de **6,1 %**, passant de **7 800 vacations en 2009** à **près de 8 300 en 2010**. Réalisées le plus souvent à un rythme hebdomadaire ou mensuel, les ventes courantes représentent 46 % du nombre de vacations organisées par les SVV en 2010.

*Ventilation du nombre de ventes annuelles 2010 du secteur « Art et Objets de collection »*



## ■ Secteur « Art & Antiquités » : retour au niveau d'activité de 2007

Bien qu'accusant un **fléchissement de 12 % sur l'année**, le secteur « Art & Antiquités » demeure pratiquement au niveau d'activité de 2007, avant la crise économique. **Si l'on écarte la vente de la collection Pierre Bergé - Yves Saint Laurent, le secteur a même progressé de 34 % en 2010.**

Les signaux de la reprise sur le secteur sont d'ailleurs nombreux :

Tout d'abord, **les prix sont en hausse**. Selon Artprice, sur le seul secteur des œuvres d'art (peintures, sculptures, dessins, estampes et photographies), les prix auraient augmenté de 8 % sur l'année 2010 en France.

Ensuite, **les records** se sont multipliés tout au long de l'année. Certes, en comparaison de l'adjudication record de 43,2 millions d'euros pour la sculpture de Modigliani chez Christie's, les plus belles enchères de l'année 2010 paraissent modestes mais elles ont été nombreuses tout au long de l'année.

La deuxième plus haute enchère, à 5,5 millions d'euros, a été obtenue par une porcelaine chinoise d'époque Yongzheng vendu par Piasa à Drouot le 14 décembre 2010, juste devant un siège à cariatide Luba du Congo, chef d'œuvre africain réalisé par le "maître de Buli", adjugé 5,4 millions d'euros chez Sotheby's, soit la seconde plus importante enchère mondiale dans le domaine des arts premiers. De son côté, Christie's a adjugé pour 3,3 millions d'euros un pot à pinceaux en jade de la dynastie Qing estimé 150 000 - 200 000 euros, un record pour un objet de ce type.



### ▲ Rare et importante sculpture d'Ajita en bronze doré

*Sino-tibétain, XV-XVI<sup>e</sup> siècle*

*51 cm*

*Sotheby's Paris, 16 décembre*

*1 296 750 €*

*©Sotheby's – Artdigital Studio*

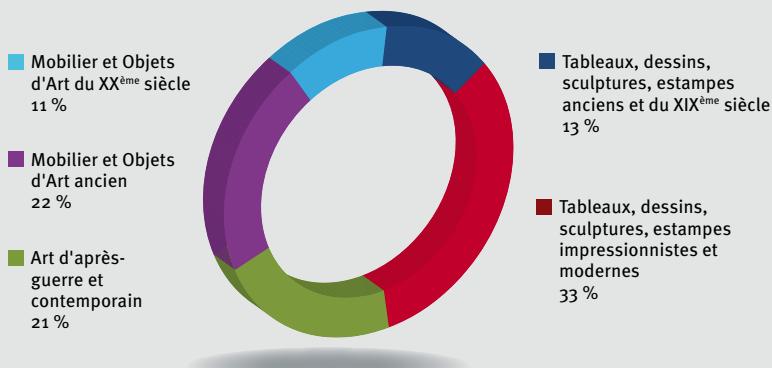
Ainsi, la France confirme qu'elle peut parfaitement organiser des ventes aux enchères à des niveaux qui n'ont rien à envier aux autres places internationales. Grâce au développement d'Internet, les frontières sont aujourd'hui quasi inexistantes sur le marché des enchères et les acquéreurs potentiels ont une connaissance précise des objets mis en vente.

La question du positionnement de la France vis-à-vis des autres pays est donc d'abord fonction de la capacité des sociétés uniquement nationales à trouver des objets de grande qualité, et de la stratégie des sociétés internationales dans le choix de la « meilleure » place pour vendre un objet donné. A cet égard, il est souhaitable pour l'économie française que, la démonstration de qualité d'organisation et de hautes enchères étant faite par les filiales françaises de groupes internationaux comme par les sociétés locales, ces groupes cherchent moins à exporter des biens de particuliers pour les mettre en vente dans d'autres capitales qu'à localiser leur mise en vente aux enchères à Paris.

## La place de l'art contemporain

Pour la première fois, le nouveau questionnaire économique permet au Conseil des ventes de faire un point particulier sur les ventes d'art d'après-guerre et contemporain, un secteur économique d'autant plus important que les résultats qu'il atteint sont souvent interprétés comme l'une des mesures du rayonnement culturel d'un pays.

*Repartition du montant adjugé en 2010 de la catégorie « Art & Antiquités » par thème de ventes*



En 2010, en France, les ventes d'art d'après-guerre et contemporain totalisent 164 millions d'euros d'adjudications, soit 21 % du secteur « Art & Antiquités », derrière les ventes d'art impressionniste et moderne.

Ce segment de marché est dominé par Sotheby's et Christie's, dont les ventes d'art contemporain et d'après-guerre 2010 cumulées représentent 44,3 millions d'euros. Viennent ensuite Artcurial dont le montant adjugé dans le domaine s'élève à 16,4 millions d'euros, et Cornette de Saint Cyr pour laquelle ces ventes, d'un montant de 14,9 millions d'euros, représentent 72 % de son activité.

Les ventes d'art contemporain sont particulièrement concentrées à Paris et en Ile-de-France. Au total, sur les 289 ventes portant sur ce thème organisées en France en 2010, 62 % l'ont été à Paris et sa région, représentant 94 % des montants adjugés.

Bien souvent, à Paris, comme à Londres et New York, l'activité du premier marché (ventes en galerie ou en atelier) rythme celle du second marché, ce dernier profitant de fortes concentrations de collectionneurs d'art contemporain, notamment lors des foires et salons prestigieux comme la FIAC ou Art Paris. A titre d'illustration, pour trois des cinq premières SVV du secteur, la meilleure enchère a été obtenue par une œuvre de Basquiat, ce qui montre l'intérêt d'une vision globale de la programmation culturelle de Paris.

De même, la qualité des objets offerts à la vente est nettement plus élevée à Paris qu'en province. Si le montant adjugé moyen d'une vente d'art contemporain parisienne s'élève à 860 000 euros, en région ce montant est pratiquement dix fois moindre (90 000 euros).

#### *Les 5 premières SVV du secteur « Art d'après-guerre et contemporain » en 2010*

Montant d'adjudication des ventes aux enchères volontaires en France, hors frais (en millions d'euros)

Rang	Société de ventes aux enchères	MA
1	SOTHEBY'S France	22,9
2	CHRISTIE'S France	21,4
3	ARTCURIAL - BRIEST - POULAIN - F.TAJAN	16,4
4	CORNETTE DE SAINT CYR MAISON DE VENTES	14,9
5	VERSAILLES ENCHERES	7,5
<b>Total</b>		<b>83,1</b>
<i>Part des 5 premières sociétés dans le MA réalisé dans les ventes d'art contemporain national</i>		<b>50,1 %</b>

©CVV - NOEO Conseil

#### *Répartition 2010 du nombre de ventes « Art & Antiquités » et « Art contemporain » entre l'Ile-de-France et les régions*

	Nombre de ventes « Art & Antiquités »	Nombre de ventes « Art contemporain »
Paris - Ile-de-France	1 162	59 %
Régions	822	41 %
<b>Total</b>	<b>1 984</b>	<b>289</b>

©CVV - NOEO Conseil



▲ **Guerlain, période 1870**

*Flacon en verre dégagé à l'acide, h.13 cm  
 Arcachon, 29 mai  
 Toledano société de ventes aux enchères  
 Expert M. Gangler  
 45 600 €  
 ©Toledano*

■ **Catégorie "Ventes courantes" : chute de 30 %**

Les **ventes courantes** sont en perte de vitesse. Pour la 7<sup>ème</sup> année consécutive, se poursuit la baisse du montant total réalisé pendant ces vacances. Au total, elles ne pèsent plus que 101 millions d'euros en 2010, contre 455 millions en 2005. En moyenne, elles ne rapportent plus que 26 200 euros par vente contre 43 000 euros encore en 2009.

Une part non mesurable de cette diminution tient à l'effort des SVV pour documenter les biens et en faire passer le plus possible en ventes « Art et Antiquités ».

Il faut préciser que les vacances « courantes », qui ne font l'objet d'aucune promotion sur Internet, ne s'adressent qu'à une clientèle locale constituée pour l'essentiel de professionnels qui viennent en semaine essayer d'acheter quelques pièces qui sortent du lot. Or, avec le **développement de l'Internet et des sites d'annonces gratuites grand public** tels qu'eBay ou leboncoin, les particuliers tendent à déserter progressivement les salles des ventes au profit d'une « chine » devant l'écran d'objets et d'œuvres d'art de gamme moyenne ou basse.

Si les volumes de transactions générés par ces opérateurs sont encore méconnus, les flux observés le 12 octobre 2010 sont :

- eBay.fr : 240 000 annonces et enchères dans la section Art & Antiquités (prix moyen inférieur à 100 euros) ;
- leboncoin.fr : 1 200 000 annonces de particuliers sur la section "ameublement" (prix moyen inconnu et couverture plus large que le secteur "Art & Antiquités").

## ■ Catégorie « Vins & Alcools » : une forte croissance soutenue par l'Asie

Avec 37 millions d'euros de montants adjugés en 2010 et une croissance de 117 % par rapport à 2009, le secteur « Vins & Alcools » a connu une excellente année 2010, la France représentant 14 % des parts de marché au niveau mondial (les ventes aux enchères de vin ayant atteint 350 millions de dollars en 2010 selon Idealwine).

Les raisons principales en sont les suivantes :

- l'engouement autour des premiers crus classés de Bordeaux qui avaient été boudés l'année précédente ;
- la campagne des primeurs de 2009 ayant annoncé un millésime de grande qualité ;
- le réveil du marché asiatique, et particulièrement du marché chinois, qui s'est surtout focalisé sur les vins de Bordeaux. La dynamique du marché asiatique s'explique notamment par la suppression en 2008 des taxes d'importation sur les vins à Hong Kong. Certaines ventes d'exception de vins français se sont déroulées en Asie en 2010 avec en point d'orgue le record du prix de vente d'une bouteille, avec trois flacons du Château Laffitte de 1869 adjugés 166 920€ l'unité par Sotheby's à Hong Kong.

La vente des Hospices de Beaune, par nature caritative, n'est pas prise en compte par le Conseil des ventes dans le montant adjugé total du secteur et par conséquent dans les données annuelles de Christie's. Néanmoins, elle reste la première vente française sur le secteur. Pour sa 150<sup>ème</sup> édition, elle enregistre un produit des ventes de 5,2 millions d'euros, soit une légère baisse de 3,7 % par rapport à 2009.

Ce léger recul peut s'expliquer notamment par une récolte moins généreuse ayant entraîné la mise en vente de 156 pièces de moins. La vente a tout de même dispersé 643 pièces de vins représentant 45 cuvées différentes auprès de plus de 300 clients principalement européens et asiatiques, avec un record absolu pour la "Pièce des Présidents" (tonneau de 500 litres de Beaune premier cru) adjugée 400 000 euros.



### ▲ 27 bouteilles de Petrus

Millésimées de 1980 et 2007, sauf 1991

Cannes, 28 et 29 décembre

Besch Cannes Auction SVV. M.Kuzniewski expert

48 000 €

©Besch Cannes Auction

## ■ Catégorie « Joaillerie & Orfèvrerie » : 2010 confirme les bons résultats de 2009

Après une année 2009 marquée par de très bons résultats, le segment « Joaillerie & Orfèvrerie » connaît de nouveau une hausse pour 2010 : le montant adjugé totalise 91 millions d'euros, soit 24,7 % de croissance sur l'année.

On signalera en particulier l'exceptionnelle progression de la société Tajan sur ce secteur : elle termine l'année avec 6,9 millions d'euros adjugés en joaillerie, soit une progression de plus de 30 % en une année. En vente de joaillerie, Tajan se situe derrière Christie's (9,6 millions d'euros adjugés) et Sotheby's (7,6 millions d'euros).

L'une des plus belles enchères réalisée en 2010 par une société française est celle d'un pendentif en or rose orné d'un diamant de 55,34 carats pour 925 000 euros par Artcurial.

Avec un résultat de 6,1 millions d'euros frais inclus, la vente de Christie's à Paris en décembre 2010 atteint le montant adjugé le plus élevé pour une vente de joaillerie en France. La demande internationale est forte puisque Christie's termine son année avec la somme record de 322 millions d'euros de joaillerie vendue au niveau international, soit 56 % d'augmentation par rapport à 2009.



### ▲ Pendentif en or rose

*Orné d'un important diamant taillé en poire pesant 55,34 carats, dans un entourage et un panier ajouré entièrement serti de diamants taillés en brillants*

*Paris, 20 juillet*

*Artcurial, Brest, Poulain, F.Tajan*

*925 000 €*

*©Artcurial*

## ■ Catégorie « Autres objets de collection »

Cette catégorie est la plus hétéroclite de toutes. Elle regroupe notamment les véhicules de collection, militaria, les jouets anciens, les instruments de musiques, les pièces de monnaie, les timbres, les BD, les livres, etc. Il s'agit du troisième segment du secteur « Art et Objets de collection » avec 137 millions d'euros adjugés en 2010, soit une croissance de 26,8 % en valeur par rapport à 2009. L'année sur cette catégorie a également été marquée par quelques records d'enchères.

Parmi les domaines porteurs, les enchères de **bandes dessinées** atteignent désormais régulièrement des produits de ventes millionnaires. Ainsi, la vente de mars 2010 chez Tajan a totalisé 1,6 millions d'euros frais inclus, tandis que la vente de planches originales de BD en octobre 2010 organisée par la même société totalisait 1,2 millions d'euros frais inclus.

Côté **livres et manuscrits anciens**, lors d'une vente spécialisée organisée par Gros & Delettrez, un manuscrit andalou de grammaire du XI<sup>e</sup> siècle a atteint la somme de 2 millions d'euros frais compris.

Concernant les **instruments de musique**, à Vichy, un record mondial a été établi pour le luthier Auguste Sébastien Bernardel avec un violoncelle adjugé 111 528 euros frais inclus. Les ventes de **militaria** ont connu également deux enchères remarquables en 2010 chez Osenat : la vente d'une paire de pistolets à silex fabriqués en Espagne au milieu du XVIII<sup>e</sup> siècle par Manresa, adjugée 320 000 euros sur une estimation haute de 150 000 euros, ainsi que la vente d'un sabre d'officier des grenadiers à cheval de la garde des consuls, emportée à 210 000 euros.



### ▲ André Franquin (1924-1997)

"Gaston Lagaffe"

Encre de Chine, gouache et encre de couleur pour la couverture de l'album « Des Gaffes et des Dégâts » publié en 1968 aux éditions Dupuis. Signée. 30 x 24 cm

Paris, 13 mars

Artcurial, Brest, Poulain, F.Tajan

270 000 €

Record mondial

©Artcurial

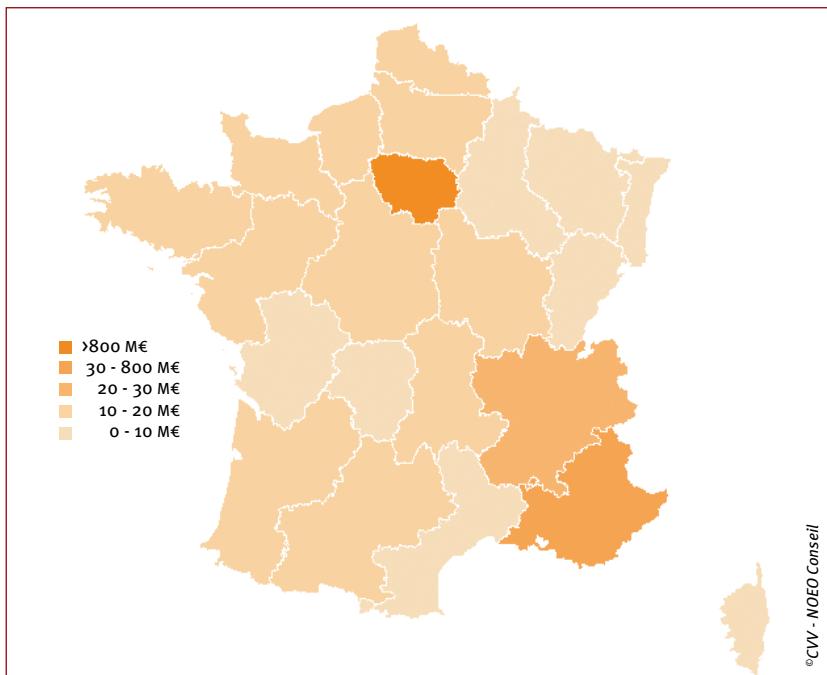
Enfin, la catégorie des **véhicules de collection** est bien souvent celle qui réserve les plus belles surprises, avec des enchères pouvant dépasser le million d'euros, même si, en 2010, aucun record de ventes n'est à noter. Signalons néanmoins la première vacation d'Artcurial Motorcars pendant les 24 heures du Mans : 47 automobiles ont été dispersées pour un produit de ventes total de 6,8 millions d'euros frais compris, avec la palme des enchères remportée par une Ferrari Berlinetta 275 GTB/4 adjugée 740 000 euros. Sur toute l'année 2010, Artcurial a réalisé 12,3 millions d'euros sur le secteur « Véhicules de collection » soit 77 % de croissance par rapport à 2009. Lors de la vente que Bonhams a organisée pendant le Salon Rétromobile à Paris, la société a réalisé un produit des ventes de 5,8 millions d'euros, en recul par rapport à 2009 mais avec de belles adjudications comme les vestiges d'une Bugatti Brescia de 1925, repêchée dans le Lac Majeur où elle reposait depuis 73 ans, qui ont été adjugés 260 500 euros soit trois fois l'évaluation haute.

## La province regagne du terrain

**Avec un montant adjugé de 781 millions d'euros en 2010**, Paris, qui a été de tout temps le cœur du marché de l'art français, capte 68,4 % de l'activité nationale. Au total, les 114 sociétés d'Ile-de-France actives sur le secteur « Art et Objets de collection » s'octroient 75,3 % de parts de marché en 2010, en baisse sensible cependant par rapport à 2009. 38 % des ventes cataloguées sont organisées à Paris où se concentre le marché le plus haut de gamme et les principaux records d'enchères enregistrés, mais moins de 12 % des ventes courantes.

### *Cartographie du montant adjugé par région en 2010 sur le secteur « Art et Objets de collection »*

Montant des ventes aux enchères volontaires en France, hors frais (en millions d'euros)



**La région Provence-Alpes-Côte d'Azur** est la deuxième région la plus active du marché de l'Art et des Objets de collections aux enchères, tant en nombre de SVV actives qu'en valeur. 25 sociétés y ont réalisé des ventes sur ce secteur pour un montant de 50,3 millions d'euros. Cependant, cela ne représente que 4,4 % du marché hexagonal.

***Montant adjugé sur le secteur « Art et Objets de collection » en 2010 par région***

Montant d'adjudication des ventes aux enchères volontaires en France, hors frais (en millions d'euros)

Région	MA 2010	MA 2009	Variation	Nb de SVV*
<b>Alsace</b>	0,6	0,8	-32,6 %	1
<b>Aquitaine</b>	18,1	14,9	+21,0 %	16
<b>Auvergne</b>	11,5	10,0	+14,5 %	8
<b>Basse-Normandie</b>	19,4	16,7	+16,2 %	11
<b>Bourgogne</b>	18,8	19,1	-1,7 %	16
<b>Bretagne</b>	16,9	17,7	-5,0 %	11
<b>Centre</b>	18,2	18,9	-3,5 %	16
<b>Champagne-Ardenne</b>	5,3	6,7	-20,4 %	8
<b>Franche-Comté</b>	3,2	3,2	-0,3 %	6
<b>Haute-Normandie</b>	14,7	11,5	+28,5 %	16
<b>Île-de-France</b>	860,3	974,4	-11,7 %	114
<b>Languedoc-Roussillon</b>	5,9	6,1	-3,2 %	6
<b>Limousin</b>	3,3	2,0	+65,1 %	3
<b>Lorraine</b>	7,9	5,7	+39,3 %	8
<b>Midi-Pyrénées</b>	17,0	11,0	+54,9 %	14
<b>Nord-Pas-de-Calais</b>	12,9	11,4	+13,0 %	11
<b>Pays-de-la-Loire</b>	15,6	13,4	+16,8 %	14
<b>Picardie</b>	12,7	10,2	+25,3 %	12
<b>Poitou-Charentes</b>	7,5	7,8	-4,1 %	7
<b>P.A.C.A.</b>	50,3	41,0	+22,8 %	25
<b>Rhône-Alpes</b>	21,7	17,9	+21,8 %	22
<b>Total</b>	<b>1 142</b>	<b>1 220</b>	<b>-6,4 %</b>	<b>345</b>

\* actives sur ce secteur

## Le classement 2010 des sociétés de ventes volontaires du secteur « Art et Objets de collection »

Le classement des 20 premières sociétés de ventes françaises du secteur « Art et Objets de collection » confirme la place occupée par Paris et sa région, aucune société de province n'apparaissant dans ce classement. L'analyse comparée de ce classement avec celui de 2009 fait apparaître un certain nombre de changements, certaines sociétés ayant plus profité que d'autres de la sortie de crise.

On observe tout d'abord la première place occupée par **Sotheby's** aux dépens de **Christie's**, et ce pour quelques centaines de milliers d'euros. Comme cela a été indiqué *supra*, il est précisé que les données de Christie's ne tiennent pas compte de la vente caritative des Hospices de Beaune. Le résultat de Sotheby's n'en est pas moins remarquable, la société ayant connu une augmentation de 82 % de ses adjudications en 2010, la plus importante hausse du secteur.

**Artcurial-Briest-Poulain-F.Tajan**, premier opérateur national du classement, renforce sa troisième place, avec 81,8 millions d'euros adjugés en 2010, en nette progression par rapport à 2009 (+26,5 millions d'euros). De très belles ventes dans les domaines du design, de l'art contemporain et des voitures de collection sont à l'origine de cette hausse. Il sera fait observer qu'avec 81,8 millions d'euros, Artcurial aurait occupé la seconde place du classement en 2009.

On peut ainsi estimer que cette forte concurrence entre les deux acteurs majeurs du secteur, et la présence confirmée d'Artcurial, bénéficient à l'ensemble du marché français.

**Piasa**, première société officiant à Drouot dans le classement, enregistre aussi une nette croissance de 38 % et conserve sa quatrième place avec 36,5 millions d'euros de montant adjugé. **Tajan** regagne la cinquième position, avec un produit des ventes en hausse de 5 millions d'euros sur l'année (+20 %), notamment grâce à quelques belles vacations dans le domaine de la joaillerie.

Au total, si on compare le montant adjugé par les 20 premières sociétés du secteur par rapport au classement 2009, on observe une baisse d'activité de 17 % sur l'année, donnée qu'il faut corriger de la vente de la collection Pierre Bergé-Yves Saint Laurent.

Si l'on écarte cette vente, on observe une hausse de 35 % en 2010, soit un chiffre un peu supérieur à la hausse constatée pour l'ensemble du secteur (+24 %, hors vente de la collection Pierre Bergé-Yves Saint Laurent). La sortie de crise est ainsi plus manifeste pour les opérateurs les plus importants du marché.

**Classement 2010 des 20 premières SVV du secteur « Art et Objets de collection »**

Montant d'adjudication des ventes aux enchères volontaires en France, hors frais (en millions d'euros)

Rang	Nom	Région	Montant adjugé	
			2010	2009
1	SOTHEBY'S France	Île-de-France	144,7	79,7
2	CHRISTIE'S France	Île-de-France	144,3	383,1
3	ARTCURIAL - BRIEST - POULAIN - F.TAJAN	Île-de-France	81,8	55,3
4	PIASA	Île-de-France	36,5	26,5
5	TAJAN	Île-de-France	29,7	24,7
6	MILLON ET ASSOCIES	Île-de-France	25,9	23,1
7	CLAUDE AGUTTES	Île-de-France	25,8	26,0
8	CORNETTE DE SAINT CYR MAISON DE VENTES	Île-de-France	20,6	18,7
9	PIERRE BERGE ET ASSOCIES	Île-de-France	19,8	16,7
10	BEAUSSANT - LEFEVRE	Île-de-France	16,7	16,3
11	GROS & DELETTREZ	Île-de-France	11,3	14,2
12	VERSAILLES ENCHERES	Île-de-France	10,7	7,9
13	SOCIETE THIERRY DE MAIGRET	Île-de-France	10,0	10,9
14	OSENAT	Île-de-France	10,0	13,3
15	EUROP AUCTION	Île-de-France	10,0	0,6
16	FRAYSSE & ASSOCIES	Île-de-France	10,0	8,5
17	BINOCHE RENAUD et GIQUELLO	Île-de-France	9,7	8,2
18	CAMARD & ASSOCIES	Île-de-France	8,3	4,8
19	DELORME, COLLIN DU BOCAGE	Île-de-France	8,2	7,7
20	ADER	Île-de-France	7,9	5,4
			Total	642,1
				751,8

©CVV - NOEO Conseil

## Repères

Depuis leur arrivée sur le marché français au lendemain de la réforme de 2000, Sotheby's et Christie's se sont imposées comme les deux premières SVV françaises sur le secteur « Art et Objets de collection ». En 2010, avec un cumul de 289 millions d'euros, ces deux sociétés pèsent un quart du montant adjugé national sur le secteur, soit une part de marché sensiblement identique à celle observée à l'international à 30,7 % (cf. *infra*). Depuis 2002, année de leurs premières vacations, leur activité a progressé en France de +273 %.

### *Ventilation par lieu de vente du montant adjugé dans le secteur « Art et Objets de collection »*

Montant d'adjudication des ventes aux enchères volontaires, hors frais (en millions d'euros et en pourcentage)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010
<b>Paris</b>	619	830	840	733	893	781
<b>dont Drouot</b>	58,6 %	51,7 %	51,5 %	47,5 %	39,2 %	47,8 %
<b>dont Artcurial</b>	10,6 %	9,9 %	11,2 %	8,9 %	6,2 %	10,5 %
<b>dont Sotheby's France</b>	6,1 %	6,3 %	11,6 %	17,8 %	8,9 %	18,5 %
<b>dont Christie's France</b>	15,2 %	20,5 %	18,2 %	16,5 %	42,9 %	18,5 %
<b>Île-de-France (sans Paris)</b>	62	50	58	57	81	79
<b>Province</b>	329	6344	326	293	246	282
<b>Total</b>	<b>1 010</b>	<b>1 224</b>	<b>1 224</b>	<b>1 083</b>	<b>1 220</b>	<b>1 142</b>

©CVV - NOEO Conseil

Dans le même laps de temps, l'**Hôtel des Ventes Drouot**, qui accueille 74 SVV, connaît une croissance modeste de 19 % en 8 ans, dont +6,5 % en 2010. De ce fait, sa part relative sur le marché français, après avoir diminué pendant plusieurs années, tend à se stabiliser. On doit rappeler que Drouot n'est pas une société de ventes, et que cela limite donc en partie la comparaison avec les autres SVV. On note que Piasa y est la société la plus importante, avec plus de 10 % du montant d'adjudication réalisé en 2010. Malgré sa progression timide, Drouot, avec ses 16 salles de ventes, demeure le premier lieu d'enchères en France, tant en volume (environ 800 000 lots par an) qu'en valeur (441 millions d'euros de produits de ventes, avec frais). Pour l'année 2010, 204 enchères y ont dépassé 150 000 euros, soit 15 de plus qu'en 2009, dont 9 enchères supérieures à un million d'euros.



▲ **VOLVO**

*Dumper VOLVO articulé A30D, 2007*

*Parisud enchères, 30 juin*

*116 000 €*

## ► Le secteur « Véhicules d'occasion et Matériel industriel »

### Ralentissement de la croissance sur le secteur « Véhicules d'occasion et Matériel industriel » : +3,7 % en 2010

Par rapport à la croissance soutenue que le secteur a connue en 2009 (+7,1 %), l'année 2010 montre un certain ralentissement du secteur « Véhicules d'occasion et Matériel industriel ». En effet, la croissance se poursuit mais à un rythme plus faible de 3,7 %.

Cette hausse est par ailleurs d'une nature différente de celle de 2009. L'année dernière, la hausse des volumes d'affaires était due à l'augmentation des ventes de véhicules d'occasion ; cette activité gagnait en effet 8,3 % en valeur alors que le secteur « Matériel industriel » enregistrait une baisse de 6,2 %. En 2010, le secteur « Matériel industriel » renoue avec la hausse (+2,6 %) et le secteur des véhicules augmente de 3,8 % sur l'année.

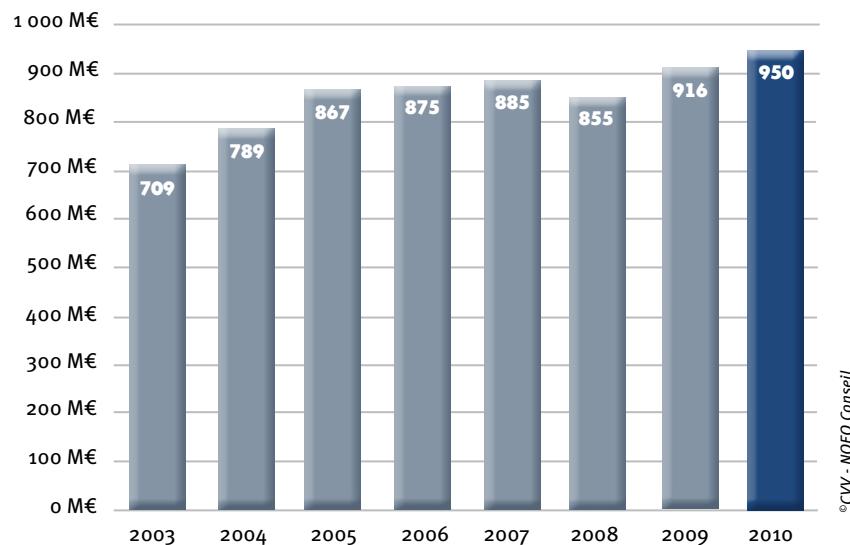


#### ▲ Vedette ACM Mystic 39

*Vedette ACM Mystic 39, 2004  
Tabutin méditerranée enchères  
21 mai  
90 000 €*

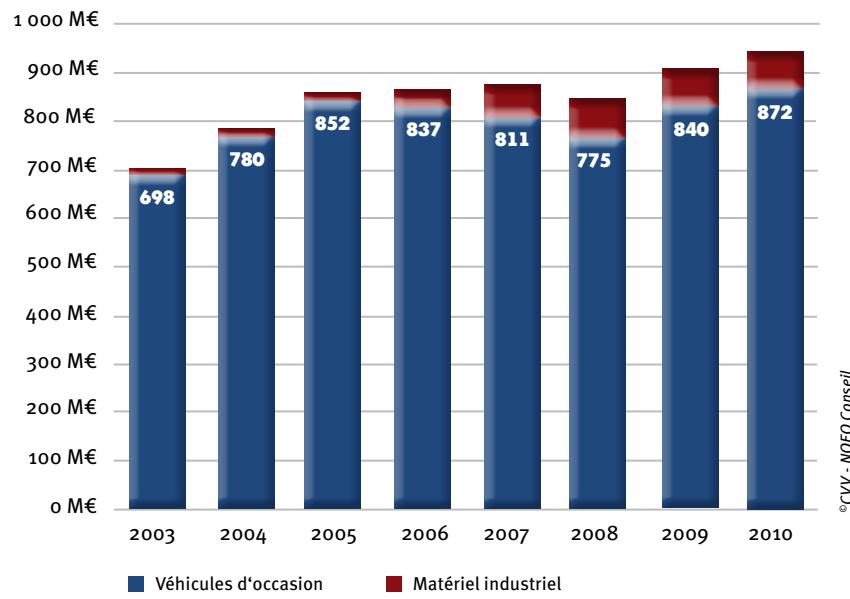
*Evolution 2003 - 2010 du montant adjugé du secteur « Véhicules d'occasion et Matériel industriel »*

Montant d'adjudication des ventes aux enchères volontaires en France, hors frais (en millions d'euros)



*Evolution 2003 - 2010 de la répartition du montant adjugé du secteur « Véhicules d'occasion et Matériel industriel »*

Montant d'adjudication des ventes aux enchères volontaires en France, hors frais (en millions d'euros)



## Analyse par catégorie

### ■ La catégorie « Véhicules d'occasion » : début d'évolution

La **hausse modérée de 32 millions d'euros observée** entre 2009 et 2010 sur le secteur doit être mise en perspective avec l'analyse de l'activité des opérateurs, très contrastée, et avec l'évolution des comportements d'achats.

Dès leur arrivée sur le marché français, **Autorola, qui a été agréée par le Conseil des ventes en mars 2010, réalise 30 millions d'euros de montant adjugé et Manheim, agréée fin 2009, 15 millions euros**. Sans la présence de ces deux sociétés, le secteur serait en baisse de 1,6 %.

De plus, on observe que **67 % des sociétés spécialisées dans ces ventes, actives en 2009, connaissent une baisse** de leur montant adjugé en 2010. Inversement, les SVV affichant une hausse de leur montant adjugé présentent des taux de croissance à deux chiffres avec un montant adjugé moyen de 44 millions d'euros, contre 21 millions d'euros pour les sociétés en baisse d'activité.

Ces évolutions dissymétriques pourraient marquer le début d'un changement structurel du secteur même s'il est encore trop tôt pour l'affirmer, changement qui serait caractérisé par le renforcement des plus grosses sociétés au détriment des autres.

Le ralentissement de l'activité de nombreuses SVV du secteur peut s'expliquer également par une **contraction de l'offre** due à plusieurs raisons :

- La réduction graduelle de la prime à la casse et des primes gouvernementales qui a relancé le marché des distributeurs de véhicules d'occasion ; ceux-ci ont eu moins recours aux SVV pour déstocker leurs véhicules ;
- La diminution des investissements dans le renouvellement des flottes automobiles des loueurs. Cet allongement de la durée d'utilisation des véhicules a eu pour effet de réduire l'offre en véhicules d'occasion des SVV.

Cette tendance pourrait se poursuivre en 2011 et en 2012 car la durée moyenne d'un contrat de location longue durée étant comprise entre 36 et 40 mois, la crise de 2008 pourrait se faire davantage sentir entre 2011 et 2012.

Face à cette conjoncture, les sociétés les plus importantes parviennent à adapter leurs modalités de ventes pour maintenir la hausse de leur activité. En particulier, Internet semble aujourd'hui devenir un véritable relais de croissance pour les sociétés les plus actives.

## ■ **Reprise de la croissance sur la catégorie « Matériel industriel »**

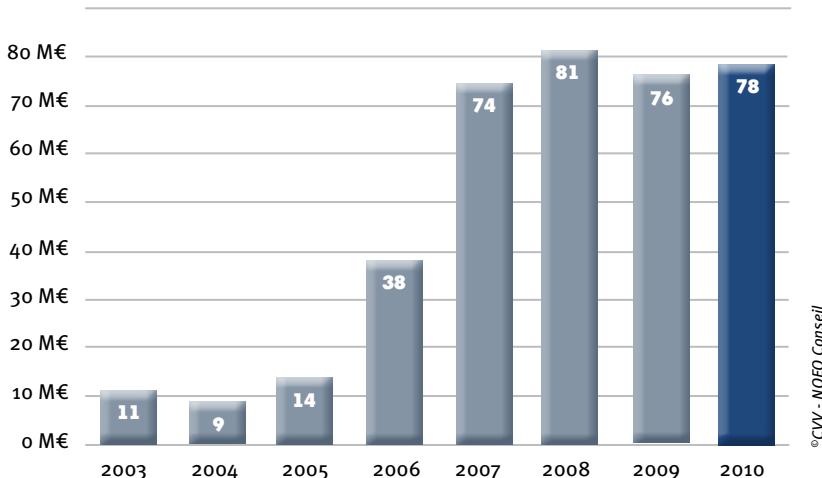
Ce segment du marché des enchères, moins connu du grand public, est marqué par :

- quelques sociétés d'enchères spécialisées, dont le leader mondial Ritchie Bros, Roux Troostwijk, AVE enchères et Second Marché ;
- l'activité épisodique de certaines sociétés d'enchères généralistes.

De manière assez étonnante, le **retour de croissance n'est pas porté par les SVV spécialisées du secteur**. Trois sociétés, Ritchie Bros, Roux Troostwijk et AVE enchères accusent même une baisse importante de leur montant adjugé. Elles atteignent aujourd'hui un montant adjugé assez proche de celui de 2008 ; ces trois plus importantes sociétés du secteur représentaient 35 % du montant adjugé en 2008, puis 50 % en 2009 mais retombent cette année à 40 %.

Cette tendance irrégulière est surtout illustrée par le leader Ritchie Bros qui présente un montant adjugé annuel de 28,7 millions d'euros en 2010, soit 36 % du montant adjugé des ventes de matériel industriel, alors qu'il représentait près de 46 % du montant en 2009.

**Evolution 2003-2010 du montant adjugé du secteur « Matériel industriel »**  
Montants des ventes aux enchères volontaires en France, hors frais (en millions d'euros)

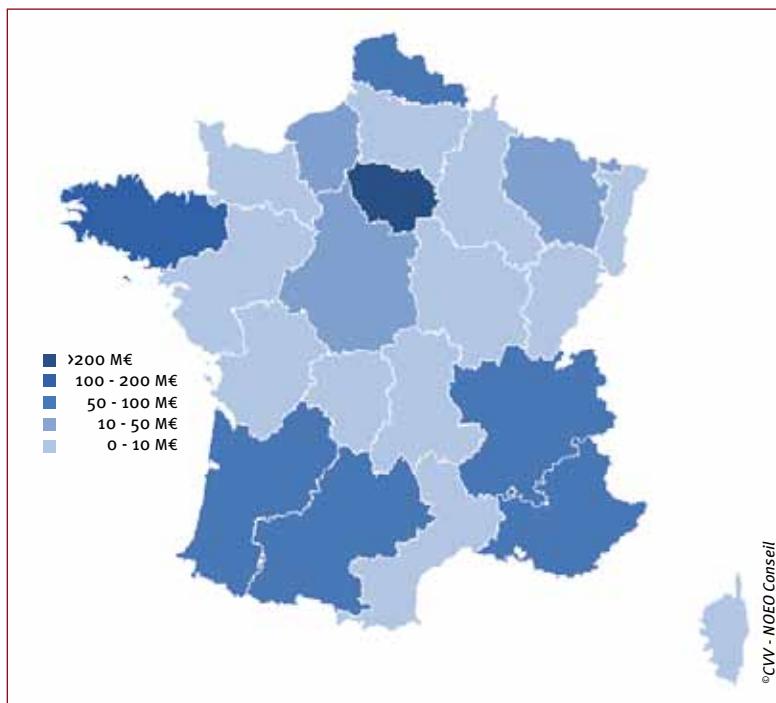


## Une hausse portée par l'Ile-de-France

Contrairement au secteur « Art et Objets de collection », le marché des Véhicules d'occasion et du Matériel industriel s'appuie sur un **fort développement régional** avec sept régions où s'observent plus de 50 millions d'euros de montants adjugés annuels.

*Cartographie du montant adjugé par région en 2010 sur le secteur « Véhicules d'occasion et Matériel industriel »*

Montant des ventes aux enchères volontaires en France, hors frais (en millions d'euros)



Paris, handicapée par les contraintes logistiques, représente tout juste 2,3 % du marché, en baisse de 0,5 % en 2010.

La région Ile-de-France connaît une progression de 19,9 % pour atteindre 31,9 % du montant adjugé national avec essentiellement des véhicules d'occasion. Les 38 SVV de la région ayant réalisé des transactions sur le secteur en 2010 pèsent près de 303,1 millions d'euros, ce qui correspond en moyenne à 8 millions d'euros par SVV. La région accueille notamment plusieurs sociétés à forte croissance, appuyées par une structure internationale telle que Manheim, BCAuto et Autorala.



#### ▲ **RENAULT Premium 450**

*RENAULT Premium 450.19T Privilège DXI, 2007*

*Five Auction Marseille, 10 septembre*

*34 200 €*

**La Bretagne** profite du fort développement de Guignard et Associés et demeure la deuxième région du secteur avec un montant adjugé de 167,9 millions d'euros mais pour seulement 11 sociétés de ventes ce qui équivaut à 15,3 millions d'euros par SVV.

Au niveau régional, les variations sur ce secteur en 2010 ont été très inégales, certaines régions comme Midi-Pyrénées ou la Haute-Normandie enregistrant des baisses importantes, respectivement de 11 % et 25 %, alors que d'autres comme l'Île-de-France et la Bretagne ont vu leur position renforcée.

Sur les 182 sociétés d'enchères ayant réalisé en 2010 des ventes sur le secteur des Véhicules d'occasion et du Matériel industriel, 85 % sont des sociétés d'enchères généralistes réalisant aussi des ventes aux enchères d'art et d'objets de collection. Seules 35 sociétés sont spécialisées dans cette seule activité.

**Montant adjugé par région en 2010 sur le secteur  
« Véhicules d'occasion et Matériel industriel »**

Montant d'adjudication des ventes aux enchères volontaires en France, hors frais (en millions d'euros)

Régions	Rang	MA 2010	MA 2009	Variation	Nb de SVV *
<b>Ile-de-France</b>	1	303,1	252,7	+19,9 %	38
<b>Bretagne</b>	2	167,9	157,6	+6,5 %	11
<b>Nord-Pas-de-Calais</b>	3	86,6	90,9	-4,7 %	8
<b>P.A.C.A.</b>	4	82,8	83,6	-1,0 %	13
<b>Midi-Pyrénées</b>	5	78,9	88,7	-11,1 %	7
<b>Rhône-Alpes</b>	6	60,5	61,4	-1,5 %	18
<b>Aquitaine</b>	7	53,2	51,5	+3,2 %	11
<b>Haute-Normandie</b>	8	41,1	54,9	-25,1 %	9
<b>Lorraine</b>	9	26,2	32,2	-18,7 %	4
<b>Centre</b>	10	22,5	20,9	+7,9 %	9
<b>Champagne-Ardenne</b>	11	5,8	4,4	+31,1 %	6
<b>Pays-de-la-Loire</b>	12	5,8	5,4	+6,3 %	5
<b>Picardie</b>	13	4,1	4,1	-1,2 %	6
<b>Basse-Normandie</b>	14	3,3	2,4	+37,3 %	8
<b>Bourgogne</b>	15	3,3	1,6	+107,9 %	10
<b>Franche-Comté</b>	16	1,8	0,9	+103,6 %	6
<b>Poitou-Charentes</b>	17	1,5	0,8	+82,1 %	4
<b>Languedoc-Roussillon</b>	18	1,1	0,9	+27,0 %	4
<b>Auvergne</b>	19	0,7	0,8	-10,6 %	3
<b>Limousin</b>	20	0,2	0,1	+55,2 %	2
<b>Alsace</b>	21	0,0	0,1		0
<b>Total</b>		<b>950</b>	<b>916</b>	<b>+3,7 %</b>	<b>182</b>

©CCV - NEO Conseil

\* actives sur ce secteur

## Le classement des 20 premières SVV sur le secteur « Véhicules d'occasion et Matériel industriel »

Comme cela a été indiqué précédemment, à l'exception des leaders du marché, les montants adjugés par société sont de manière générale en baisse, 12 sociétés sur les 20 premières suivant cette tendance. Deux sociétés dominent nettement ce classement, la société Guignard et Associés qui conforte sa première place et BCAuto Enchères ; elles connaissent toutes les deux une croissance à deux chiffres, respectivement de 16 % et 20 %.

### *Classement 2010 des 20 premières SVV du secteur « Véhicules d'occasion et Matériel industriel »*

Montant d'adjudication des ventes aux enchères volontaires en France, hors frais (en millions d'euros)

Rang	Nom	Région	Montant adjugé	
			2010	2009
1	GUIGNARD ET ASSOCIES	Bretagne	119,2	102,9
2	BCAUTO ENCHERES	Ile-de-France	102,9	85,8
3	TOULOUSE ENCHERES AUTOMOBILES	Midi-Pyrénées	58,7	67,1
4	AUSTRALE	Ile-de-France	57,5	52,7
5	MERCIER AUTOMOBILES	Nord-Pas-de-Calais	53,7	55,5
6	BRETAGNE ENCHERES	Bretagne	44,4	54,0
7	PARCS ENCHERES	P.A.C.A.	44,0	45,2
8	ANAF AUTO AUCTION	Rhône-Alpes	32,7	34,3
9	AQUITAINE ENCHERES AUTOMOBILES	Aquitaine	31,5	34,0
10	NORD ENCHERES	Nord-Pas-de-Calais	31,0	34,9
11	AUTOROLA	Ile-de-France	30,3	
12	RITCHIE BROS. AUCTIONEERS France	Haute-Normandie	28,7	35,6
13	EST AUCTION	Lorraine	24,0	30,6
14	ENCHERES AUTO FIVE AUCTION TOURS	Centre	20,5	20,3
15	R.S.V.P.	Ile-de-France	18,2	19,4
16	AIX ENCHERES AUTOMOBILES	P.A.C.A	17,5	15,4
17	PARISUD - ENCHERES	Ile-de-France	16,7	12,6
18	ENCHERES MAT	Midi-Pyrénées	15,6	21,3
19	A.C. ENCHERES	Ile-de-France	15,3	20,3
20	MANHEIM AUCTION HOUSE	Ile-de-France	15,1	
			<b>Total</b>	<b>777,5</b>
				<b>741,9</b>

Au total, si l'on compare le montant adjugé par les 20 premières sociétés du secteur par rapport au classement 2009, on observe une hausse d'activité de 0,7 % sur l'année, soit un chiffre inférieur à la hausse constatée pour l'ensemble du secteur « Véhicules d'occasion et Matériel industriel » (+3,7 %).

Internet apparaît jouer un rôle de plus en plus important pour les sociétés les plus actives. Ainsi VPOuest (la société de Guignard et Associés) et Sud Enchères s'appuient sur la plateforme de vente 100 % en ligne, ienchères.com, pour vendre aux enchères sur Internet.

De leur côté, Toulouse Enchères et Aquitaine Enchères Automobiles exploitent le site encheres-vo.com. Quant à Five auction, avec son site fiveauction.fr, il regroupe cinq centres de ventes aux enchères publiques de véhicules, situés à Paris Sud, Béthune, Marseille, Valencienne et Tours. Enfin, bénéficiant d'un rayonnement international, avec un important trafic de visiteurs, les sites Internet de BCAuto, Manheim et Autorola leur assurent un véritable levier de croissance dans un contexte très concurrentiel où des outils de communication et de ventes efficaces constituent des moyens de croissance majeurs, notamment aux yeux des professionnels qui les alimentent en véhicules d'occasion pour vendre vite et au meilleur prix.



### ▲ Camion MAN

*Camion MAN TGA 35.400, 8 x 4, équipé malaxeur LIEBHERR et pompe à béton PUTZMEISTER M26-3, 37 167 km, 11/2008  
Enchères Mat, 22 septembre  
131 000 €*

## Le secteur « Véhicules d'occasion » à l'échelle européenne

A l'échelle européenne, le marché des véhicules d'occasion se présente comme un **oligopole, avec trois acteurs clefs** qui le dominent :

- **Autorola**, branche de la société danoise Autocom A/S créée en 2001, est la plate-forme virtuelle pionnière des ventes aux enchères de véhicules en Europe. Elle est présente aujourd'hui dans 17 pays européens et en Australie ;
- **British Car Auctions (BCA)**, société créée en 1946 au Royaume-Uni, est implantée dans 12 pays européens ;
- **Manheim**, société fondée en 1945 aux Etats-Unis, qui possède 130 points de vente à travers quinze pays et quatre continents.

Ces trois structures internationales publient des résultats très importants en comparaison des sociétés françaises du secteur.

Avec plus de 12 000 véhicules vendus par semaine en salles des ventes et sur Internet (près de 100 000 véhicules vendus au Royaume-Uni grâce à ses ventes en ligne), **BCA** dégage un volume d'affaires de plus de 4 milliards de livres sterling par an<sup>2</sup> (soit environ 4,7 milliards d'euros en 2010). Leader européen dans sa capacité à réutiliser des informations sur une clientèle potentielle ou captive afin de mieux la cibler, BCA s'appuie non seulement sur un large réseau et une réputation historique mais aussi sur un puissant site Internet pour assurer son développement.

Avec un système d'enchères en ligne ouvert 24/24 et 365 jours par an, qui ne nécessite pas de frais de déplacement ou de frais de négociations complémentaires, la société a vu le nombre d'enchérisseurs en ligne augmenter de 9,2 % en 2010.

**Manheim**, société américaine **leader mondial des enchères des véhicules d'occasion**, avec plus de 32 000 salariés à l'échelle mondiale, a vendu en 2010 environ 10 millions de véhicules d'occasion pour plus de 50 milliards de dollars (soit plus de 37,8 milliards d'euros), seuil dépassé pour la troisième année consécutive. En Europe, Manheim est installée en Allemagne, Belgique, Espagne, France, Italie, Portugal, Royaume-Uni et Turquie avec 38 points de vente au total.

Manheim a notamment développé des enchères physiques « B2B » (visant les professionnels) et des outils de vente « B2C » (ciblant les particuliers) et comprenant des services complémentaires d'expertise, de gestion de flotte, de préparation ou de réparation des véhicules.

Tout en conservant ses ventes en salle, dès 2009, la société enregistre plus de 3 millions de transactions et accueille plus de 900 000 connections par semaine sur son site Internet manheim.com. Manheim a annoncé début 2011 son association avec la société marseillaise de vente aux enchères Five Auction ce qui semble traduire une stratégie offensive d'implantation physique de la société en France.

La société **Autorola** se présente comme l'outsider du marché. En moins de 10 années, elle devient la 1<sup>ère</sup> plateforme européenne électronique de véhicules d'occasions totalement dédiée aux professionnels, avec plus d'un million de véhicules dispersés via Internet dès 2009.

---

<sup>2</sup> D'après le site Internet de BCA.



### ▲ AUDI

*Audi A8, 67 000 km, 2005*

*Grenoble enchères*

*20 septembre*

*22 600 €*

Derrière la réussite de ces multinationales, un **modèle économique de croissance** commun apparaît, avec deux caractéristiques principales :

- L'usage de l'Internet comme outil de communication mais aussi comme plate-forme de ventes en ligne qui tend à se développer en Europe dans d'autres sociétés d'enchères de véhicules d'occasion, par exemple subastasdisgamovilcom en Espagne ou directcarauction.co.uk au Royaume-Uni ;

Ce système de ventes via Internet offre de nombreux avantages pour les professionnels vendeurs : les tâches administratives, les éventuelles barrières linguistiques et les règlements de litiges sont pris en charge par la maison de ventes propriétaire du site Internet ;

- L'offre et la demande de ces marchés sont tournées vers les grands opérateurs professionnels automobiles tels que les loueurs de voiture, les gestionnaires de parcs, les négociants, les constructeurs automobiles, les sociétés de leasing, etc.

Le marketing relationnel, orienté « B2B » et basé sur une relation étroite avec les clients et des frais de vente savamment étudiés, leur permet de se montrer particulièrement compétitifs.

Ces structures profitent de leur rayonnement international pour gagner des parts de marché ce qui réduit considérablement le développement de sociétés plus modestes.

Ainsi, en Espagne, en Italie et en Belgique où sont présentes Autorola, BCA et Manheim<sup>3</sup>, la concurrence de petites sociétés est pratiquement inexistante.

En Allemagne, les opérateurs nationaux sont très peu nombreux et seul l'un d'entre eux, Auktion & Markt AG, créé en 1988, semble résister avec huit salles de ventes physiques nationales et sa plate-forme en ligne Autobid.de lancée en 2003 qui est disponible en plus de 20 langues. Même si ses chiffres ne concurrencent en aucun cas les trois multinationales présentées ci-dessus, en 2009, avec ses 250 employés à travers l'Europe, Auktion & Markt AG a commercialisé 63 700 véhicules dont 40 000 via son site Autobid.de<sup>4</sup> avec plus de 25 000 acheteurs en ligne.

Au Royaume-Uni, à part BCA, 127 sociétés de ventes aux enchères de taille très variables ont été recensées. La grande majorité ne communique pas ses résultats annuels. Ces entreprises se sont regroupées au sein d'une association fondée en 1969, la National Association of Motor Auctions (NAMA). Selon la NAMA, ses membres ont totalisé un produit des ventes annuel de 42 milliards de livres sterling en 2010.



### ▲ Camion MAN

*Camion MAN TGA 35.400, 8 x 4, équipé malaxeur LIEBHERR et pompe à béton PUTZMEISTER M26-3, 37 167 km, 11/2008  
Enchères Mat, 22 septembre  
131 000 €*

<sup>3</sup> Sauf l'Italie où Manheim n'est pas implantée.

<sup>4</sup> D'après le site Internet d'Auktion & Markt AG.

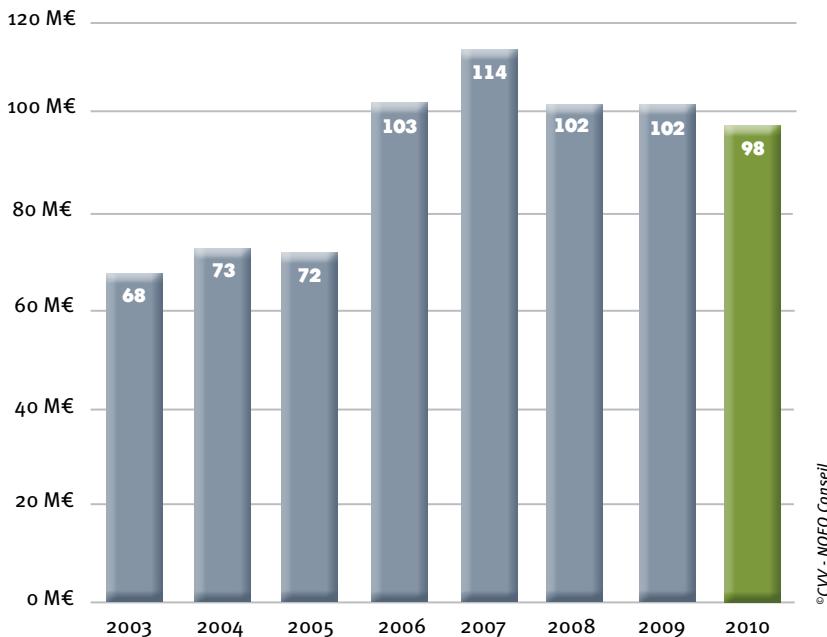
## ► Le secteur « Chevaux »

### Un marché en baisse

Entre 2009 et 2010, le secteur « Chevaux » a connu une légère inflexion de 4,2 % en valeur, tombant à 98 millions d'euros, soit le plus bas niveau enregistré depuis 2006.

#### *Evolution annuelle 2003-2010 du montant adjugé du secteur « Chevaux »*

Montant d'adjudication des ventes aux enchères volontaires en France, hors frais (en millions d'euros)



Si la majorité des 13 sociétés actives sur ce secteur ont connu une évolution à la hausse de leur activité, la baisse observée est donc essentiellement imputée à Arqana, leader de ce marché (avec un montant d'adjudication presque 11 fois supérieur à celui de la deuxième société du secteur) qui connaît une diminution de 6,7 % de son activité. Ce recul s'explique par des résultats plus faibles pour les ventes de « yearlings » en août 2010 alors même que la plupart de ses autres ventes ont connu de meilleurs résultats qu'en 2009. Lors de cette vente d'août, le prix moyen d'adjudication des yearlings s'est tenu, mais les acheteurs se sont montrés particulièrement sélectifs, de sorte que le nombre de chevaux vendus a baissé.

### **Classement 2010 des 5 premières sociétés de ventes du secteur « Chevaux »**

Montant d'adjudication des ventes aux enchères volontaires en France, hors frais (en millions d'euros)

Rang	Société de ventes aux enchères	Code postal	Montant adjugé en M€	
			2010	2009
1	ARQANA	14 803	82,4	88,3
2	AGENCE FRANCAISE DU TROT	14 800	7,5	7,0
3	F.E.N.C.E.S	14 700	3,7	2,4
4	CAEN ENCHERES	14 000	2,1	2,1
5	VENTES OSARUS	14 117	1,2	0,7

©CVV - NOEO Conseil

## **La Basse-Normandie : le cœur du marché des chevaux en France**

Le classement des sociétés de ventes montre que la Basse-Normandie est toujours le fief des ventes « Chevaux ». D'après le Conseil des chevaux de Basse-Normandie, cette région est la première de France en termes de production d'élevage, d'emplois et de formation dans la filière équine. Deauville reste l'une des quatre premières places du marché mondial de ventes de pur-sang, avec Lexington (USA), Newmarket (Royaume-Uni) et Dublin (Irlande).

Au total, la région compte neuf sociétés de ventes actives sur ce secteur. Arqana y reste la principale société avec 82,4 millions d'euros adjugés en 2010 (soit 84,4 % des adjudications dans la région, et 84,3 % des adjudications du secteur en France). Les autres sociétés du secteur sont implantées en Limousin, Picardie, Pays-de-Loire et Aquitaine ; elles représentent moins de 1 % du montant d'adjudication annuel national.



### **▲ Le Top Price**

*Lot 134. CELIMENE, pouliche de 4 ans adjugée au Courtier Patrick Barbe agissant pour le compte de SHADAÏ FARM, acheteur Japonais. Deauville, décembre*  
Arqana-Artcurial  
800 000 €  
©APRH

# Les ventes aux enchères du secteur « Art et Objets de collection » dans le monde en 2010

## ► Préambule

Afin de mettre en perspective la place de la France sur le marché international des ventes aux enchères d'objets appartenant au secteur « Art et Objets de collection », le Conseil des ventes, dans le prolongement de ses travaux réalisés pour son rapport 2009, a souhaité mener une importante étude sur le marché mondial des enchères.

La méthodologie développée a été présentée *supra*. Avant de détailler les résultats de l'étude, il est nécessaire de faire plusieurs remarques méthodologiques complémentaires :

- le secteur étudié, « Art et Objets de collection », est plus large que celui habituellement présenté dans les études disponibles et qui ne couvre souvent que le « Fine Art ». Ce secteur comprend les catégories suivantes : « Art & Antiquités », « Joaillerie & Orfèvrerie », « Autres objets de collection », « Vins & Alcools » et « Ventes courantes » ;
- les montants sont communiqués « frais inclus » ce qui explique les différences avec les données présentées dans la première partie du présent chapitre ;
- enfin, les données publiées comportent des données calculées (selon la méthodologie mise en œuvre) et des données collectées directement car disponibles via Internet notamment. Concernant ces dernières, elles sont par nature déclaratives, quelles que soient leurs sources (résultats de ventes publiés par les sociétés). Autrement dit, il peut y avoir un décalage entre les montants adjugés et les sommes effectivement versées, certains acheteurs indécis n'honorant pas toujours leurs engagements. L'un des exemples les plus frappants concerne la vente chez **Bainbridge**, une petite maison de ventes anglaise, en novembre 2010, d'un vase chinois du XVIII<sup>ème</sup> siècle pour 50 millions d'euros, montant supposé être le record pour une œuvre d'art chinois aux enchères. Plusieurs mois après que le vase a été adjugé, l'acheteur n'a toujours pas réglé la transaction.

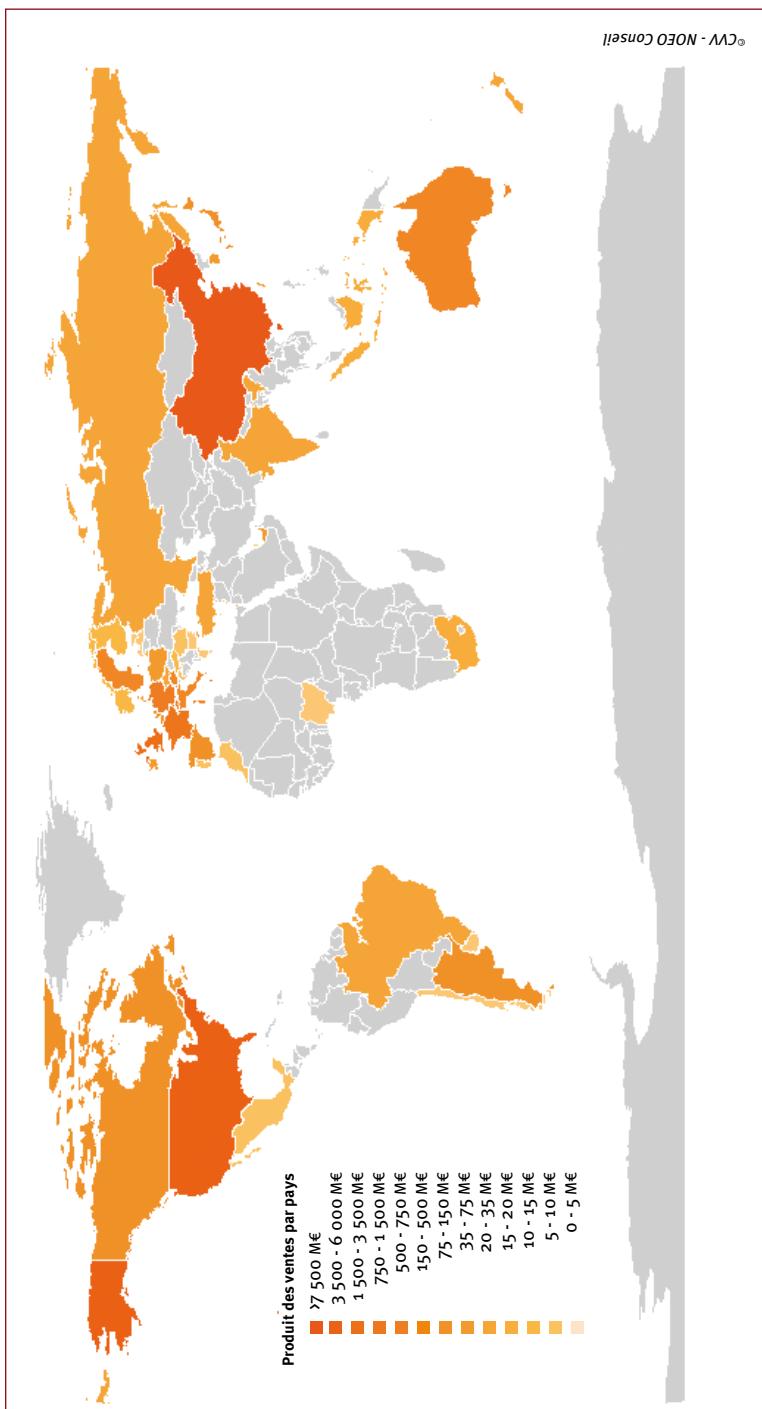
L'étude permet de donner les informations suivantes :

- une synthèse des tendances 2009/2010, autour de quelques chiffres clés, dont le montant mondial des ventes aux enchères « Art et Objets de collection » ;
- un classement des principales maisons de ventes et une typologie des sociétés de ventes à travers le monde en fonction de leur structure et de leur activité ;
- une cartographie des 54 pays actifs sur le marché des enchères « Art et Objets de collection », en privilégiant les principales zones d'influence du marché, à savoir l'Europe, l'Asie et l'Amérique du Nord. Ces trois continents concentrent en effet 97,7 % du produit mondial des ventes.

Comme cela a été indiqué *supra*, il est rappelé qu'en 2009, le montant des adjudications observé représente 77 % du total (81,5 % en 2010) et le montant estimé par la méthode économétrique, 23 % du total (18,5 % en 2010).

## ► Tendances générales

Cartographie du produit mondial 2010 des ventes du secteur « Art et Objets de collection »



## Chiffres clés du secteur « Art et Objets de collection » mondial en 2010

Produit mondial des ventes 2010	22 153,5 M€	Top 5	Produit des ventes	Pays
Variation du produit des ventes par rapport à 2009	66,5 %	Christie's	3 366 M€	
Nombre de ventes de prestige	12 047	Sotheby's	3 308 M€	
Nombre de ventes courantes	26 514	Beijing Poly International Auction Co., Ltd.	1 057 M€	
Prix moyen par vente	577 K€	China Guardian Auctions Co., Ltd.	846 M€	
Nombre de sociétés présentant un produit des ventes annuel supérieur à 20 M€	88	Heritage Auction Galleries	518 M€	

L'étude réalisée dans le cadre du rapport annuel 2010 porte sur les années 2009 et 2010 ce qui permet de mesurer, dès cette première année d'analyse, les évolutions du marché.

En 2009, le produit mondial des ventes aux enchères sur le secteur « Art et Objets de collection » s'établissait à 13,3 milliards d'euros. En 2010, on observe une croissance très forte du marché avec un produit mondial des ventes qui atteint **22,1 milliards d'euros, soit une hausse de 66,5 %** en une année, preuve d'une véritable sortie de crise dans ce domaine.

Cette hausse est portée essentiellement par :

- **la montée de la Chine** qui occupait la seconde place du classement en 2009 et qui prend la première place en 2010 avec un produit des ventes qui progresse de 137 % pour atteindre 7,6 milliards d'euros en 2010 ;
- une **croissance étendue à la grande majorité des pays** de ventes. Seuls 13 pays sur 54 affichent une baisse de leur produit des ventes sur l'année ;
- un **produit moyen par vente qui s'établit à 577 000 euros pour l'année 2010, en hausse de 58 % sur l'année**. Cette progression en valeur, alors que le nombre total des ventes (38 561 vacations) n'augmente que de 12 % sur l'année, semble indiquer une hausse des prix et une dispersion de pièces de plus grande qualité.

Globalement, le produit annuel moyen par société s'élève à 7,6 millions d'euros, mais cette donnée a peu de signification compte tenu de la très forte dispersion des valeurs. En effet, 80 % des sociétés de ventes réalisent moins de 4,5 millions d'euros de produits de ventes annuels et trois d'entre elles ont dépassé le seuil d'un milliard d'euros en 2010.

## ► Les acteurs clés du marché mondial

### Le classement mondial des sociétés d'enchères du secteur « Art et Objets de collection »

Dans la continuité des travaux présentés dans le rapport annuel 2009, le Conseil des ventes a établi un classement des sociétés d'enchères actives sur le secteur « Art et Objets de collections » en 2010. Seul le classement des 20 premières sociétés internationales est communiqué dans le présent rapport. Elles ont toutes adjugé un montant supérieur à 100 millions d'euros en 2010.

#### *Les 20 premières sociétés de ventes aux enchères d'« Art et Objets de collection » 2010*

Classement par produit des ventes publiques (avec frais, en millions d'euros)

Rang	Société de ventes aux enchères	Pays	Produit des ventes 2010	Produit des ventes 2009	Variation	Nombre de ventes
1	Christie's	Royaume-Uni	3 366	2 113	+59 %	377
2	Sotheby's	Etats-Unis	3 308	1 613	+105 %	275
3	Beijing Poly International Auction Co., Ltd.	Chine	1 057	246	+330 %	6
4	China Guardian Auctions Co., Ltd.	Chine	846	272	+211 %	6
5	Heritage Auction Galleries	Etats-Unis	518	496	+4 %	21
6	Bonhams	Royaume-Uni	422	285	+48 %	468
7	Beijing Hanhai Auction Co., Ltd.	Chine	387	146	+166 %	4
8	Beijing Council International Auction Co., Ltd	Chine	309	114	+170 %	2
9	Beijing Red Sun International Auction Co., Ltd	Chine	253	218	+16 %	16
10	Phillips de Pury & Company	Etats-Unis	216	61	+256 %	39
11	RM Auctions	Canada	208	142	+46 %	13
12	Xiling Yinshe Auction Co., Ltd	Chine	207	77	+168 %	4
13	Beijing Highest Auction Co.,Ltd	Chine	166	NC		2
14	Beijing JiuGe Auctions Co., Ltd.	Chine	159	30	+434 %	2
15	Dorotheum	Autriche	146	113	+29 %	170
16	Koller Auctions	Suisse	123	41	+197 %	58
17	Shanghai Tianheng Auction Co.,Ltd.	Chine	118	28	+327 %	2
18	Mecum Auction	Etats-Unis	117	74	+59 %	13
19	Beijing RongBao Auction Co.,Ltd.	Chine	108	37	+190 %	6
20	Artcurial - Brest - Poulain - F. Tajan	France	102	70	+47 %	109

**Christie's et Sotheby's** occupent les deux premières places du classement avec des produits de ventes respectifs de 3,37 et 3,31 milliards d'euros (hors ventes de gré à gré), en hausse sur une année.

Compte tenu des montants, il est frappant de constater le très faible écart entre les deux sociétés, 58 millions d'euros, soit moins de 2 % du produit des ventes de Sotheby's, écart qui s'est considérablement réduit entre 2009 et 2010. A elles deux, ces sociétés représentent 30 % du marché mondial. La concurrence qu'elles se livrent tout au long de l'année s'est traduite en 2010 par deux records d'enchères. Ce fut tout d'abord Sotheby's qui en février à Londres obtenait 58 millions de livres sterling (66,4 millions d'euros) pour "L'homme qui marche", une sculpture d'Alberto Giacometti, avant que Christie's établisse un nouveau record, une toile de Pablo Picasso intitulée "Nu au plateau du sculpteur", adjugée à New York pour 95 millions de dollars (71,2 millions d'euros).

Le second fait marquant de ce classement est le nombre de sociétés chinoises qu'il comporte, dix au total, avec une caractéristique commune qui est le très faible nombre de ventes organisées par ces sociétés. **Beijing Poly International Auction Company**, première société chinoise et 3<sup>ème</sup> du classement mondial, a ainsi réalisé 9,15 milliards de Yuans (1,06 milliards d'euros) de produit de ventes en 2010, avec seulement six ventes organisées, soit une moyenne de 177 millions d'euros de montant adjugés (avec frais) par vente.

Quant à **China Guardian Auctions Co., Ltd.**, deuxième société chinoise du classement, implantée à Pékin depuis 1993, qui a déclaré 846 millions d'euros réalisés en six ventes, elle a adjugé 76 lots à plus d'un million d'euros.

Avec 518 millions d'euros totalisés en 2010 (en hausse de 4 %), **Heritage Auction Galleries**, 5<sup>ème</sup> du classement, est la première société de ventes mondiale spécialisée dans les enchères d'objets de collection, les "collectibles" en anglais. Fondée en 1976, cette société américaine propose essentiellement des ventes en ligne et compte plus de 500 000 collectionneurs inscrits sur son site ha.com. Deux autres sociétés nord-américaines spécialisées dans les ventes de véhicules de collection, RM Auctions et Mecum Auction, parviennent à se hisser quant à elles dans les 20 premières places du classement.

A la sixième place du classement, on trouve la société anglaise **Bonhams** qui a la particularité d'être la société qui organise le plus de ventes dans l'année, 468 ventes en 2010. Etablie à Londres en 1793, elle dispose aujourd'hui de plusieurs filiales à travers le monde. Son produit moyen par vente est de 900 000 euros, contre 8,9 millions pour Christie's.

La première société française, **Artcurial-Briest-Poulain-F.Tajan** parvient à la 20<sup>ème</sup> place du classement mondial en 2010 (5<sup>ème</sup> acteur européen). Si l'on étend l'analyse aux 50 premières sociétés mondiales, la France est représentée par **Pierre Bergé & Associés et Piasa**, respectivement à la 46<sup>ème</sup> et la 47<sup>ème</sup> place. Il convient de rappeler que les ventes réalisées à Drouot représentent quant à elles 441 millions d'euros (frais inclus) en 2010.



▲ **Pablo Picasso (1881-1973)**

*Le Repos du sculpteur, 1933*

*Encre et lavis sur papier*

*Sotheby's Paris, 3 juin*

*3 300 000 €*

*©Sotheby's – Artdigital Studio*

## Un marché très concentré

Avec un produit des ventes cumulé de 12,1 milliards d'euros en 2010, les 20 premières sociétés du classement représentent 55 % de parts de marché. Pour mémoire, en 2009, les 20 premières sociétés avaient réalisé 6,3 milliards d'euros de produits de ventes ce qui représentait 46 % du marché.

On observe ainsi que la croissance soutenue du secteur en 2010 profite surtout aux sociétés leaders du marché.

### *Les 10 premières villes de ventes aux enchères d'« Art et Objets de collection » 2010*

Classement par produit des ventes (avec frais, en millions d'euros)

Ville	Produit des ventes	Nombre de ventes			Nombre de sociétés	Pays
		prestiges	courantes	total		
Beijing	4 358	168	8	176	79	Chine
New York	3 186	374	127	501	23	Etats-Unis
Londres	2 350	781	355	1 136	34	Royaume-Uni
Hong Kong	1 127	62	2	64	11	Chine
Paris	971	2 053	633	2 686	88	France
Genève	627	84	11	95	8	Suisse
Shanghai	566	81	6	87	41	Chine
Dallas	542	52	8	60	4	Etats-Unis
Hangzhou	317	15	10	25	12	Chine
Vienne	207	203	0	203	7	Autriche

©CCW - NOEC Conseil

Cette concentration est encore plus nette si l'on observe le produit des ventes réalisé par les villes les plus attractives du marché. Au total, les dix premières villes du marché représentent à elles-seules 64 % du produit mondial des ventes sur le secteur « Art et Objets de collection ».

Parmi ces « capitales » du marché, on trouve évidemment New York, Londres et Paris mais également les principaux centres économiques chinois, Pékin, Shanghai et Hong Kong, dont le dynamisme attire chaque année davantage d'opérateurs locaux, mais aussi internationaux.

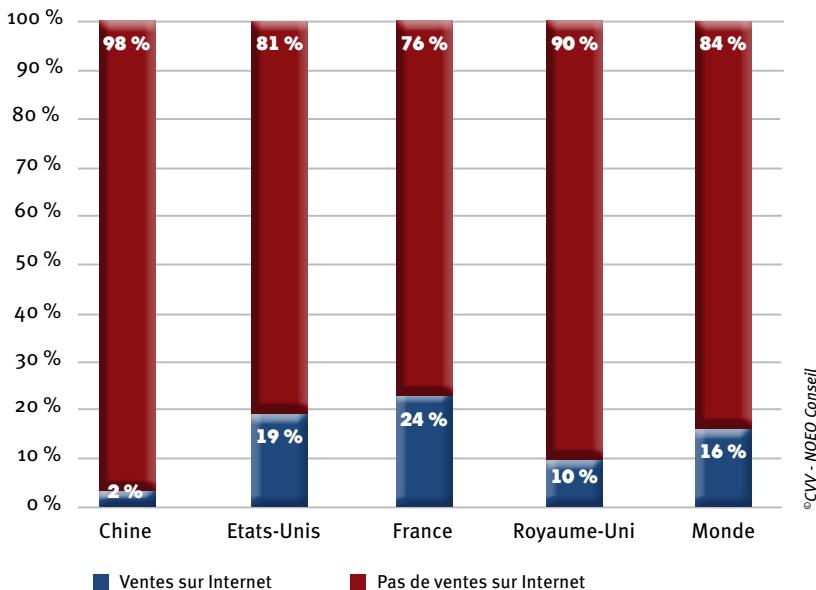
## La typologie des sociétés de ventes mondiales

### ■ L'usage de l'Internet

En 2010, à travers le monde, l'utilisation de l'Internet pour enchérir est désormais généralisée. Sur les 2 915 sociétés d'enchères actives en 2010 sur le secteur « Art et Objets de collection », 466 proposent un service d'enchères en ligne sur leur propre site web, soit 16 % de l'effectif total. D'autres (plus de 1 300 sociétés pour l'essentiel anglo-saxonnes) utilisent quant à elles des plateformes spécialisées, telles qu'artifact.com, the-saleroom, liveAuctioneers.com ou auctionzip.com, etc.

Comme l'illustre le graphique ci-dessous, la France est relativement en avance sur les autres pays en ce domaine.

*L'usage de l'Internet en 2010 : proportion des sociétés d'enchères du secteur « Art et Objets de collection » proposant des enchères en ligne sur un site Internet*

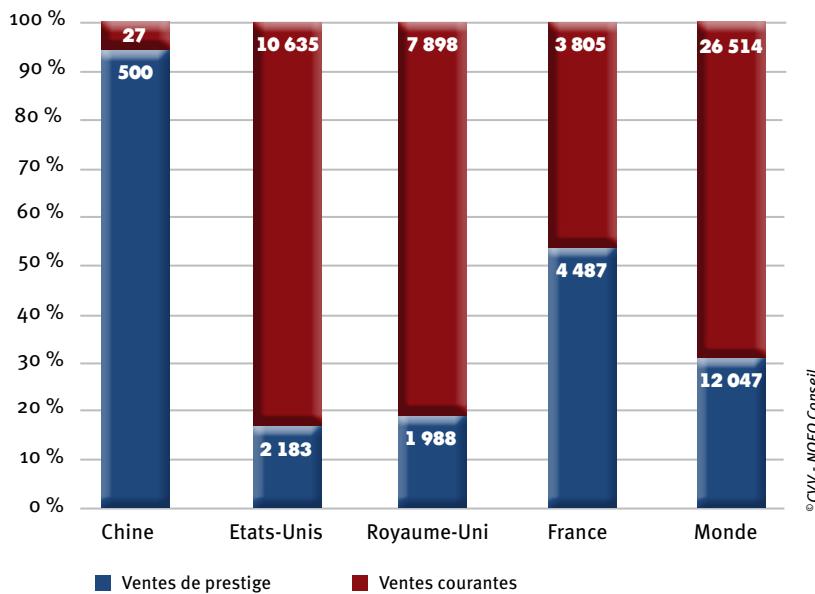


### ■ La répartition ventes courantes / ventes cataloguées

A travers le monde, la majorité des enchères sont réalisées par des ventes dites courantes, qui font l'objet d'une communication essentiellement locale, sans présentation du contenu par des catalogues de ventes. Sur les 38 561 ventes recensées à travers le monde, 31 % sont des ventes de prestige, appuyées par des catalogues de ventes, disponibles en ligne et faisant souvent l'objet d'une publication papier.

Cependant cette ventilation est différente selon les pays. Ainsi, la part des ventes de prestige n'est que de 17 % aux Etats-Unis et de 20 % au Royaume-Uni, alors qu'elle est de 54 % en France. La Chine est un cas très particulier, les sociétés de ventes aux enchères chinoises ne proposant pratiquement que des ventes cataloguées.

*Ventilation ventes de prestige (cataloguées) / ventes courantes du secteur « Art et Objets de collection » à travers le monde en 2010*



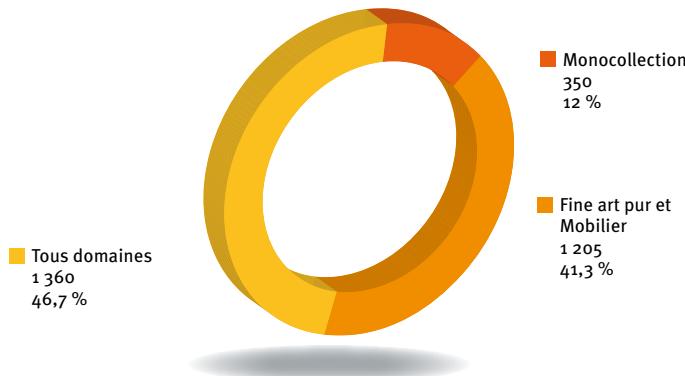
▲ **Paire de rafraîchissoirs en argent**  
*par Robert-Joseph Auguste, Paris, 1777-1778*  
*Sotheby's Paris, 15 avril*  
*324 750 €*  
*©Sotheby's – Artdigital Studio*

## ■ Les domaines couverts par les sociétés de ventes

**47 % des sociétés du secteur « Art et Objets de collection » couvrent plusieurs domaines d'activité**, c'est-à-dire qu'elles réalisent des ventes de « Fine Art », de mobilier et d'objets d'art, et ponctuellement des ventes d'objets de collection par thème.

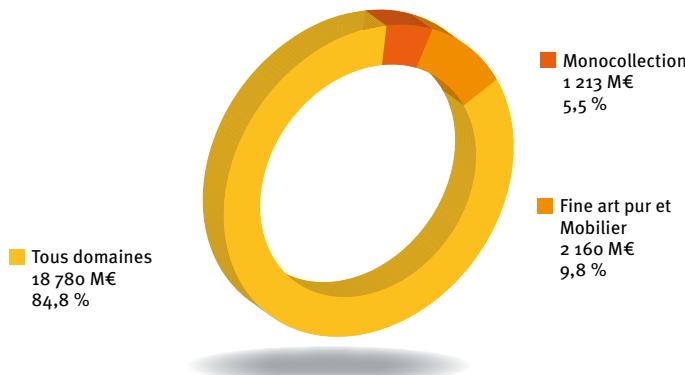
Seules 350 sociétés sont spécialisées dans un seul thème de collection : véhicules de collection, timbres et monnaies, livres et manuscrits anciens, "militaria" et jouets anciens.

*Les sociétés de ventes aux enchères du secteur « Art et Objets de collection » ventilées par type d'activité*



©CIV - NOEO Conseil

*Le produit mondial des ventes aux enchères 2010 du secteur « Art et Objets de collection » ventilé selon l'activité des sociétés de ventes aux enchères*



©CIV - NOEO Conseil



### ▲ Paire de pistolets de luxe à silex

*Ayant appartenu au frère de l'Empereur Napoléon 1<sup>er</sup>,  
Joseph Bonaparte (1768-1844), roi des Deux-Siciles puis  
d'Espagne*

*Long. : 47 cm. Cal. : 18 mm*

*Fontainebleau, 5 décembre*

*Jean-Pierre Osenat Fontainebleau*

*400 000 €*

*Record français pour une paire de pistolet à silex de luxe.*

*©Osenat SVV*

## ► Atlas du secteur « Art et Objets de collection »

La présentation de l'atlas mondial du marché des ventes aux enchères « Art et Objets de collection » porte sur les trois principales zones d'influence du marché, à savoir l'Europe, l'Asie et l'Amérique du Nord, qui concentrent 97,7 % du produit mondial des ventes.

Les autres zones identifiées, à savoir l'Océanie, l'Amérique du Sud, l'Afrique et le Moyen-Orient ont toutes des parts de marché respectivement inférieures à 1,2 %. Ce niveau est celui atteint par l'Océanie, grâce à l'Australie, qui occupe la 8<sup>ème</sup> position du classement par pays de vente. L'activité du Moyen-Orient, identifié comme l'un des pôles à forte croissance sur le premier marché, reste encore limitée autour de 11 sociétés de ventes réparties dans 7 pays ; les Emirats Arabes Unis, grâce à la présence de Christie's à Dubaï, sont classés en 20<sup>ème</sup> position en 2010.

### Les données agrégées des principaux pays

Les données recueillies ont permis de dresser différentes présentations par pays : la répartition du produit mondial des ventes, la répartition du nombre de sociétés et la répartition du nombre de ventes. Le tableau et les diagrammes présentés ci-après résument ces données qui sont analysées dans un second temps.

#### *Les tendances 2009-2010 par pays sur le secteur « Art et Objets de collection »*

Classement par produit des ventes (avec frais, en millions d'euros)

Rang	Pays	Produit des ventes			Nombre de sociétés	Nombre de ventes		
		2010	2009	Variation		2010	2009	Variation
1	Chine	7 603	3 214	+137 %	380	527	347	+52 %
2	Etats-Unis	5 984	3 704	+62 %	861	12 818	12 102	+6 %
3	Royaume-Uni	3 299	1 944	+70 %	463	9 886	9 788	+1 %
4	France	1 405	1 528	-8 %	345	8 292	7 811	+6 %
5	Allemagne	761	669	+14 %	289	1 391	1 418	-2 %
6	Suisse	622	420	+48 %	31	164	126	+30 %
7	Italie	284	246	+16 %	47	299	308	-3 %
8	Australie	228	136	+67 %	71	960	732	+31 %
9	Suède	223	108	+107 %	55	772	760	+2 %
10	Autriche	213	167	+28 %	15	222	279	-20 %
	Autres	1 531	1 171	+31 %	358	3 230	2 719	+19 %
	<b>Total</b>	<b>22 153</b>	<b>13 307</b>	<b>+66 %</b>	<b>2 915</b>	<b>38 561</b>	<b>36 390</b>	<b>+6 %</b>

### Répartition du produit mondial des ventes

Produit des ventes en valeur et en pourcentage

2010



Chine - 7 603 M€	34,3 %
Etats-Unis - 5 984 M€	27,0 %
Royaume-Uni - 3 299 M€	14,9 %
France - 1 405 M€	6,3 %
Allemagne - 761 M€	3,4 %
Suisse - 622 M€	2,8 %
Autres - 2 478,6 M€	11,2 %

2009



Etats-Unis - 3 704,2 M€	27,8 %
Chine - 3 213,7 M€	24,2 %
Royaume-Uni - 1 944,1 M€	14,6 %
France - 1 528,0 M€	11,5 %
Allemagne - 669,4 M€	5,0 %
Suisse - 419,8 M€	3,2 %
Autres - 1 827,6 M€	13,7 %

### Répartition des sociétés de ventes à travers le monde

Nombre de sociétés et pourcentage

2010



Chine - 380	13,0 %
Etats-Unis - 861	29,5 %
Royaume-Uni - 463	15,9 %
France - 345	11,8 %
Allemagne - 289	9,9 %
Suisse - 31	1,1 %
Autres - 546	18,7 %

2009



Etats-Unis - 865	29,9 %
Chine - 378	13,1 %
Royaume-Uni - 467	16,2 %
France - 292	10,1 %
Allemagne - 291	10,1 %
Suisse - 33	1,1 %
Autres - 563	19,5 %

### Répartition du nombre de ventes à travers le monde

Nombre de ventes et pourcentage

2010



Chine - 527	1,4 %
Etats-Unis - 12 818	33,2 %
Royaume-Uni - 9 886	25,6 %
France - 8 292	21,5 %
Allemagne - 1 391	3,6 %
Suisse - 164	0,4 %
Autres - 5 483	14,2 %

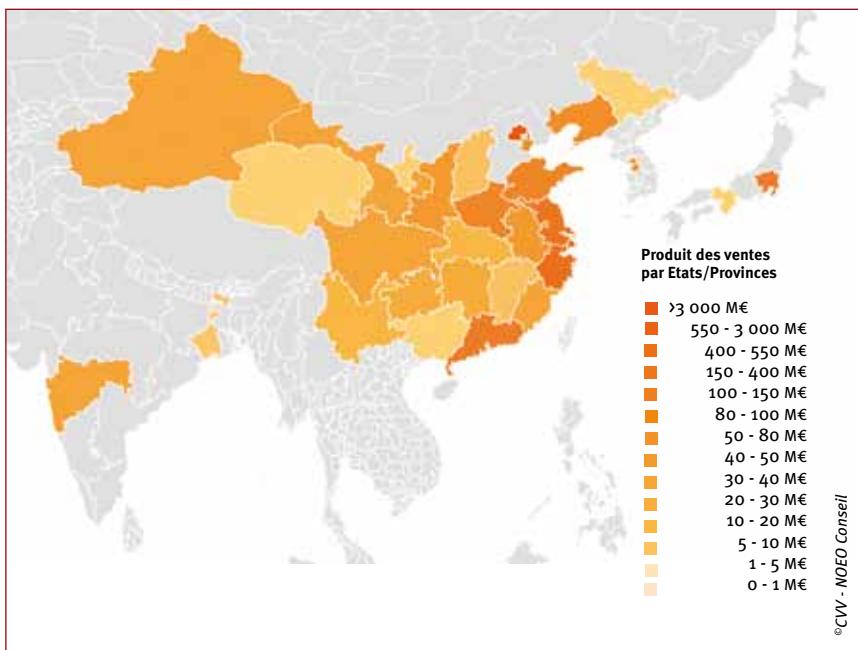
2009



Etats-Unis - 12 102	33,3 %
Chine - 347	1,0 %
Royaume-Uni - 9 788	26,9 %
France - 7 811	21,5 %
Allemagne - 1 418	3,9 %
Suisse - 126	0,3 %
Autres - 4 798	13,2 %

## L'Asie

Cartographie du produit des ventes 2010 en Asie ventilé par Régions/Provinces



Chiffres clés du secteur « Art et Objets de collection » en Asie en 2010

Produit des ventes 2010	7 896 M€	Top 5	Produit des ventes	Pays
Variation du produit des ventes par rapport à 2009	+131,6 %	Beijing Poly International Auction Co., Ltd.	1 057 M€	
Nombre de ventes de prestige	675	China Guardian Auctions Co., Ltd.	846 M€	
Nombre de ventes courantes	89	Christie's	554 M€	
Prix moyen par vente	10 335 K€	Sotheby's	520 M€	
Nombre de sociétés au produit des ventes annuel supérieur à 20 M€	31	Beijing Council International Auction Co., Ltd	309 M€	

Grâce à l'exceptionnelle croissance chinoise, forte d'un produit des ventes de 7,9 milliards d'euros en 2010, l'Asie est devenue la première zone d'influence économique du marché mondial des enchères sur le secteur « Art et Objets de collection ».

## ■ La Chine, numéro un mondial en 2010

Encore considérée il y a peu comme un pays émergent sur la scène des ventes aux enchères publiques internationales, la Chine (avec Hong Kong) a su s'imposer en moins de dix ans devant les grandes places historiques du marché.

Troisième pays par produit des ventes aux enchères d'Art et Objets de collection entre 2004 et 2008, la Chine gravit un nouvel échelon en 2009 en passant devant le Royaume-Uni, avant de s'installer en 2010 à la première place du classement mondial par pays. La Chine représente en valeur 34,3 % du marché mondial des enchères d'Art et Objets de collection, avec tout juste 1 % des ventes organisées à travers le monde.

Stimulée par l'ascension fulgurante de quelques sociétés majeures comme Poly Auction, China Guardian, ou Beijing Hanhai, **la croissance annuelle de la Chine s'élève à 137 % pour atteindre 7,6 milliards d'euros en 2010**. Cependant ce marché (à l'exception notable de Hong Kong) reste encore très majoritairement tourné vers une demande nationale (en raison d'une taxe à l'importation dissuasive de 34 % sur les œuvres d'art).



### ▲ Vase shan ping

*Chine, époque Qianlong. Vase shan ping, porcelaine émaillée céladon, base marquée, h.37,5cm*

*Laval, 14 novembre*

*Hôtel des ventes de Laval*

*Expert M. Portier*

*1 023 000 €*

*©Cabinet Portin*

Selon le FMI, soutenue par une croissance à deux chiffres, la Chine est devenue la deuxième puissance économique mondiale au deuxième trimestre 2010, dépassant de peu le Japon confronté à un nouveau ralentissement de sa croissance. Cette poussée économique a permis l'émergence d'une catégorie de nouveaux riches en Chine, soucieux non seulement de se réapproprier les œuvres du passé, mais également attirés par l'art contemporain national.

D'après le "World Wealth Report 2010", le nombre de millionnaires en Chine a atteint 477 000 en 2010, en hausse de 31 %. Selon une étude de la China Minsheng Bank, au moins 80 milliards de yuans (8,9 milliards d'euros) sont dépensés chaque année par les Chinois en investissement en œuvres d'art. La demande nationale se porte essentiellement sur la porcelaine, la calligraphie ancienne, la peinture moderne et contemporaine et le jade.

Pour satisfaire leur passion, les collectionneurs chinois n'hésitent pas à courir les salles de ventes et les foires du monde entier en s'intéressant même aux plus petites maisons de ventes quand elles proposent des objets de prix. Ainsi, en novembre 2010, un nouveau record d'art asiatique a été battu dans une petite maison de ventes anglaise, avec la vente d'un vase chinois du XVIII<sup>e</sup> siècle pour 43 millions de livres (50 millions d'euros).<sup>1</sup>

**Le nouveau record pour une peinture chinoise a également été atteint en novembre 2010 chez Beijing's Hanhai Auction Co. : "Ba People Fetching Water", une œuvre de Xu Beihong réalisée en 1937, a été adjugée l'équivalent de 19 millions d'euros. Ces prix exceptionnels sont le reflet d'une hausse globale de la valeur des œuvres d'art en Chine puisque sur l'année, l'indice des prix des peintures chinoises a progressé de 150 % selon Artron.**

A cela s'ajoute une importante hausse des volumes de transactions : le nombre de ventes organisées en Chine, même s'il reste très faible par rapport aux autres places de marché, a augmenté de 52 % sur l'année.

Parallèlement, on observe une tendance à la **réorganisation de ce marché** : bien qu'une quarantaine de sociétés d'enchères aient été créées en 2010, le nombre total de sociétés ayant organisé une vente dans le secteur « Art et Objets de collection » s'est maintenu en 2010 (380 en 2010).

Ainsi la croissance observée est surtout portée par les quelques maisons de ventes leader du marché qui tendent à augmenter progressivement le nombre de ventes qu'elles organisent annuellement. Vingt-huit sociétés de ventes chinoises enregistrent en 2010 un produit des ventes sur le secteur « Art et Objets de collection » supérieur à 20 millions d'euros.

Dans le même temps, nombreuses sont les sociétés de taille modeste qui cessent leur activité face à la très forte concurrence des « majors ».

---

<sup>1</sup> Le 26 mars 2011, à Toulouse, deux ventes exceptionnelles ont connu semblable succès. Un rouleau horizontal chinois exécuté lors du règne de Qianlong représentant des troupes militaires a été adjugé par la société Marc Labarbe, pour 22 millions d'euros, la plus haute enchère pour un objet d'art asiatique vendu en France, tandis qu'un sceau chinois du même empereur Qianlong a quant à lui été adjugé par la société Chassaing-Marambat pour 12,4 millions d'euros, soit un record pour ce type d'objet.

Les ventes se font dans les plus grandes villes du pays : **Pékin, Shanghai, Nanjing, Guangzhou, Chengdu, Hangzhou, Tianjin, Xi'an, Zhengzhou, Changsha, Suzhou, Shenzhen et Zhuhai.**

Avec 4,4 milliards d'euros de produits de ventes enregistrés en 2010, Pékin rayonne non seulement sur l'Asie, mais est désormais consacrée capitale du marché de l'art mondial.

Dans le même temps, grâce à la présence de Christie's et de Sotheby's notamment, **Hong Kong** reste un carrefour essentiel du marché de l'art chinois. Notons d'ailleurs que le chiffre d'affaires de Christie's réalisé à Hong Kong a plus que doublé en 2010 pour atteindre 554 millions d'euros. Hong Kong est aussi la première place pour le marché mondial du vin.

### ■ **Le Japon : un marché limité par un faible nombre d'opérateurs**

Acteur clé du marché dans les années 1980, marqué par une forte concentration de collectionneurs, amateurs de toiles impressionnistes ou d'objets d'art, le marché Japonais repose sur **9 sociétés d'enchères** qui répondent à la demande nationale pour un total de 117 millions d'euros, réalisés en 94 vacations en 2010.

Les ventes les plus importantes concernent des dispersions d'œuvres d'art, essentiellement impressionnistes, modernes et contemporaines, ayant d'abord transité par le marché occidental. Dans le domaine de l'art, les sociétés de ventes sont majoritairement installées à **Tokyo** où nombre d'entre elles ont été créées à la fin des années 1980, au pic de la bulle spéculative de l'époque. Les plus importantes sont Mainichi Art Auction avec 52 millions d'euros de produits de ventes en 2010, suivie de Shinwa Art Auction (37,5 millions d'euros) et d'Est-Ouest Auctions Co. Ltd (14,5 millions d'euros).

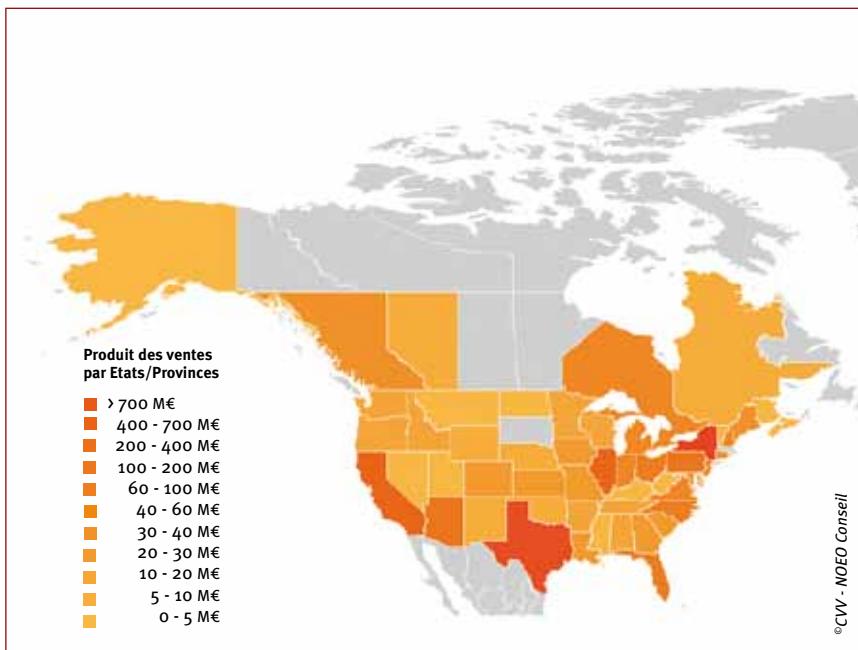
### ■ **Des pays émergents**

L'activité des autres pays asiatiques reste **encore limitée** autour de quelques maisons de ventes. Les deux plus importantes sociétés coréennes, Seoul Auction (30 millions d'euros en 2010) et K-Auction (17,4 millions d'euros), ont même choisi **d'étendre leur activité** en installant des bureaux à Hong Kong, afin de profiter de la croissance de la quatrième ville mondiale en termes de produit de ventes, avec 1,1 milliards d'euros.

Cette stratégie a été suivie par la société indonésienne Larasati, déjà présente à Jakarta et Singapour. Enfin, l'Inde, onzième puissance économique mondiale selon le FMI, présente un important potentiel de croissance sur le marché des enchères d'Art et Objets de collection. Cette activité reste toutefois limitée avec seulement trois sociétés d'enchères pour un produit des ventes total inférieur à 35 millions d'euros.

## L'Amérique du Nord

*Cartographie du produit des ventes 2010 en Amérique du Nord ventilé par Etats/Provinces*



*Chiffres clés du secteur « Art et Objets de collection » en Amérique du Nord en 2010*

Produit des ventes 2010	6 090 M€	Top 5	Produit des ventes	Pays
Variation du produit des ventes par rapport à 2009	+53,4 %	Christie's	1 459 M€	
Nombre de ventes de prestige	2 363	Sotheby's	1 353 M€	
Nombre de ventes courantes	10 868	Heritage Auction Galleries	518 M€	
Prix moyen par vente	460 K€	Phillips de Pury & Company	216 M€	
Nombre de sociétés au produit des ventes annuel supérieur à 20 M€	20	Bonhams	137 M€	

## ■ Les Etats-Unis, deuxième pays derrière la Chine en produit de ventes mais premier en nombre de transactions

Les Etats-Unis, avec 5 984 millions d'euros, enregistrent une hausse de 62 % du produit de leurs ventes en 2010. Mais face à la montée fulgurante de la Chine, leur part de marché s'est légèrement contractée, **passant de 27,8 % en 2009 à 27 % en 2010**. Cependant, les Etats-Unis demeurent **numéro un mondial en volume de transactions, avec 12 818 ventes organisées en 2010, soit 33 % du volume total, et 861 sociétés actives** sur le secteur « Art et Objets de collection ».

Dix-huit sociétés américaines parviennent à dépasser le seuil des 20 millions d'euros de produits de ventes annuels. En dehors de Sotheby's, Christie's et Bonhams, la majorité d'entre elles est spécialisée dans la dispersion d'objets de collection (timbres, pièces de monnaie ou voitures anciennes), compte tenu de l'absence d'un véritable marché des œuvres d'art anciennes et des antiquités. 54,5 % du produit des ventes américaines du secteur « Art et Objets de collection » 2010 est réalisé dans l'Etat de New York, suivi du Texas (10 %) et de la Californie (4,1 %).

La croissance de 62 % du produit des ventes américaines est illustrée par de nombreux records. Outre celui signalé *supra* de la toile de Picasso, on remarquera aussi dans le domaine des Antiquités l'enchère de 23,8 millions de dollars (17,9 millions d'euros) pour un buste romain situé vers 130-138 avant J.C., représentant Antinoüs, ou bien encore, dans la catégorie Joaillerie, un diamant bleu "Bulgari Blue" qui a été adjugé 15,7 millions de dollars en octobre chez Christie's New York.

Signalons aussi quelques très belles enchères dans le domaine des Objets de collection, telles que les 3,7 millions de dollars chez Heritage Auction Gallerie pour une pièce de 1913, "Liberty Nickel, The Olsen specimen", l'une des plus prisées par les numismates américains, et dans le domaine des véhicules de collection, la vente par la maison de ventes de Santa Monica, Gooding & Co, d'une Bugatti Type 57SC Atlantic de 1936, adjugée pour 38 millions de dollars.

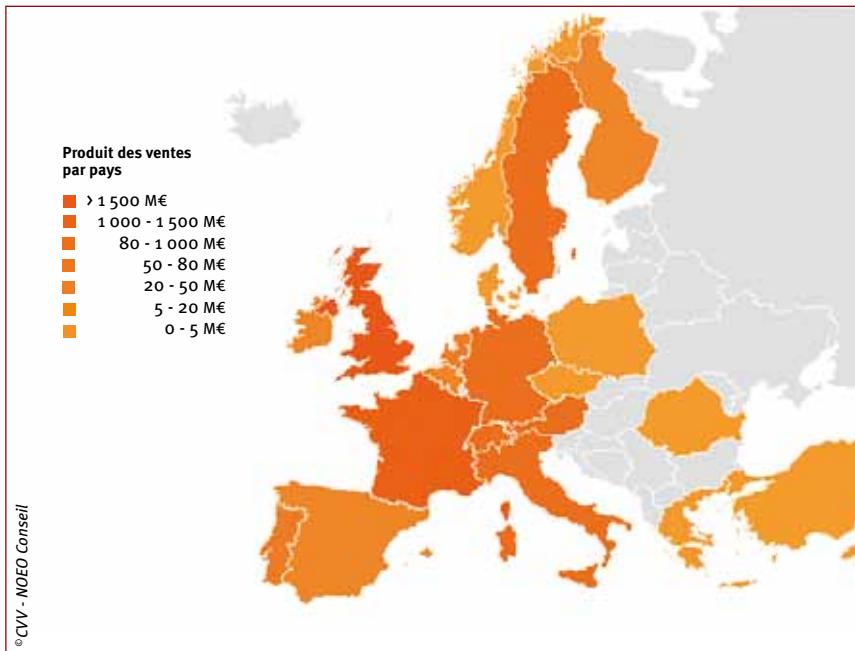
## ■ Le Canada : un marché essentiellement local

Le Canada ne se hisse qu'à la 15<sup>ème</sup> place mondiale, après le Japon. Derrière RM Auctions, leader international des ventes aux enchères de véhicules de collection et onzième opérateur mondial, le Canada compte 44 sociétés d'enchères qui ont réalisé des ventes d'Art et Objets de collection pour un montant total de 108 millions d'euros.

La deuxième société canadienne est Heffel Fine Art Auctions, avec un produit des ventes de 29,6 millions d'euros cumulé en 14 vacations d'œuvres d'art canadien à Ottawa, Toronto, Montréal et Vancouver. A l'image de la majorité des sociétés de ventes canadiennes, les œuvres présentées par Heffel Fine Art Auctions répondent essentiellement à une demande de collectionneurs locaux.

## L'Europe

*Cartographie du produit des ventes 2010 en Europe ventilé par pays*



*Chiffres clés du secteur « Art et Objets de collection » en Europe en 2010*

Produit des ventes 2010	7 650 M€	Top 5	Produit des ventes	Pays
Variation du produit des ventes par rapport à 2009	47,7 %	Sotheby's	1 431 M€	
Nombre de ventes de prestige	8 122	Christie's	1 312 M€	
Nombre de ventes courantes	14 606	Bonhams	241 M€	
Prix moyen par vente	337 K€	Dorotheum	145 M€	
Nombre de sociétés au produit des ventes annuel supérieur à 20 M€	33	ARTCURIAL - BRIEST - POULAIN - F. TAJAN	102 M€	

## ■ **Le Royaume-Uni : le leader européen en hausse de +68 %**

Berceau historique des plus anciennes et prestigieuses maisons de ventes, comme Sotheby's, Christie's et Bonhams, la Grande-Bretagne compte près de 1 300 sociétés d'enchères, dont plus d'un tiers ont réalisé au moins une vente d'Art et Objets de collection en 2010. Parmi elles, douze ont réalisé un produit des ventes annuel supérieur à 20 millions d'euros. Sotheby's est la première maison de ventes britannique, avec un produit de ventes de 1,05 milliards d'euros réalisé à Londres en 2010, devant Christie's (972 millions d'euros) et Bonhams (228 millions d'euros).

Le marché britannique des enchères d'Art et Objets de collection pèse 3,30 milliards d'euros en 2010, en hausse de 70 %. 72 % de ce montant est réalisé à Londres, véritable capitale européenne du marché, devant Paris et Genève.

Très concentré à Londres et ses alentours, le marché anglais compte de nombreuses sociétés d'enchères qui n'organisent que des ventes courantes. Près de 8 000 ventes courantes ont eu lieu au Royaume-Uni en 2010, contre moins de 2 000 ventes de prestige.

Quelques résultats spectaculaires sont à signaler, notamment, le record londonien pour une œuvre d'art, avec une sculpture d'Alberto Giacometti, "L'Homme Qui Marche", adjugée 65 millions de livres sterling chez Sotheby's Londres, le 3 février 2010. Mais il faut signaler également l'énorme enchère de 7,3 millions de livres sterling (8,6 millions d'euros) chez Sotheby's Londres pour une édition en quatre volumes des Oiseaux d'Amérique (1827-1838) de Jean-Jacques Audubon, enrichie de 438 gravures, nouveau record mondial pour un livre imprimé.

Enfin, une commode Harrington, de Thomas Chippendale, a été vendue 3,8 millions de livres sterling chez Sotheby's Londres, et consacrée meuble anglais le plus cher jamais adjugé.

## ■ **La France : quatrième acteur mondial, avec 6,3 % de parts de marché**

En 2009, le marché français avait bénéficié de l'exceptionnelle vente de la collection Pierre Bergé - Yves Saint Laurent et d'un marché international atone pour représenter 11,5 % du produit mondial des ventes d'Art et Objets de collection.

En 2010, en l'absence d'un tel événement, le produit français des ventes d'Art et Objets de collection a baissé de 8,1 % pour atteindre 1,4 milliards d'euros (frais inclus). Si l'on ne tient pas compte de la vente de la collection Pierre Bergé - Yves Saint Laurent, le marché français a en réalité connu une hausse de 21,6 % en 2010.

Face à la montée chinoise et aux croissances à deux chiffres des Etats-Unis et du Royaume-Uni, la France consolide sa quatrième place mondiale et représente 6,3 % de l'activité mondiale des enchères d'Art et Objets de collection en valeur. Elle précède l'Allemagne, 5<sup>ème</sup> acteur mondial, avec un produit des ventes inférieur de moitié à celui de l'hexagone.



▲ **Jean-Michel Basquiat (1960-1988)**

*Water-Worshipper, 1984*

*Acrylique, crayons gras, encre sérigraphique  
et métal sur panneau*

*210 x 275 x 10 cm*

*Sotheby's Paris, 7 décembre*

*2 100 000 €*

*©Sotheby's – Artdigital Studio*

La France dispose cependant de nombreux atouts quand on la compare aux autres pays. Avec 345 SVV actives sur le secteur « Art et Objets de collection » en 2010, elle est le quatrième opérateur mondial en nombre de sociétés, sociétés qui organisent près d'un quart du nombre des ventes mondiales annuelles avec une présence forte sur Internet.

Son ratio ventes de prestige sur ventes courantes est de 54 % soit le meilleur taux obtenu, Chine mis à part. Enfin, Paris demeure la quatrième ville la plus influente du marché avec 975 millions d'euros de produits de ventes réalisés en 2010, sur plus de 2686 vacations (soit plus qu'à travers les neuf autres villes les plus influentes du marché).

La France compte 10 sociétés dont le produit des ventes a dépassé les 20 millions d'euros (frais inclus) en 2010.

## ■ L'Allemagne : un marché régionalisé

L'Allemagne, 5<sup>ème</sup> place à l'échelle mondiale, tant en nombre de sociétés d'encheres (289) qu'en produit des ventes (761 millions d'euros en 2010), bénéficie aussi du retour de la croissance. Néanmoins, avec une hausse de 14 %, cette reprise est modérée en comparaison de celle observée au Royaume-Uni, en Asie ou aux Etats-Unis.

L'activité des sociétés allemandes est répartie entre les 16 länder du pays, de sorte qu'il n'émerge pas de véritable capitale dans ce pays. Les 10 principaux opérateurs sont installés dans 7 villes différentes : Köln, Stuttgart, Berlin, Osnabrück, Munich, Bonn et Hambourg. Le premier d'entre eux, Lempertz, affiche un produit des ventes de 46,5 millions d'euros obtenus en seulement 24 ventes. L'une des caractéristiques des sociétés allemandes est de proposer habituellement peu de rendez-vous annuels (en moyenne quatre par an). Par contre, ces vacations peuvent se transformer en véritables marathons d'encheres de plusieurs milliers de lots par catalogue.

Au total, 16 sociétés de ventes allemandes ont obtenu un produit des ventes supérieur à 10 millions d'euros en 2010, dont 6 ont dépassé le seuil des 20 millions d'euros.

## ■ La Suisse, cœur de marché des ventes de joaillerie et d'horlogerie

Quatrième opérateur européen, la Suisse présente 31 sociétés de ventes aux enchères actives sur le secteur « Art et Objets de collection ». Théâtre deux fois par an de prestigieuses ventes de bijoux, de vins et de montres organisées par Sotheby's et Christie's, avec des totaux respectifs de 150 et 103 millions de produits de ventes, la Suisse compte trois importantes sociétés de ventes réalisant en Suisse chacune plus de 30 millions d'euros d'adjudications en 2010 : Koller à Zurich, Galerie Kornfeld & Cie. à Berne et l'Hôtel des ventes de Genève. La plus dynamique des trois est la société Koller, avec près de 123 millions d'euros de produits des ventes enregistrés en 2010 pour 56 vacations organisées<sup>2</sup>.

## ■ Les autres pays européens

Avec un produit des ventes annuel de 284 millions d'euros, en hausse de 16 %, l'Italie s'appuie sur 47 maisons de ventes pour se hisser à la 7<sup>ème</sup> place du classement mondial. Ce positionnement est surtout le fait de quatre sociétés réalisant chacune plus de 20 millions d'euros de produit des ventes : Christie's, Sotheby's, Finarte Casa d'Aste et Casa d'Aste Meeting Art.

En Suède, le produit des ventes est de 223 millions d'euros, dont 59 % réalisé par deux sociétés : Lauritz Christensen Auctions et Stockholms Auktionsverk. Tout comme pour l'Allemagne, Christie's et Sotheby's ne sont pas présentes dans ce pays. Les 53 autres sociétés suédoises déclarent un produit des ventes annuel moyen de 1,7 millions d'euros.

<sup>2</sup> La société de ventes suisse Antiquorum, référence mondiale de ventes horlogères, a réalisé 41 millions d'euros d'adjudications en 2010 dont 14 millions d'euros en Suisse.

L'Autriche, 10<sup>ème</sup> pays dans le classement mondial par produit de ventes (avec 213 millions d'euros enregistrés en 2010), accueille la très prestigieuse maison Dorotheum. Quatrième société de ventes européenne (15<sup>ème</sup> au niveau mondial), cette société fondée en 1707 totalise en 2010 un produit des ventes de 145 millions d'euros. Parmi les résultats les plus importants de l'année, signalons le record en Europe continentale pour une peinture ancienne décrochée par une œuvre de Frans Francken, adjugée 7 millions d'euros.

Grâce à la présence de Sotheby's et Christie's, les Pays-Bas parviennent à un produit de ventes annuel de 144 millions d'euros, le produit des ventes annuel de chacune des 33 autres sociétés hollandaises demeurant inférieur à 7 millions d'euros.

En dehors de Cabral Moncada Leilões au Portugal, Bukowskis en Finlande et Brünn Rasmussen au Danemark, les autres pays européens, tels que l'Espagne, la Belgique, la Pologne ou la République tchèque ne possèdent pas en 2010 de sociétés dépassant le seuil des 20 millions d'euros de produits de ventes annuels.

## Conclusion

L'année 2010 aura donc été exceptionnelle pour le marché mondial des ventes aux enchères d'objets d'art et de collection.

En réalité, deux phénomènes se seront additionnés pour provoquer une croissance sans précédent. C'est d'une part un « retour à la normale » après une année 2009 qui, au cœur de la crise économique mondiale, avait été catastrophique, à l'image d'ailleurs de la plupart des autres grands marchés mondiaux de marchandises et de services. Un peu partout, volumes et prix ont retrouvé – voire dépassé – leurs niveaux de la période 2006/2008. D'autre part, la montée en puissance de la Chine traduit l'émergence d'un marché nouveau, fonctionnant pour l'instant encore de manière relativement autonome par rapport au marché mondial.

Au fond, le marché mondial de l'art a été en 2010 le reflet assez exact des grandes tendances de l'économie mondiale, marquées par une forte croissance économique tirée par les pays émergents et surtout par la Chine, dans un environnement caractérisé par la flambée des marchés mondiaux et l'affaiblissement du dollar.

Ces tendances se sont maintenues sur les premiers mois de 2011 dans un contexte d'incertitudes plus marquées qui pourrait favoriser un peu plus l'art en tant que véhicule d'investissement.



▲ **Vase de forme balustre à trois anses en porcelaine blanche**

*Chine, époque Qianlong (1736-1795)  
Portant la marque de Qianlong à six caractères  
en zhuanshu au revers de la base  
Paris, Drouot Richelieu, 14 avril  
Jean-Marc Delvaux  
1 780 000 €  
©Jean-Marc Delvaux SVV*



# L'évolution du cadre législatif

■ Le vote en première lecture par le Sénat .....	162
■ Le vote en première lecture par l'Assemblée nationale .....	163
■ Le vote en deuxième lecture par le Sénat .....	168

*Nota : L'évolution du cadre législatif des ventes volontaires aux enchères publiques ayant débuté en 2009, la présentation des différentes étapes du processus suit une approche chronologique.*

Le processus de réforme du dispositif de régulation des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques qui procède de la loi du 10 juillet 2000 telle que codifiée au code de commerce, résultat de la nécessité de transposer la Directive 2006/123/CE du Parlement européen et du Conseil du 12 décembre 2006 relative aux services dans le marché intérieur qui devait intervenir avant le 28 décembre 2009, est poursuivi en 2010 et en ce début d'année 2011.

## ■ Le vote en première lecture par le Sénat

La proposition de loi initiale des sénateurs Marini et Gaillard (Proposition de loi n° 210, déposée au Sénat le 12 janvier 2008) avait été très largement remaniée à l'occasion du vote en première lecture par le Sénat de la proposition de loi de libéralisation des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques (Proposition de loi n° 13 adoptée le 28 octobre 2009).

Les modifications apportées par la petite loi, fruit de ce vote en première lecture du Sénat, à la réglementation applicable aux ventes volontaires de meubles aux enchères publiques ont fait l'objet d'une présentation dans le rapport d'activité 2009 du Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques. Elles sont ici brièvement rappelées.

Poursuivant l'objectif de libéralisation qu'avait entrepris la loi du 10 juillet 2000 qui mettait fin au monopole des commissaires-priseurs, la petite loi avait en effet sensiblement modifié l'approche juridique de l'activité des ventes volontaires. Cette libéralisation se traduit notamment par la suppression du contrôle préalable de l'accès à l'activité que matérialisait la procédure d'agrément des sociétés de ventes volontaires (SVV) par le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques. L'agrément est remplacé par un dispositif de déclaration. Le contrôle du Conseil des ventes intervient désormais *a posteriori*, à l'occasion de faits dénoncés au Conseil, c'est-à-dire dans le cours même de l'exercice de l'activité. L'activité reste cependant « régulée » et les personnes physiques ou morales qui souhaitent exercer doivent satisfaire à un certain nombre de conditions sensiblement équivalentes à celles du dispositif actuel.

La libéralisation porte également sur les conditions d'exercice de l'activité. L'opérateur de ventes aux enchères sera désormais libre de choisir la forme collective ou individuelle d'exercice qui lui conviendra. En outre, il pourra définir le périmètre de son activité, la disposition de l'article L 321-4 du code de commerce définissant l'objet social des SVV étant destinée à disparaître. Les opérateurs de ventes aux enchères auront la possibilité d'ouvrir le champ de leurs activités, notamment au courtage (appelée vente de gré à gré dans le texte), la limite à cette ouverture étant l'interdiction qui leur restera faite de pratiquer l'achat pour revente, réservé aux marchands, antiquaires et galeristes s'agissant du marché de l'art.

# Le vote en première lecture par l'Assemblée nationale

Le vote en première lecture du texte de cette proposition de loi par l'Assemblée nationale intervenu le 25 janvier 2011 a validé cette évolution majeure de la réglementation des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques. L'Assemblée nationale a néanmoins enrichi le texte d'un certain nombre de dispositions nouvelles qu'il convient d'évoquer ici.

## ■ **La définition de la vente aux enchères publiques**

En intégrant au sein de l'article L 320-2 du code de commerce (article 2 de la proposition de loi votée par le Sénat) un alinéa prévoyant que « *constituent des ventes aux enchères publiques, les ventes faisant intervenir un tiers, agissant comme mandataire du propriétaire, pour proposer et adjuger un bien au mieux disant des enchérisseurs* », le Sénat a enrichi le dispositif d'une définition de la vente aux enchères publiques. Cette définition reprend les deux critères traditionnels d'identification de l'acte de vente aux enchères publiques que sont le mandat – du vendeur au commissaire-priseur – et l'adjudication.

L'Assemblée nationale a précisé que l'adjudication intervient « à l'issue d'un procédé de mise en concurrence ouvert au public et transparent ». Elle ajoute ainsi un troisième critère qui porte sur le processus d'enchères en lui-même. Ce nouveau critère devrait être utilisé aux fins de distinction de l'activité de vente aux enchères publiques avec d'autres activités similaires et néanmoins juridiquement différentes.

## ■ **L'indication de la qualité du vendeur lorsque celui-ci est commerçant**

Le 1<sup>er</sup> alinéa de l'article L 321-1 du code de commerce tel que modifié par l'article 3 de la proposition de loi voté par l'Assemblée nationale prévoit : « *Sous réserve des dispositions de l'article L 322-8 [qui concerne la vente en gros d'armes et de munitions], les ventes volontaires de meubles aux enchères publiques peuvent porter sur des biens neufs ou sur des biens d'occasion. Lorsque le vendeur est commerçant ou artisan, il en est fait mention dans les documents et publicités annonçant la vente. Ces biens sont vendus au détail, par lot ou en gros, c'est-à-dire par lots suffisamment importants pour ne pas être considérés comme tenus à la portée du consommateur* ». L'Assemblée nationale prend ainsi acte de l'ouverture aux biens neufs des ventes volontaires aux enchères publiques.

Jusqu'alors, seuls les biens neufs issus de la production du vendeur pouvaient être vendus aux enchères publiques volontaires, à condition que le vendeur ne soit ni commerçant, ni artisan. Le Sénat avait souhaité que les biens neufs soient indiqués comme tels dans le catalogue de vente.

Il avait également prévu une information spécifique pour les biens provenant de la production du vendeur commerçant ou artisan. Une telle obligation paraissait surprenante dans la mesure où les biens provenant de la production de leur vendeur peuvent être regardés comme des biens neufs et, qu'à ce titre, ils faisaient déjà l'objet d'une information particulière au public.

L'Assemblée nationale a modifié cette disposition en prévoyant que devait figurer au catalogue le fait que le bien soit mis en vente par un commerçant ou un artisan, en tous les cas et pas seulement lorsqu'il s'agit de sa production. Cette mesure qui a pour finalité la protection de l'acheteur semble cependant potentiellement contreproductive pour le marché des enchères, notamment dans le secteur de la vente d'objets d'art, car la mention de la qualité de professionnel du vendeur crée une discrimination entre vendeurs selon qu'ils sont ou non commerçant ou artisan. Elle ne semble correspondre ni à l'esprit de la directive qui décloisonne les types de services et qui, par suite, légitime le recours par des vendeurs professionnels au procédé des enchères, ni à l'esprit général de la vente aux enchères qui écarte le lien direct entre l'acheteur et le vendeur au profit d'une relation à trois, le commissaire-priseur intervenant à l'égard du vendeur et de l'acheteur comme « tiers de confiance », mission qui *in fine* justifie le poids des contraintes qui pèsent sur lui. Dès lors cette disposition pourrait être sujette à débat, dans la mesure notamment où l'information sur les biens neufs est par ailleurs maintenue.

### ■ **Les ventes aux enchères publiques réalisées par les notaires et les huissiers**

Il est de tradition que les notaires et les huissiers soient autorisés à organiser des ventes aux enchères publiques, à la condition qu'ils n'exercent cette activité qu'à titre accessoire et qu'aucun commissaire-priseur judiciaire ne soit établi dans la ville où la vente doit se dérouler (article L 321-2 du code de commerce). Les réserves ainsi imposées à l'exercice de cette activité par les notaires et les huissiers sont justifiées par le fait que sont placés en situation de concurrence inégale, d'une part les huissiers et notaires, leurs ventes n'entrant pas dans le champ d'application de la législation des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, et les autres opérateurs.

Aussi, le Sénat avait-il entrepris de définir le caractère accessoire de l'activité de ventes aux enchères publiques en limitant à 20 % du chiffre d'affaires annuel brut de l'office le montant des honoraires découlant de l'activité de vente volontaire aux enchères publiques que notaires et huissiers pouvaient réaliser. L'Assemblée nationale n'a pas retenu cette limitation et est ainsi revenue à la formulation antérieure, se limitant à une référence au caractère accessoire de l'activité. Par ailleurs, elle exige que les notaires et les huissiers de justice remplissent des conditions de formation pour organiser et réaliser ces ventes, conditions dont la fixation est laissée au pouvoir réglementaire.

### ■ **La déclaration**

Ainsi qu'il a été évoqué ci-dessus, l'un des principaux objectifs de la réforme est la suppression du contrôle préalable de l'accès à l'activité. A cette fin, le régime d'agrément a été abandonné au profit d'un régime déclaratoire. Le texte de l'article L 321-4 du code de commerce issu de l'article 6 de la proposition de loi votée par le Sénat prévoit ainsi que ne peuvent organiser et réaliser des ventes volontaires aux enchères publiques de meubles que les opérateurs, personnes physiques ou personnes morales, qui ont préalablement déclaré leur activité auprès du Conseil des ventes, disposition reprise par l'Assemblée nationale.

Le texte voté par le Sénat prévoyait en outre au dernier alinéa dudit article L 321-4 que « *les opérateurs de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques portent à la connaissance du public, sur tous documents ou publicités, la date à laquelle ils ont déclaré leur activité auprès du Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques* ».

Il semble que cette référence à « la date à laquelle ils ont déclaré leur activité » ait pu donner à penser que la déclaration devait faire l'objet d'un récépissé, seul à même de doter ladite déclaration d'une date certaine. L'Assemblée nationale a corrigé cette disposition en indiquant que les opérateurs de ventes aux enchères doivent porter à la connaissance du public « *la date à laquelle a été faite leur déclaration d'activité auprès du Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques* », soit la date d'envoi ou de dépôt de leur déclaration.

### ■ **La sécurité des ventes**

L'article L 321-5 du code de commerce en vigueur qui régit l'agrément des sociétés de ventes volontaires (SVV) prévoit en son 2<sup>ème</sup> alinéa que « *[les SVV] doivent présenter des garanties suffisantes en ce qui concerne leur organisation, leurs moyens techniques et financiers, l'honorabilité et l'expérience de leurs dirigeants ainsi que les dispositions propres à assurer pour leurs clients la sécurité des opérations* ».

Cette mesure permet ainsi au Conseil des ventes de s'assurer que, compte tenu des exigences que requiert ce mode de commerce spécifique, la SVV présente des garanties en termes d'organisation technique et financière ; ce contrôle qui porte sur tous les aspects de l'organisation de la société s'exerce aujourd'hui à l'occasion de l'agrément mais également tout au long de la vie de la SVV. Sa finalité est la sécurité des consommateurs, vendeurs et acheteurs.

Le texte adopté par le Sénat avait supprimé cette exigence quant à l'organisation et aux moyens techniques et financiers de la société, limitant ainsi le champ du contrôle exercé sur les SVV. L'Assemblée nationale l'a rétabli en ajoutant un 2<sup>ème</sup> alinéa à l'article L 321-7 du code de commerce (article 9 de la proposition de loi), alinéa qui fait obligation aux opérateurs de ventes aux enchères de communiquer au Conseil des ventes « *toutes précisions utiles relatives à leur organisation, ainsi qu'à leur moyens techniques et financiers* ».

En outre, l'Assemblée nationale a complété le dispositif de « sécurisation des ventes » par l'ajout d'un alinéa à l'article L 321-5 du code de commerce (article 7 de la proposition de loi) ainsi formulé : « *Les opérateurs de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques mentionnés à l'article L 321-4 prennent toutes dispositions propres à assurer pour leurs clients la sécurité des ventes volontaires aux enchères publiques qui leur sont confiées, notamment lorsqu'ils recourent à d'autres prestataires de services pour organiser et réaliser ces ventes. Ces prestataires ne peuvent ni acheter pour leur propre compte les biens proposés lors de ces ventes, ni vendre des biens leur appartenant par l'intermédiaire des opérateurs auxquels ils prêtent leurs services* ».

Cet alinéa semble ainsi poursuivre deux objectifs complémentaires :

- la responsabilisation des opérateurs de ventes aux enchères sur les prestations qu'ils ont confiées à des prestataires extérieurs : il ne s'agit pas là d'une responsabilité solidaire évoquée à l'occasion des débats mais d'une obligation faite aux opérateurs de ventes aux enchères de veiller juridiquement à ce que l'intervention des tiers qu'ils ont choisis dans l'organisation de la vente ne puisse nuire à la sécurité de ladite vente ;
- l'interdiction de transactions potentiellement porteuses de conflit d'intérêts et, plus précisément, de celles réalisées par des prestataires au cours de ventes à l'organisation desquelles ils ont contribué.

L'Assemblée nationale entend ainsi clarifier la relation entre opérateurs de ventes aux enchères et prestataires de services au bénéfice des consommateurs, vendeurs et acheteurs.

#### ■ **L'achat par l'opérateur de ventes aux enchères en cas de litige entre acheteur et vendeur**

L'article L 321-5 du code de commerce issu de l'article 7 de la proposition de loi tel que voté par l'Assemblée nationale a également apporté une nouveauté au texte en introduisant un dispositif qui autorise un opérateur de ventes aux enchères à racheter pour son propre compte un objet qu'il a vendu aux enchères en cas de litige entre acheteur et vendeur.

Ce dispositif qui fait exception au principe général d'interdiction faite aux opérateurs de ventes aux enchères d'acheter dans le cadre de leur activité des objets pour leur propre compte est inspiré d'une pratique anglo-saxonne. Il offre aux opérateurs de ventes aux enchères un mode de règlement amiable des litiges et ne doit pas être utilisé à d'autres fins.

#### ■ **La vente après la vente (« after sale »)**

Dans sa version en vigueur, l'article L 321-9 du code de commerce autorise les SVV à vendre de gré à gré les objets non vendus pendant la vente aux enchères publiques. Ce processus est cependant soumis à des conditions qui le rendent peu praticable. Il s'agit de conditions de délai – la vente après la vente doit intervenir dans les quinze jours après la vente aux enchères-, de conditions relatives à l'absence de publicité et de conditions de prix – la vente ne peut être faite à un prix inférieur à la dernière enchère ou à la mise à prix lorsqu'il n'y a pas eu d'enchère.

L'article 11 de la proposition de loi votée par le Sénat a cherché à assouplir ce régime en supprimant les deux conditions tenant au délai et à l'absence de publicité. L'Assemblée nationale apporte un nouvel assouplissement en offrant au vendeur la possibilité de vendre à un prix inférieur à la dernière enchère ou au montant de la mise à prix à condition que cela soit formalisé dans un avenant au mandat de vente.

## ■ Le livre de police

L'article L 321-10 impose aux opérateurs de ventes aux enchères de tenir un livre de police dans les conditions définies aux articles 321-7 et 321-8 du code pénal ainsi qu'un répertoire qui regroupe les procès-verbaux. Le Sénat a entrepris (article 12 de la proposition de loi) d'autoriser les intéressés à tenir ces documents sous une forme électronique ; l'Assemblée nationale fait de la tenue de ces documents sur support électronique une obligation.



### ▲ Fernand Léger (1881 – 1955)

*Nature morte sur fond jaune. Huile sur toile, signée et datée 39 en bas à droite.*

*Titrée, resignée et redatée au dos, 92 x 65 cm*

*Provenance : Galerie Louis Carré, Paris ;*

*Knoedler & Company gallery, New York*

*Drouot Richelieu, 19 mars*

*SVV Piasa*

*1 452 500 €*

*©Piasa*

## ■ **Le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques**

Si l'Assemblée nationale a maintenu le principe de l'absence de professionnels en exercice au sein du Conseil des ventes (article L 321-21 du code de commerce tel que modifié par l'article 22 de la PPL), elle a rétabli la possibilité d'un renouvellement du mandat de ses membres – porté à quatre ans - indispensable à la continuité du service.

Mais les apports de l'Assemblée nationale concernent essentiellement les missions du Conseil des ventes qui relèvent de l'article L 321-18 du code de commerce tel que modifié par l'article 19 de la proposition de loi. Outre qu'il supprime la mission d'assistance aux centres de formalités des entreprises, *a priori* incompatible avec les dispositions de la loi de modernisation de l'économie (LME), le texte voté par l'Assemblée nationale opère les modifications suivantes :

- il ajoute une mission de proposition de modification législative et réglementaire qui semble de l'essence même de son rôle de régulateur mais qui n'était jusqu'alors pas expressément prévue (dernier alinéa de l'article L 321-18, article 19 PPL) ;
- il ajoute une mission d'élaboration d'un « code de déontologie » soumis à l'approbation du garde des sceaux (9<sup>e</sup> de l'article L 321-18, article 19 PPL).

Ce code pourrait ainsi constituer un référent des obligations professionnelles dont les manquements sont susceptibles d'être sanctionnés sur le plan disciplinaire au titre des dispositions de l'article L 321-22 du code de commerce. Cependant, à ce stade, ni le contenu de ce « code », dont l'élaboration en coopération avec les professionnels est en cours, ni la force normative qui lui sera *in fine* octroyée ne sont fixés. La question de l'articulation du recueil des « bonnes pratiques » que le Conseil des ventes est chargé d'identifier et de promouvoir en application des dispositions du 7<sup>e</sup> de l'article L 321-18 (article 19 PPL) sera traitée au regard du statut du code de déontologie tel qu'il sera fixé.

## ■ **Les experts**

L'Assemblée nationale comme le Sénat ont entériné le principe de la suppression du dispositif d'agrément des experts. Le Sénat avait cependant adopté une disposition de reconnaissance par le Conseil des ventes des codes de déontologie élaborés par les groupements d'experts. Celle-ci n'a pas été maintenue par l'Assemblée nationale.

## ■ **Le vote en deuxième lecture par le Sénat**

Le Sénat a procédé à une deuxième lecture de la proposition de loi le 26 avril 2011. Du texte issu de ce vote, il convient de souligner les apports suivants.

## ■ **Le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques**

Le Sénat a modifié la composition du Conseil des ventes en donnant la possibilité d'y intégrer des professionnels en exercice. Ces derniers, au nombre de trois, devront se déporter lorsque le Conseil aura à connaître de décisions individuelles (disciplinaires ou autres).

La directive services est ainsi scrupuleusement respectée : les opérateurs potentiellement concurrents des nouveaux entrants ne risquent pas de freiner l'accès au marché de ceux-ci puisque le Conseil est tenu par la déclaration qu'il reçoit et ne prend plus de décision d'agrément, d'une part, et, d'autre part, les opérateurs concurrents ne participent à aucune décision individuelle relative à la situation d'un opérateur déclaré.

#### ■ **Les ventes aux enchères publiques réalisées par les notaires et les huissiers**

Le Sénat maintient l'autorisation donnée aux notaires et huissiers d'organiser des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques tout en introduisant une limite fixée à 25 % du chiffre d'affaires annuel brut de leur office pour cette activité.

#### ■ **L'indication de la qualité du vendeur lorsque celui-ci est commerçant**

Le Sénat a supprimé l'obligation qui était faite aux opérateurs de ventes volontaires d'indiquer dans les catalogues de vente la qualité du vendeur lorsque celui-ci était un commerçant ou un artisan. Cette obligation est remplacée par une obligation d'information qui concerne les biens neufs mis en vente par les commerçants ou artisans qui les ont produits. Cette obligation nouvelle répond ainsi à un impératif de protection du consommateur dans le cadre de la mise en vente de biens neufs qui est une nouveauté de la loi de libéralisation des ventes volontaires aux enchères publiques.

#### ■ **La vente de marchandises en gros**

Le Sénat a précisé que les ventes en gros que les opérateurs de ventes volontaires seront autorisés à réaliser devront porter sur des « biens neufs issus du stock » d'entreprises. Il revient en quelque sorte à la justification première de cette nouvelle compétence accordée aux opérateurs qui vise les opérations de déstockage qui ne pouvaient jusqu'alors être réalisées par des sociétés de ventes volontaires.

#### ■ **La revente à perte**

Le texte du Sénat précise le sens de l'interdiction de la revente à perte qui ne concerne que les biens neufs – la vente aux enchères publique ne doit pas être utilisée pour contourner l'interdiction générale de revente à perte –, une telle mesure n'ayant pas de sens s'agissant d'objets d'occasion et moins encore s'agissant de biens culturels.

Le texte amendé par le Sénat en deuxième lecture doit ensuite être soumis au vote en deuxième lecture de l'Assemblée nationale.

#### *Dernière minute*

L'Assemblée nationale a adopté la proposition de loi en deuxième lecture le 31 mai 2011. Certaines différences subsistant avec le texte voté par le Sénat, le processus législatif va se poursuivre pour l'aboutissement prochain de la transposition de la Directive « services » et la modernisation des ventes volontaires aux enchères publiques.



▲ **Hubert Robert (1733-1808)**

*Hubert Robert (1733-1808). « L'incendie de l'Opéra vue d'une croisée de l'Académie de peinture, place du Louvre »*  
Toile signée et datée en bas vers le milieu H. ROBERT / 1781. R.M  
Provenance : Collection Jean Girardot de Marigny  
Collection M. de Baulny.  
Paris Drouot Richelieu, 9 avril  
SVV J.J. Mathias, Baron Ribeyre & Associés, Farrando Lemoin  
1 250 000 €  
Record français  
©Studio Sebert

# Présentation des comptes 2010 du Conseil des ventes

■ Analyse des produits 2010 (hors formation) .....	173
■ Analyse des charges 2010 (hors formation) .....	175
■ Analyse du résultat et des réserves (hors formation) .....	177
■ Le bilan de la formation en 2010 .....	177
▶ Les produits .....	177
▶ Les charges .....	177
▶ Le résultat .....	177
■ Le rapport du commissaire aux comptes .....	178

Les comptes 2010 du Conseil des ventes, établis par un cabinet comptable privé, ont été arrêtés en mai 2011. Pour la première fois et conformément à la décision du Conseil prise dans sa séance du 12 mai 2010, ces comptes ont été certifiés par le commissaire aux comptes du Conseil (rapport joint).

Avant d'aborder la présentation des comptes, il faut rappeler que le Conseil a été contrôlé par la Cour des comptes au printemps 2010. Ce contrôle a donné lieu à l'envoi par la Cour d'un relevé d'observations provisoires au Conseil en juillet 2010, auquel il a été répondu début septembre. Le président du Conseil a été auditionné à sa demande par la quatrième Chambre de la Cour au mois d'octobre 2010. Enfin, la Cour a adressé le 19 novembre 2010 un relevé d'observations définitives qui met fin à son contrôle.

Ce relevé d'observations peut avoir une incidence sur l'administration financière du Conseil pour autant que les points soulevés par la Cour n'aient pas déjà été pris en compte.

En ce qui concerne la présentation des comptes, les dépenses et les ressources liées à la formation des commissaires-priseurs apparaissent dans les comptes du Conseil des ventes. En effet, cette activité menée conjointement avec la Chambre nationale des commissaires-priseurs judiciaires n'est pas portée par une structure juridique autonome du Conseil, qui seule justifierait une comptabilité distincte.

Au contraire, les modalités d'organisation de la formation qui figurent dans deux conventions tripartites, liant le Conseil des ventes et la Chambre nationale avec l'Ecole du Louvre d'une part et avec l'Ecole supérieure de commerce de Paris d'autre part, prévoient que les remboursements des prestations réalisées par les deux écoles sont à la charge du Conseil des ventes.

De même, la convention qui régit le versement des cotisations par l'organisme paritaire collecteur agréé des professions libérales est signée entre cet organisme et le CVV.

Ces éléments justifient donc que les charges et les produits liés à la formation figurent dans les comptes du Conseil (sous les rubriques « Autres charges » et « Autres produits » dans le compte de résultat), ce qui n'a pas d'incidence sur l'organisation de la formation elle-même qui demeure conjointe.

Un compte annexe « Formation » est établi qui détaille les mouvements comptables et qui fait apparaître le résultat de cette activité. Dans les développements qui suivent, les produits et charges de la formation ont été dans un premier temps exclus des analyses et sont présentés dans un paragraphe particulier.

# Analyse des produits 2010 (hors formation)

Les ressources du Conseil des ventes sont constituées à près de 95 % par le produit des cotisations versées par les sociétés de ventes volontaires et par les experts en application de l'article L 321-21 du code de commerce.

Les modalités de versement des cotisations, telles que le Conseil les a définies, prévoyaient jusqu'en 2009 un paiement en trois échéances : un premier versement en avril de l'année  $n$  à partir d'une estimation prévisionnelle du volume des ventes, le second versement en octobre de  $n$  permettant d'atteindre 100 % de l'estimation prévisionnelle et le dernier, de régularisation, au 30 avril de  $n+1$  à partir du montant cette fois définitif du volume des ventes. Le Conseil avait par ailleurs accordé à titre exceptionnel un avoir de 10 % sur les cotisations 2009.

A compter de 2010, le Conseil des ventes a décidé de modifier le calendrier et les modalités de versement des cotisations. Ce changement n'a pas eu d'impact sur le montant des cotisations dont le taux et l'assiette sont inchangés pour les sociétés de ventes depuis 2007, soit quatre années de cotisations, mais il a eu des effets sur la trésorerie du Conseil qui s'en est trouvée temporairement diminuée. En effet, les SVV n'ont versé que 70 % de l'estimation prévisionnelle qu'elles ont établie en octobre 2010, la régularisation sur le montant définitif des ventes n'intervenant qu'en avril 2011. Cette mesure a été prise pour offrir des facilités de trésorerie aux SVV dans un contexte économique difficile.

Le tableau qui suit présente l'évolution des ressources du Conseil (hors formation) sur les cinq dernières années :

	2006	2007	2008	2009	2010
Produits en euros	2 265 309	2 096 114	1 812 301	1 779 970	2 128 082

Les données du tableau indiquent qu'après trois années de baisse des ressources du CVV, l'année 2010 est marquée par une augmentation sensible des produits du Conseil (+ 19,6 %). La première explication tient au montant des adjudications 2010 qui se maintiennent à un niveau élevé, quasi équivalent à celui de 2009 (- 2,2 %).

Dans le même temps, des écritures comptables particulières ont contribué à l'augmentation des ressources :

- une reprise sur provision d'un montant de 90 000 euros : dans les comptes 2009 du Conseil, une provision avait été constituée pour faire face aux charges des contentieux nés en 2009 (ou antérieurement) qui étaient supposés se dénouer en 2010. Cette provision de 90 000 euros constituée fin 2009 a été consommée intégralement en 2010. Nous verrons *infra* l'impact de cette opération comptable sur les charges réelles de contentieux supportées par le Conseil en 2010 ;
- des produits financiers à hauteur de 175 000 euros : pour faire suite à l'une des recommandations du rapport d'audit réalisé en 2009 sur le système comptable et financier du Conseil, il a été procédé en fin d'année 2010, et ce pour la première fois, à une opération de vente puis de rachat immédiat (« aller-retour ») des SICAV afin de comptabiliser la plus value latente sur ces placements, cela étant sans incidence sur les disponibilités du Conseil. Pour mémoire, en 2009, les produits financiers « réalisés » étaient de 66 872 euros ;
- le calendrier de règlement des cotisations annuelles par les sociétés de ventes étant décalé par rapport à celui de l'arrêté des comptes, le montant des cotisations connu pour l'arrêté des comptes de l'année  $n$  doit toujours être corrigé en  $n+1$  à partir des cotisations définitives versées. Cette correction peut être positive ou négative. En 2010, il a été constaté un produit de 70 597 euros au titre des cotisations 2009 des SVV.



▲ **Richard Avedon (1923-2004)**

*Dovima with elephants, Evening dress by Dior,  
Cirque d'Hiver, Paris, August 1955, 20 tirages argentique  
unique d'exposition, monté sur lin, tiré en 1978*

*Signé au crayon, cachets de copyright du photographe,*

*"Tous droits réservés", titre et date (au dos du montage)*

*Christie's Paris, 20 novembre*

*841 000 €*

*Record du monde pour une œuvre de l'artiste aux enchères*

*Record pour une photo vendue en France*

*©Christie's*

# Analyse des charges 2010 (hors formation)

Le tableau qui suit présente l'évolution des dépenses du Conseil sur les cinq dernières années :

	2006	2007	2008	2009	2010
<b>Charges en euros</b>	1 536 685	1 554 658	1 848 655	2 090 873	1 855 862

L'analyse du tableau indique une diminution importante des dépenses du Conseil en 2010 par rapport à 2009 (- 11,3 %) qui retrouvent ainsi leur niveau de 2008. Cette diminution s'explique par une politique générale de maîtrise des coûts appliquée notamment aux frais généraux et aux dépenses de représentation. Il faut également rappeler que l'année 2009 avait été marquée par des dépenses exceptionnelles, qui de fait ne sont pas reproduites en 2010.

Hors dotations aux provisions et charges exceptionnelles, les charges de l'exercice 2010 se montent à 1 734 782 euros représentant une baisse de 5 % depuis 2008.

Ces dépenses se répartissent sur un plan budgétaire selon les grandes rubriques suivantes (hors dotations et charges exceptionnelles) :

	2009		2010	
Charges liées aux personnels	830 751	46,3 %	952 725	54,9 %
Locaux	227 785	12,7 %	293 190	16,9 %
Fonctionnement courant	150 037	8,4 %	127 689	7,4 %
Communication et relations publiques	203 451	11,3 %	47 013	2,7 %
Observatoire économique	194 127	10,8 %	149 018	8,6 %
Guides et référentiels			2 476	0,1 %
Activité contentieuse	135 817	7,6 %	135 952	7,8 %
Indemnités, frais de déplacement	24 127	1,3 %	6 746	0,4 %
Consultations externes	29 799	1,6 %	19 973	1,2 %
<b>Total</b>	<b>1 795 894</b>	<b>100 %</b>	<b>1 734 782</b>	<b>100 %</b>

La répartition des charges par rubriques budgétaires fait apparaître une hausse des charges liées aux personnels (+ 14 %) et des charges correspondant aux locaux (+ 29 %).

En ce qui concerne les charges de personnel, leur augmentation correspond à la rémunération sur une année pleine en 2010 du secrétaire général (contre huit mois en 2009), au recrutement d'un agent supplémentaire sous contrat à durée déterminée, chargée de mission pour les questions juridiques, et à la comptabilisation, pour la première fois dans les comptes du Conseil, de la provision pour congés payés.

L'augmentation importante des charges liées aux locaux est due quant à elle à la modification de l'enregistrement comptable des loyers pour le rendre conforme à la réglementation comptable, et ne devrait donc pas se reproduire en 2011.

Dans le même temps, certains postes sont au contraire marqués par des baisses importantes (- 15 % pour le fonctionnement courant, - 77 % pour la communication, - 23 % pour l'observatoire économique et - 72 % pour les indemnités et frais de déplacement).

Concernant les charges liées à l'activité contentieuse, le montant de 135 952 euros est un montant brut qui ne tient compte, ni de la reprise sur provision effectuée en 2010 de 90 000 euros (cf. *supra*), ni de la nouvelle provision de 60 000 euros constituée fin 2010 portant sur le même objet. Le montant net des charges de contentieux en 2010 est donc de 105 952 euros.

L'analyse des chiffres montre que le budget du Conseil s'établit aujourd'hui entre 1,7 et 1,8 M€.



## ▲ Florent Chopin

*Les fantômes sans échelle / Technique mixte sur toile / SBD /*

81 x 130 cm

N° 141 de la vente de Jeune Création Contemporaine

Paris, 27 Novembre

Neret-Minet & Tessier SARL

2100 €

©Neret-Minet & Tessier SARL

# Analyse du résultat et des réserves (hors formation)

Après deux années consécutives déficitaires, le résultat du Conseil redevient bénéficiaire en 2010 et il s'établit à 272 221 euros (hors formation).

Ce chiffre est la résultante de plusieurs facteurs relevés *supra* :

- une augmentation des ressources due à la bonne tenue du secteur des enchères en 2010 et à diverses écritures comptables ;
- une diminution notable des charges, notamment celles de fonctionnement.

Fin 2010, les fonds propres du Conseil s'élèvent à 3 490 668 euros (hors formation). Ces fonds propres sont constitués de réserves à hauteur de 1 400 000 euros destinées à couvrir certains besoins ultérieurs éventuels (coûts d'une cessation d'activité, litiges non couverts par les assurances, aléas économiques ayant une incidence sur les recettes, nouveaux programmes d'activité, etc.), et au report à nouveau auquel est affecté le résultat 2010.

## Le bilan de la formation en 2010

### ► Les produits

En 2010, les produits se sont montés à 139 220 euros, stables par rapport à 2009.

### ► Les charges

En 2010, les charges se sont élevées à 125 297 euros, soit une légère augmentation de 3 % par rapport à 2009. Ces charges correspondent au remboursement de l'Ecole du Louvre (47 % des dépenses) et de l'ESCP (12 %). Les autres postes importants sont constitués des frais de visites de musées et collections (13 %), des frais liés à l'examen (12 %) et des frais correspondant à la cérémonie de remise des diplômes (7 %).

Pour connaître le coût réel de la formation, il faudrait ajouter à ces charges directes les charges indirectes correspondant à des dépenses (notamment de personnels) assurées par le CVV que l'on peut estimer à 40 000 euros en 2010.

### ► Le résultat

Le résultat 2010 de la formation est de + 13 923 euros (hors charges indirectes). Il vient s'ajouter aux résultats des années précédentes pour constituer des « réserves » qui s'établissent fin 2010 à 165 002 euros. Ces réserves devraient permettre de financer à l'avenir les coûts liés à l'évolution de la formation.

# ■ Le rapport du commissaire aux comptes



**Fiduciaire  
Expertises  
Conseils**

Expertise comptable  
Commissariat aux comptes  
Audit et Conseil

## CONSEIL DES VENTES VOLONTAIRES DE MEUBLES AUX ENCHERES PUBLIQUES

19 avenue de l'Opéra - 75001 Paris

### Rapport du commissaire aux comptes sur les comptes annuels

Exercice clos le 31 décembre 2010

Siège social : 134, boulevard Haussmann - 75008 Paris • Tél. 33 (0) 1 44 70 71 72 • Fax 33 (0) 1 44 7 02 73 • paris@dk-partners.fr • www.dk-partners.fr  
Bureau : 4, rue Jean Herreiz - 78000 Versailles • Tél. 33 (0) 1 39 5 0 29 14 • Fax 33 (0) 1 30 21 30 72 • versailles@dk-partners.fr  
Bureau : 3 bis, rue Eugène Vignal - 45000 Orléans • Tél. 33 (0) 2 38 54 79 79 • Fax 33 (0) 2 38 52 06 08 • orleans@dk-partners.fr

Immatriculation : capital de 400 000 € + RCS ORL 51 672 002 • 178

Enseigne : Commissaire aux Comptes de l'Ordre des Experts-comptables de Paris et de l'Ordre des Experts-comptables de l'Île-de-France et d'Orléans • Membre de la Commission d'évaluation des Commissaires aux Comptes de Paris



Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques  
19 avenue de l'Opéra - 75001 Paris

## Rapport du commissaire aux comptes sur les comptes annuels

En exécution de la mission qui nous a été confiée par décision du Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, nous vous présentons notre rapport relatif à l'exercice clos le 31 décembre 2010 sur :

- le contrôle des comptes annuels du Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, tels qu'ils sont joints au présent rapport,
- la justification de nos appréciations,
- les vérifications spécifiques et les informations prévues par la Loi.

Les comptes annuels ont été arrêtés par la Présidente. Il nous appartient, sur la base de notre audit, d'exprimer une opinion sur ces comptes.

Nous précisons que le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques n'étant pas tenu précédemment de désigner un commissaire aux comptes, les comptes de l'exercice précédent n'ont pas fait l'objet d'une certification par un commissaire aux comptes.

### I - Opinion sur les comptes annuels

Nous avons effectué notre audit selon les normes d'exercice professionnel applicables en France ; ces normes requièrent la mise en œuvre de diligences permettant d'obtenir l'assurance raisonnable que les comptes annuels ne comportent pas d'anomalies significatives. Un audit consiste à vérifier, par sondages ou au moyen d'autres méthodes de sélection, les éléments justifiant des montants et informations figurant dans les comptes annuels. Il consiste également à apprécier les principes comptables suivis, les estimations significatives retenues et la présentation d'ensemble des comptes. Nous estimons que les éléments que nous avons collectés sont suffisants et appropriés pour fonder notre opinion.

Nous certifions que les comptes annuels sont, au regard des règles et principes comptables français, réguliers et sincères et donnent une image fidèle du résultat des opérations de l'exercice écoulé ainsi que de la situation financière et du patrimoine du Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques à la fin de cet exercice.

Sans remettre en cause l'opinion exprimée ci-dessus, nous attirons votre attention sur la note « Affectation du résultat » de l'annexe concernant les modalités d'affectation du résultat 2009.



## II - Justification de nos appréciations

En application des dispositions de l'article L.823-9 du Code de commerce, les appréciations auxquelles nous avons procédé ont porté sur le caractère approprié des principes comptables appliqués ainsi que sur le caractère raisonnable des estimations significatives retenues.

Les appréciations ainsi portées s'inscrivent dans le cadre de notre démarche d'audit des comptes annuels, pris dans leur ensemble, et ont donc contribué à la formation de notre opinion exprimée dans la première partie de ce rapport.

## III - Vérifications et informations spécifiques

Nous avons également procédé, conformément aux normes d'exercice professionnel applicables en France, aux vérifications spécifiques prévues par la loi.

Nous n'avons pas d'observation à formuler sur la sincérité et la concordance avec les comptes annuels des informations données dans les documents adressés aux membres du Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques sur la situation financière et les comptes annuels.

Fait à Paris, le 23 mai 2011

**FIDUCIAIRE EXPERTISES CONSEILS**  
Commissaire aux comptes  
Membre de la Compagnie Régionale de Paris

Jean-François MAGAT

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'JM'.

Corinne MARTIAL

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'CM'.

## CONSEIL DES VENTES VOLONTAIRES

Exercice clos le : 31 Décembre 2010

## BILAN ACTIF

	Euros			
	31/12/2010		31/12/2009	
	Brut	Amort. dépréciat.	Net	Net
Capital souscrit non appelé				
<b>ACTIF IMMOBILISE</b>				
<b>Immobilisations incorporelles</b>				
Frais d'établissement				
Frais de recherche et développement				
Concessions, brevts, licences, logiciels, drets & val. similaires	7 604,30	4 622,61	2 981,69	869,02
Fonds commercial (1)				
Autres immobilisations incorporelles				
immobilisations incorporelles en cours				
Avances et acomptes				
<b>Immobilisations corporelles</b>				
Terreins				
Constructions				
Installations techniques, matériel et outillage industriels	1 066,99	1 007,72	59,27	272,67
Autres immobilisations corporelles	135 698,64	105 444,39	30 254,25	38 795,75
immobilisations corporelles en cours				
Avances et acomptes				
<b>Immobilisations financières (2)</b>				
Participations				
Créances rattachées à des participations				
Titres immobilisés de l'activité de portefeuille				
Autres titres immobilisés				
Prêts				
Autres immobilisations financières	50 828,17		50 828,17	50 828,17
	195 198,10	111 074,72	84 123,38	90 765,61
<b>ACTIF CIRCULANT</b>				
<b>Stocks et en-cours</b>				
Matières premières et autres approvisionnements				
En-cours de production (biens et services)				
Produits intermédiaires et finis				
Marchandises				
<b>Avances et acomptes versés sur commandes</b>				
<b>Créances (3)</b>				
Clients et comptes rattachés	886 343,60		886 343,60	292 682,78
Autres créances	2 000,00		2 000,00	2 000,00
Capital souscrit - appelé, non versé				
<b>Valeurs mobilières de placement</b>				
Actions propres				
Autres titres				
Instruments de trésorerie	1 173 684,48		1 173 684,48	3 206 632,98
<b>Disponibilités</b>				
Charges constatées d'avance (3)	1 806 139,48		1 806 139,48	206 721,03
	71 906,79		71 906,79	8 358,62
Charges à répartir sur plusieurs exercices	3 940 074,35		3 940 074,35	3 716 395,41
Primes de remboursement des emprunts				
Ecarts de conversion Actif				
	<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>4 135 272,45</b>	<b>111 074,72</b>	<b>4 024 197,73</b>
(1) Dont droit au bail				
(2) Dont à moins d'un an (brut)				
(3) Dont à plus d'un an (brut)				

## CONSEIL DES VENTES VOLONTAIRES

Exercice clos le : 31 Décembre 2010

## BILAN PASSIF

Euros

31/12/2010	31/12/2009
Net	Net

## CAPITAUX PROPRES

Capital	(dont versé : )		
Primes d'émission, de fusion, d'apport			
Ecart de réévaluation			
Ecart d'équivalence			
Réserves :			
- Réserve légale			
- Réserves statutaires ou contractuelles			
- Réserves réglementées			
- Autres réserves			
Report à nouveau			
Résultat de l'exercice (bénéfice ou perte)			
Subventions d'investissement			
Provisions réglementées			
	1 400 000,00	3 662 786,61	
	1 969 526,64	- 293 259,97	
	286 143,34		
	3 655 669,98	3 369 526,64	

## AUTRES FONDS PROPRES

Produits des émissions de titres participatifs		
Avances conditionnées		
Autres fonds propres		

## PROVISIONS

Provisions pour risques	60 000,00	90 000,00
Provisions pour charges	60 000,00	90 000,00

## DETTES (1)

Emprunts obligataires convertibles		
Autres emprunts obligataires		
Emprunts et dettes auprès d'établissements de crédit (2)	90,00	
Emprunts et dettes financières (3)		
Avances et acomptes reçus sur commandes en cours		
Fournisseurs et comptes rattachés	74 274,98	59 641,25
Dettes fiscales et sociales	224 881,04	277 458,51
Dettes sur immobilisations et comptes rattachés		3 334,14
Autres dettes	9 281,73	7 200,48
Instruments de trésorerie		
Produits constatés d'avance (1)	308 527,75	347 634,38
Ecart de conversion Passif		
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>4 024 197,73</b>	<b>3 807 161,02</b>
(1) Dont à plus d'un an (a)		619,20
(1) Dont à moins d'un an (a)	308 527,75	347 015,18
(2) Dont concours bancaires courants et soldes créditeurs de banque		
(3) Dont emprunts participatifs		

(a) A l'exception des avances et acomptes reçus sur commandes en cours

## CONSEIL DES VENTES VOLONTAIRES

Exercice clos le : 31 Décembre 2010

## COMpte DE RESULTAT

Euros

	31/12/2010		31/12/2009	
	France	Exportation	Total	Total
<b>Produits d'exploitation (1)</b>				
Ventes de marchandises				
Production vendue (biens)				
Production vendue (services)	1 836 905,88		1 836 905,88	1 666 375,46
<b>Chiffre d'affaires net</b>	<b>1 836 905,88</b>		<b>1 836 905,88</b>	<b>1 666 375,46</b>
Production stockée				
Production immobilisée				
Produits nets partiels sur opérations à long terme				
Subventions d'exploitation				
Reprises sur provisions et transfert de charges		90 000,00		
Autres produits		139 220,00		139 170,00
			2 066 125,88	1 805 545,46
<b>Charges d'exploitation (2)</b>				
Achats de marchandises				
Variation de stocks				
Achat de matières premières et autres approvisionnements				
Variation de stocks				
Autres achats et charges externes (a)	785 750,93		965 144,14	
Impôts, taxes et versements assimilés	64 202,66		54 522,97	
Salaires et traitements	591 359,61		531 242,71	
Charges sociales	293 468,92		244 985,61	
Dotations aux amortissements, dépréciations et provisions :				
- Sur immobilisations : dotations aux amortissements	14 448,41		16 200,69	
- Sur immobilisations : dotations aux dépréciations				
- Sur actif circulant : dotations aux dépréciations				
- Pour risques et charges : dotations aux provisions	60 000,00		90 000,00	
Autres charges	125 297,01		121 526,61	
	<b>1 934 527,54</b>		<b>2 023 622,73</b>	
<b>RESULTAT D'EXPLOITATION</b>		<b>131 598,34</b>		<b>- 218 077,27</b>
<b>Quotes-parts de résultat sur opérations faites en commun</b>				
Bénéfice attribué ou perte transférée				
Perte supportée ou bénéfice transféré				
<b>Produits financiers</b>				
De participations (3)				
D'autres valeurs mobilières et créances de l'actif immobilisé (3)				
Autres intérêts et produits assimilés (3)	175 183,40		66 872,04	
Reprises sur dépréciations, provisions et transfert de charges				
Differences positives de change				
Produits nets sur cessions de valeurs mobilières de placement			175 183,40	66 872,04
<b>Charges financières</b>				
Dotations aux amortissements, dépréciations et provisions				
Intérêts et charges assimilées (4)			10,76	
Differences négatives de change				
Charges nettes sur cessions de valeurs mobilières de placement				10,76
<b>RESULTAT FINANCIER</b>		<b>175 183,40</b>		<b>66 861,28</b>
<b>RESULTAT COURANT AVANT IMPOTS</b>		<b>306 781,74</b>		<b>- 151 215,99</b>

## COMPTE DE RESULTAT (Suite)

	Euros	
	31/12/2010	31/12/2009
	Total	Total
<b>Produits exceptionnels</b>		
Sur opérations de gestion	25 993,12	46 566,10
Sur opérations en capital	155,92	
Reprises sur dépréciations, provisions et transferts de charges	-----	
	25 993,12	46 722,02
<b>Charges exceptionnelles</b>		
Sur opérations de gestion	46 631,52	188 610,08
Sur opérations en capital	155,92	
Dotations aux amortissements, dépréciations et provisions	-----	
	46 631,52	188 766,00
<b>RESULTAT EXCEPTIONNEL</b>	- 20 638,40	- 142 043,98
Participation des salariés aux résultats		
Impôts sur les bénéfices		
<b>Total des produits</b>	2 267 302,40	1 919 139,52
<b>Total des charges</b>	1 981 159,06	2 212 399,49
<b>BENEFICE OU PERTE</b>	286 143,34	- 293 259,97
(a) Y compris :		
- <i>Redevances de crédit-bail mobilier</i>	6 938,90	6 362,72
- <i>Redevances de crédit-bail immobilier</i>		
(1) Dont produits afférents à des exercices antérieurs.		
(2) Dont charges afférentes à des exercices antérieurs		
(3) Dont produits concernant les entités liées		
(4) Dont intérêts concernant les entités liées		

**Règles et méthodes comptables**  
(Articles R. 123-195 et R. 123-196 du code de commerce)

**ANNEXE AU BILAN ET AU COMPTE DE RESULTAT**

Au bilan avant répartition de l'exercice clos le 31/12/2010 dont le total est de 4 024 197,73 Euros et au compte de résultat de l'exercice, présenté sous forme de liste, et dégageant un résultat de : 286 143,34 Euros.

L'exercice a une durée de 12 mois, recouvrant la période du 01/01/2010 au 31/12/2010.

Les notes ou tableaux ci-après font partie intégrante des comptes annuels.

Ces comptes annuels ont été établis le 4 mai 2011

Les états financiers ont été établis conformément à la législation en vigueur

**Faits caractéristiques de l'exercice,**  
néant

**Evénements significatifs postérieurs à compter de la clôture,**  
aucun

Les conventions générales comptables ont été appliquées, dans le respect du principe de prudence, conformément aux hypothèses de base :

- continuité de l'exploitation,
- permanence des méthodes comptables d'un exercice à l'autre,
- indépendance des exercices,

et conformément aux règles générales d'établissement et de présentation des comptes annuels.

La méthode de base retenue pour l'évaluation des éléments inscrits en comptabilité est la méthode des coûts historiques.

**Immobilisations**

Les immobilisations sont évaluées à leur coût d'acquisition (prix d'achat et frais accessoires).

Les amortissements pour dépréciation sont calculés suivant le mode linéaire en fonction de la durée de vie prévue.

- Agencements & aménagements des constructions	5 à 10 ans
- Matériel	5 ans
- Mobilier de bureau	5 ans
- Matériel de bureau	4 à 5 ans

La durée d'amortissement retenue par simplification est la durée d'usage pour les biens non décomposables à l'origine.

#### Créances

Les créances sont valorisées à leur valeur nominale.

Les produits à recevoir sont au jour de l'arrêté des comptes :

- les cotisations 2010 qui ont été soldées en 2011 et enregistrées en 2011
- pour les sociétés de ventes n'ayant pas encore soldé leurs chiffres 2010, les cotisations ont été estimées en fonction de l'adjudé déclaré pour l'étude économique
- pour les sociétés n'ayant rien déclaré nous avons gardé l'estimation qu'elles avaient faites en octobre 2010

#### Engagements de retraite

Aucun accord particulier n'a été signé.

#### Affectation du résultat

Conformément à la décision du Conseil prise dans sa séance du 27 mai 2010, le résultat de l'exercice 2009 a été affecté de la manière suivante :

- le résultat de l'activité formation, soit 17 643,39 € au compte report à nouveau formation
- le résultat de l'activité, hors formation, soit (310 903,36) € au compte report à nouveau

Conformément à la décision du Conseil prise dans sa séance du 27 mai 2010, une partie de report à nouveau soit 1 400 000 €, a été affectée au compte autres réserves.

Le montant du report à nouveau est donc de 1 818 447,35 €, celui du report à nouveau formation est de : 151 079,29 €.

#### Changements de méthodes

Il n'y a pas de changement de méthode d'évaluation au cours de l'exercice.  
Il n'y a pas de changement de méthode de présentation au cours de l'exercice.  
Aucun changement n'est intervenu par rapport au précédent exercice.

## CONSEIL DES VENTES VOLONTAIRES

Exercice clos le : 31 Décembre 2010

## IMMOBILISATIONS

Euros

Cadre A	Valeur brute début d'exercice	Augmentations	
		Réévaluations	Acquisitions
<b>Immobilisations incorporelles</b>			
Frais d'établissement et de développement	Total I		
Autres postes d'immobilisations incorporelles	Total II	4 614	2 990
<b>Immobilisations corporelles</b>			
Terrains			
Constructions sur sol propre			
Constructions sur sol d'autrui			
Installations générales, agencements et aménagements des constructions			
Installations techniques, matériel et outillage industriels		1 067	
Installations générales, agencements et aménagements divers		41 270	
Matériel de transport			
Matériel de bureau et informatique, mobilier		91 818	4 816
Emballages récupérables et divers			
Immobilisations corporelles en cours			
Avances et acomptes	Total III	134 155	4 816
<b>Immobilisations financières</b>			
Participations évaluées par mise en équivalence			
Autres participations			
Autres titres immobilisés			
Prêts et autres immobilisations financières	Total IV	50 828	
<b>TOTAL GENERAL (I + II + III + IV)</b>		<b>189 598</b>	<b>7 806</b>

Cadre B	Diminutions		Valeur brute fin d'exercice	Réévaluations Valeur d'origine
	Par virement	Par cession		
<b>Immobilisations incorporelles</b>				
Frais d'établissement et de développement	(I)			
Autres postes d'immobilisations incorporelles	(II)		7 604	
<b>Immobilisations corporelles</b>				
Terrains				
Constructions sur sol propre				
Constructions sur sol d'autrui				
Installations générales, agencements, aménag. constructions				
Installations techniques, matériel et outillage industriels			1 067	
Installations générales, agencements et aménagements divers			41 270	
Matériel de transport				
Matériel de bureau et informatique, mobilier		2 206	94 428	
Emballages récupérables et divers				
Immobilisations corporelles en cours				
Avances et acomptes	Total III		2 206	136 766
<b>Immobilisations financières</b>				
Participations évaluées par mise en équivalence				
Autres participations				
Autres titres immobilisés				
Prêts et autres immobilisations financières	Total IV		50 828	
<b>TOTAL GENERAL (I + II + III + IV)</b>		<b>2 206</b>	<b>195 198</b>	

## CONSEIL DES VENTES VOLONTAIRES

Exercice clos le : 31 Décembre 2010

## AMORTISSEMENTS

Euros

Cadre A SITUATION ET MOUVEMENTS DE L'EXERCICE		Euros			
IMMOBILISATIONS AMORTISSABLES		Valeur en début d'ex.	Augment. Dotations	Diminutions Sorties / Rep.	Valeur en fin d'exercice
<b>Immobilisations incorporelles</b>					
Frais d'établissement et de développement	Total I				
Autres immobilisations incorporelles	Total II	3 745	877		4 623
<b>Immobilisations corporelles</b>					
Terrains					
Constructions sur sol propre					
Constructions sur sol d'autrui					
Instal. générales, agenc. et aménag. constructions					
Installations techniques, matériel et outillage industriels	794	213			1 008
Installations générales, agencements et aménagements divers	16 625	4 555			21 180
Matériel de transport					
Matériel de bureau et informatique, mobilier	77 668	8 803	2 206		84 264
Emballages récupérables et divers					
	Total III	95 087	13 571	2 206	106 452
	TOTAL GENERAL (I + II + III)	98 832	14 448	2 206	111 075

Cadre B VENTILATION DES MOUVEMENTS AFFECTANT LA PROVISION POUR AMORT. DEROGATOIR						
Immobilisations amortissables	DOTATIONS			REPRISES		Mouvements nets amort. à fin d'exercice
	Déférantiel de durée	Mode dégressif	Amortisse- ment fiscal exceptionnel	Déférantiel de durée	Mode dégressif	
<b>Immo. incorporelles</b>						
Frais d'établiss. Total I						
Aut. immo. incorp. Total II						
<b>Immo. corporelles</b>						
Terrains						
Constructions sur sol propre						
Constructions sur sol d'autrui						
Inst. gén., agenc. amén. const.						
Inst. techn., mat. outil. indus.						
Inst. gén., agenc., amén. divers						
Matériel de transport						
Mat. bureau, inform., mobilier						
Emballages récup. et divers						
	Total III					
Frais acq. titres part. Total IV						
TOT. GEN. (I+II+III+IV)						

Cadre C MOUVEMENTS DE L'EXERCICE AFFECTANT LES CHARGES REPARTIES SUR PLUSIEURS EXERCICES		Montant net début d'ex.	Augmen- tations	Dotations ex. aux amort.	Montant net en fin d'ex.
Frais d'émission d'emprunt à étaler					
Primes de remboursement des obligations					

## CONSEIL DES VENTES VOLONTAIRES

Exercice clos le : 31 Décembre 2010

## PROVISIONS ET DEPRECIATIONS INSCRITES AU BILAN

	Euros			
	Montant au début de l'exercice	Augmentations : Dotations exercice	Diminutions : Reprises exercice	Montant à la fin de l'exercice
<b>Provisions réglementées</b>				
Provisions pour reconstitution gisements miniers et pétroliers				
Provisions pour investissements				
Provisions pour hausse des prix				
Amortissements dérogatoires				
Dont majorations exceptionnelles de 30 %				
Provisions fiscales pour implantation à l'étranger av. 01/01/92				
Provisions fiscales pour implantation à l'étranger ap. 01/01/92				
Provisions pour prêts d'installation				
Autres provisions réglementées				
Total I				
<b>Provisions pour risques et charges</b>				
Provisions pour litiges	90 000	60 000	90 000	60 000
Provisions pour garanties données aux clients				
Provisions pour pertes sur marchés à terme				
Provisions pour amendes et pénalités				
Provisions pour pertes de change				
Provisions pour pensions et obligations similaires				
Provisions pour impôts				
Provisions pour renouvellement des immobilisations				
Provisions pour grosses réparations				
Provisions pour charges sociales et fiscales sur congés payés				
Autres provisions pour risques et charges				
Total II	90 000	60 000	90 000	60 000
<b>Dépréciations</b>				
Sur immobilisations incorporelles				
Sur immobilisations corporelles				
Sur titres mis en équivalence				
Sur titres de participation				
Sur autres immobilisations financières				
Sur stocks et en-cours				
Sur comptes clients				
Autres dépréciations				
Total III				
<b>TOTAL GENERAL (I + II + III)</b>	<b>90 000</b>	<b>60 000</b>	<b>90 000</b>	<b>60 000</b>
- d'exploitation		60 000	90 000	
Dont dotations et reprises : - financières				
- exceptionnelles				

Titres mis en équivalence : montant de la dépréciation de l'exercice (Art. 39-1-5 du CGI)

## CONSEIL DES VENTES VOLONTAIRES

Exercice clos le : 31 Décembre 2010

## ETAT DES CREANCES ET DES DETTES

Euros

Cadre A	ETAT DES CREANCES	Montant brut	A 1 an au plus	A plus d'1 an
<b>De l'actif immobilisé</b>				
Créances rattachées à des participations				
Prêts (1) (2)		50 828		
Autres immobilisations financières				50 828
<b>De l'actif circulant</b>				
Clients douteux ou litigieux				
Autres créances clients		886 344	886 344	
Créances représentatives de titres prêtés				
Personnel et comptes rattachés		2 000	2 000	
Sécurité sociale et autres organismes sociaux				
Impôts sur les bénéfices				
Taxe sur la valeur ajoutée				
Autres impôts taxes et versements assimilés				
Divers				
Groupe et associés (2)				
Débiteurs divers				
Charges constatées d'avance		71 907	71 907	
<b>Total</b>	<b>1 011 079</b>	<b>960 250</b>	<b>50 828</b>	

(1) Dont prêts accordés en cours d'exercice

(1) Dont remboursements obtenus en cours d'exercice

(2) Prêts et avances consenties aux associés

Cadre B	ETAT DES DETTES	Montant brut	A 1 an au plus	De 1 à 5 ans	A plus de 5 ans
Emprunts obligataires convertibles (1)					
Autres emprunts obligataires (1)					
Emprunts et dettes auprès d'établissements de crédit : (1)					
- à un an maximum à l'origine		90	90		
- à plus d'un an à l'origine					
Emprunts et dettes financières diverses (1) (2)					
Fournisseurs et comptes rattachés		74 275	74 275		
Personnel et comptes rattachés		63 962	63 962		
Sécurité sociale et autres organismes sociaux		126 623	126 623		
Impôts sur les bénéfices					
Taxe sur la valeur ajoutée					
Obligations cautionnées					
Autres impôts, taxes et versements assimilés		34 296	34 296		
Dettes sur immobilisations et comptes rattachés					
Groupe et associés (2)					
Autres dettes		9 282	9 282		
Dettes représentatives de titres empruntés					
Produits constatés d'avance					
<b>Total</b>	<b>308 528</b>	<b>308 528</b>			

(1) Emprunts souscrits en cours d'exercice

(1) Emprunts remboursés en cours d'exercice

(2) Emprunt, dettes contractées auprès des associés

**CONSEIL DES VENTES VOLONTAIRES**

Exercice clos le : 31 Décembre 2010

**PRODUITS A RECEVOIR****Euros**

(Articles R. 123-195 et R. 123-196 du code de commerce)

Produits à recevoir inclus dans les postes suivants du bilan	31/12/2010	31/12/2009
Créances rattachées à des participations		
Autres titres immobilisés		
Prêts		
Autres immobilisations financières		
Créances clients et comptes rattachés	438 414	245 845
Autres créances		
Valeurs mobilières de placement	7 000	
Disponibilités		
<b>Total</b>	<b>445 414</b>	<b>245 845</b>

## DETAIL DES PRODUITS A RECEVOIR

Euros

31/12/2010 31/12/2009

Créances clients et comptes rattachés		438 414	190 745
41810000 Produit à recevoir			55 100
41850000 Prod. à recevoir format.			
	Total	438 414	245 845
Disponibilités			
51870000 Intérêts courus à recev.		7 000	
	Total	7 000	
	TOTAL GENERAL	445 414	245 845

## CHARGES A PAYER

Euros

(Articles R. 123-195 et R. 123-196 du code de commerce)

Charges à payer incluses dans les postes suivants du bilan	31/12/2010	31/12/2009
Emprunts obligataires convertibles		
Autres emprunts obligataires		
Emprunts et dettes auprès des établissements de crédit		
Emprunts et dettes financières divers		
Dettes fournisseurs et comptes rattachés	57 395	43 326
Dettes fiscales et sociales	160 919	213 148
Dettes sur immobilisations et comptes rattachés		3 334
Autres dettes :		
	<b>Total</b>	<b>218 314</b>
		<b>259 808</b>

## DETAIL DES CHARGES A PAYER

		Euros	
		31/12/2010	31/12/2009
<b>Dettes fournisseurs et comptes rattachés</b>			
40810000	Factures non parvenues	57 395	43 326
		Total	57 395
			43 326
<b>Dettes fiscales et sociales</b>			
43800000	Du sur charges sociales	108 869	183 715
43850000	Dû sur cs congés payés	17 754	
44800000	Dû sur etat	34 296	29 433
		Total	160 919
			213 148
<b>Dettes sur immobilisations et comptes rattachés</b>			
40840000	Fournisseurs d'immobil.		3 334
		Total	3 334
	<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>218 314</b>	<b>259 808</b>

## CONSEIL DES VENTES VOLONTAIRES

Exercice clos le : 31 Décembre 2010

## PRODUITS ET CHARGES CONSTATES D'AVANCE

Euros

(Articles R. 123-195 et R. 123-196 du code de commerce)

Produits constatés d'avance	31/12/2010	31/12/2009
Produits d'exploitation		
Produits financiers		
Produits exceptionnels		
Total		

Charges constatées d'avance	31/12/2010	31/12/2009
Charges d'exploitation	71 907	8 359
Charges financières		
Charges exceptionnelles		
Total	71 907	8 359

CONSEIL DES VENTES VOLONTAIRES

Exercice clos le : 31 Décembre 2010

DETAIL DES CHARGES CONSTATEES D'AVANCE

	Euros	
	31/12/2010	31/12/2009
48600000 Charges constatées avance	71 907	8 359
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>71 907</b>	<b>8 359</b>

**CONSEIL DES VENTES VOLONTAIRES**

Exercice clos le : 31 Décembre 2010

**EFFECTIF MOYEN****Euros**

(Articles R. 123-195 et R. 123-196 du code de commerce)

	Personnel salarié	Personnel mis à disposition de l'entreprise
Cadres	3	
Agents de maîtrise et techniciens		
Employés	3	
Ouvriers		
Fonctionnaires détachés	3	
Agent contractuel	1	
Fonctionnaire mis à disposition		1
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>1</b>

## DETAIL DU COMPTE DE RESULTAT

	31/12/2010	31/12/2009	Variation	
	Net	Net	Montant	%
<b>CHIFFRE D'AFFAIRES</b>	<b>139 220,00</b>	<b>139 170,00</b>	<b>50,00</b>	<b>0,0</b>
<b>PRODUITS D'EXPLOITATION</b>				
Production vendue				
Production vendue (services)				
Production vendue (services) France				
708000 Cotisations stagiaires	71 500,00	72 700,00	- 1 200,00	- 1,7
708100 Cotisations opca pl	56 560,00	55 100,00	1 460,00	2,6
708200 Cotisations clercs	11 160,00	11 370,00	- 210,00	- 1,8
Total	139 220,00	139 170,00	50,00	0,0
Total production vendue (services)	139 220,00	139 170,00	50,00	0,0
Total production vendue	139 220,00	139 170,00	50,00	0,0
Produits d'exploitation	139 220,00	139 170,00	50,00	0,0
<b>CHARGES D'EXPLOITATION</b>				
Autres achats et charges externes				
611000 Ecole du louvre	59 000,00	59 000,00		
611010 Escp	15 000,00	15 000,00		
611100 Frais cours	6 601,03	5 087,99	1 513,04	29,7
611200 Séminaire de gestion	1 179,60	305,60	874,00	286,0
611300 Frais visite musées	16 337,30	20 378,35	- 4 041,05	- 19,8
611400 Contrôle continu	3 210,40	2 692,11	518,29	19,3
611500 Examens	14 996,31	19 062,56	- 4 066,25	- 21,3
625000 Remise des diplômes	8 972,37	8 972,37		
Total	125 297,01	121 526,61	3 770,40	3,1
Charges d'exploitation	125 297,01	121 526,61	3 770,40	3,1
<b>RESULTAT D'EXPLOITATION</b>	<b>13 922,99</b>	<b>17 643,39</b>	<b>- 3 720,40</b>	<b>- 21,1</b>
<b>RESULTAT COURANT AVANT IMPOTS</b>	<b>13 922,99</b>	<b>17 643,39</b>	<b>- 3 720,40</b>	<b>- 21,1</b>
Total des produits	139 220,00	139 170,00	50,00	0,0
Total des charges	125 297,01	121 526,61	3 770,40	3,1
<b>BENEFICE OU PERTE</b>	<b>13 922,99</b>	<b>17 643,39</b>	<b>- 3 720,40</b>	<b>- 21,1</b>

# Annexes

■ Note méthodologique NOEO .....	201
■ Rapport de Monsieur Victor Ginsburgh .....	214
■ Présentation de Monsieur Victor Ginsburgh .....	215



### ▲ Orient-Express, voiture-restaurant n° 3344 VR, 1928

*Wagon fabriqué par les Entreprises industrielles charentaises d'Aytré, La Rochelle, pour la Compagnie Internationale des wagons-lits et des grands express européens (CIWL)*

*l. 23,5 m, 53 tonnes*

*Cheverny, 5 juin*

*Rouillac, Tours, Vendôme, Paris svv*

*246 000 €*

*©Stephen Clément*

## ■ La méthode de calcul du produit mondial des ventes aux enchères sur le secteur « Art et Objets de collection »

Le Conseil des ventes a confié à NOEO Conseil le soin de mettre en place une méthode de calcul du produit mondial et par pays des ventes aux enchères sur le secteur « Art et Objets de collection ».

Cette méthode a été mise en place pour calculer les données mondiales 2009, première année retenue par le Conseil des ventes pour son étude ; elle a été reproduite à l'identique pour 2010.

Pour répondre aux attentes du Conseil des ventes, NOEO a mis en œuvre, après recensement des sociétés, une approche en deux étapes :

- une phase de collecte du produit des ventes par société, de façon directe (dans certains cas, les salles fournissent les chiffres totaux) ou indirecte (par sommation de totaux partiels par vente, ou par sommation des chiffres lot par lot) ;
- une phase d'estimation, pour les sociétés qui ne communiquent pas leur chiffres, ni via leur site Internet, ni par enquête. Il s'agit d'évaluer les ventes de ces sociétés, pays par pays et pour le monde, de façon à obtenir un chiffre global qui permette de situer les ventes par pays (en particulier pour la France). La principale difficulté de l'estimation repose sur la distribution non normale (gaussienne) des produits de ventes observés, écartant de facto les approches d'extrapolation usuelles. Une méthode d'estimation par régression économétrique a été identifiée comme étant la plus précise.

La précision et la robustesse des estimations obtenues ont été mesurées par des tests sur la qualité des ajustements, des tests sur groupe de contrôle, mais aussi par des mesures d'intervalles de confiance.

Une équipe de professionnels, garante de l'assurance qualité du projet, a été mobilisée. Elle se compose d'une équipe d'opérateurs de saisie maîtrisant les langues des marchés étudiés, d'un responsable qualité des données, de statisticiens expérimentés et d'un directeur de mission, présentant à la fois une forte expérience du marché des enchères à l'international et maîtrisant les méthodes d'ingénierie statistique adaptées au projet.

En dernier lieu, ces travaux ont été soumis à l'appréciation du Département des études, de la prospective et des statistiques du Ministère de la Culture et de la Communication, ainsi qu'à *Monsieur Victor Ginsburgh*, professeur d'économie et de statistiques, spécialistes en matière d'économie de l'art et de la culture.

## ► La collecte des données

**La qualité des données** est un important facteur de succès du projet. Sans information fiable et précise en entrée, « input », il devient impossible de proposer une estimation sérieuse du produit des ventes par pays et pour le monde.

### Le recensement des sociétés d'enchères

Le premier travail a consisté à **recenser les sociétés d'enchères de manière exhaustive**. Ont été intégrées dans l'analyse toutes les sociétés d'enchères ayant réalisé au moins une vente, physique (en salle) ou en ligne, sur le secteur « Art et Objets de Collection » en 2009 et en 2010.

Pour s'en assurer, les sources d'information ont été multipliées et croisées.

Les sources de données identifiées et exploitées sont :

*Arany Oldalak, Arcadja, ArsLife, Art + Auction, Artfact, Articuarius.com, Artinfo, Artinfo24.com, Artnet, Art of the day, Artron, ART Search, Artvalue, Antique Trade Gazette, Artxun, Askart, Auction.fr, Auction in Europe, Auction guide, Auction Zip, Australian Art Sales Digest, Auto Trade Classics, BidSpotter.com, Bloomberg, Car Show News & Classic Auto Events, China Association of Auctioneers, ClassicCarsForSale, Das Oertliche, Degusiler, Eosarte.it, Findart, FindArtInfo.com, Fine Books & Collections, Golden Pages, Herold.at, Hi-Bid, Icollector, Il Giornale dell'Arte, Interenchères, InternationalAuctioneers Magazine, International Herald Tribune / The New York Times, Invaluable, Le Journal des Arts, Latin American Art, Local.ch, Locker227.com, Luxist, Maine Antique Digest Magazine, Motorbase, The National Auctioneers Association, Pagine Gialle, Picassomio, Pkt.pl, Proff, PCGS, The Sale Room, Soucang, Tendencias del Mercado del Arte, UKAuctioneers.com, Xo, Yell.com, Yell.ru, Yellow Pages, YellowPages.bg, YellowPages.kiev.ua, Zhuokearts.*

Près de 20 000 sociétés ont été identifiées comme réalisant des ventes aux enchères, tous domaines confondus. Après exclusion des sociétés actives uniquement sur les secteurs des véhicules d'occasion, de l'immobilier et de biens d'équipement, une première liste d'environ 10 000 sociétés potentiellement en mesure de réaliser des ventes d'art et objets de collection a été dressée. Après un important travail pour éliminer les doublons, les sociétés ont été passées en revue une à une via Internet pour exclure celles inactives ou n'ayant réalisé aucune vente sur le secteur « Art et Objets de Collection » sur la période étudiée.

Au total, à travers le monde, **2 889 sociétés de ventes aux enchères sont actives sur le secteur « Art et Objets de Collection » en 2009** et 2 915 en 2010.

Pour chaque société, nous avons minutieusement listé les sources où elles sont citées, de sorte qu'il est possible d'établir un premier indicateur simplifié de notoriété.

## La collecte du produit annuel des ventes

Plusieurs méthodes de collecte du produit annuel des ventes ont été mises en œuvre afin de garantir le taux de complétude (ratio du nombre de valeurs observées sur le nombre total de sociétés) le plus important.

### ■ **Les méthodes de collecte mises en œuvre :**

**1** la fouille de données directement sur Internet, en priorité via les sites web des sociétés d'enchères :

- soit par observation directe du produit annuel des ventes, communiqué notamment dans les rubriques "press release" / "communiqués" de ces sites ;
- soit par calcul, en additionnant les résultats des ventes lorsqu'ils sont diffusés, soit vente par vente, soit lot par lot, selon le type d'information disponible.

**2** l'envoi d'un courriel aux sociétés dont les chiffres ne sont pas disponibles sur Internet.

**3** la relance téléphonique par un opérateur pour tenter de recueillir l'information attendue.

Cette méthode a été appliquée de manière systématique à toutes les sociétés recensées. Les taux de change en euros du jour de vente ont été appliqués afin d'intégrer les éventuelles fluctuations importantes entre les monnaies sur les valeurs nominales.

## L'enrichissement et la mise en qualité des données

Faute d'observation exacte du produit des ventes par pays sur le secteur « Art et Objets de Collection », il est nécessaire de pouvoir l'estimer par des méthodes statistiques. Pour mettre en œuvre ces méthodes, il s'est avéré indispensable d'identifier et de collecter des informations complémentaires.

### ■ **Les informations complémentaires identifiées**

Plusieurs types d'informations ont été identifiés :

- les coordonnées de la société d'enchères ;
- les informations relatives à son site web ;
- les informations descriptives son activité ;
- des données biométriques.

Par société, 145 informations ont été créées et collectées sous forme de variables et mises en relation dans une base de données dédiée.

### ■ **La mise en qualité des données :**

Cette phase d'enrichissement a également permis de mettre en place des moyens destinés à améliorer la qualité des données :

- Un processus de double - saisie ;
- Le contrôle de la qualité par vérification aléatoire quotidienne des données et confrontation par revue de presse ;
- Les tests statistiques : des études de distribution ont été mises en œuvre afin de détecter puis corriger d'éventuelles erreurs de saisie et des points aberrants.

Il est à noter que certaines sociétés (Christie's, Sotheby's et Bonhams en particulier) ont des salles de vente dans plusieurs pays ce qui a nécessité la désagrégation des totaux pour les attribuer à chaque pays.

## ► **La modélisation statistique**

Une première étape d'étude descriptive de données est nécessaire avant toute modélisation. Elle permet en outre de s'approprier les données de l'étude, de cerner les éventuelles difficultés et de préparer la phase de modélisation à proprement parler.

## Analyse descriptive des données enregistrées en 2009 et 2010

Montant des produits des ventes (en millions d'euros)

©CVW - NOEO Conseil

2010

2009

Pays	2009		2010		Somme	Produit des ventes (Y) observé	Taux de complétude	Somme	Produit des ventes (Y) observé	Taux de complétude	Nombre de sociétés	Nombre de sociétés Total	Taux de complétude
	Somme	Nombre de sociétés	avec Y observé	Total									
Etats-Unis	2 840	163	865	19 %		4 860	143	861	143	861	17 %		
Royaume-Uni	1 533	118	467	25 %		2 701	108	463	108	463	23 %		
Chine	2 499	165	378	44 %		6 755	170	380	170	380	45 %		
France	1 528	292	292	100 %		1 405	345	345	345	345	100 %		
Allemagne	374	76	291	26 %		403	72	289	72	289	25 %		
Australie	65	11	70	16 %		110	16	71	16	71	23 %		
Suède	46	11	55	20 %		167	11	55	11	55	20 %		
Italie	184	17	48	35 %		141	16	47	16	47	34 %		
Canada	205	11	46	24 %		59	13	44	13	44	30 %		
Belgique	27	14	42	33 %		34	12	42	12	42	29 %		
Espagne	46	9	37	24 %		28	9	35	9	35	26 %		
Pays-Bas	56	9	36	25 %		73	6	35	6	35	17 %		
Suisse	302	18	33	55 %		541	22	31	22	31	71 %		
Irlande	22	8	30	27 %		22	8	30	8	30	27 %		
Pologne	9	5	21	24 %		5	4	21	4	21	19 %		
Autriche	155	5	19	26 %		192	5	15	5	15	33 %		
Russie	4	2	17	12 %		0	0	16	0	16	0 %		
Danemark	32	2	15	13 %		1	1	15	1	15	7 %		
Brésil	13	1	13	8 %		16	1	12	1	12	8 %		
Japon	60	7	9	78 %		108	6	9	6	9	67 %		
Israël	19	4	9	44 %		29	4	8	4	8	50 %		
Autres	217	37	96	39 %		384	32	91	32	91	35 %		
<b>Total</b>	<b>10 247</b>	<b>985</b>	<b>2 889</b>	<b>34 %</b>		<b>18 035</b>	<b>1 004</b>	<b>2 915</b>	<b>34 %</b>	<b>2 915</b>	<b>35 %</b>		

**Le produit des ventes a été observé pour 985 sociétés, soit 34 % des sociétés recensées comme actives sur le secteur. Ce taux de complétude varie selon les pays, ce qui montre la difficulté à retrouver l'information pour certains plus que pour d'autres.**

On constate une très forte dispersion du produit des ventes, entre les pays mais aussi au sein des pays ; cette hétérogénéité rend impossible une approche dite univariée de mesure du produit mondial des ventes.

En effet, il n'a pas semblé possible de trouver une unique variable suffisamment corrélée aux ventes observées qui aurait pu servir à extrapoler les distributions observées pour construire avec assez de précision les distributions des ventes non-observées. Une **méthode multivariée** a donc été privilégiée. Pour estimer les produits des ventes mondiales et par pays, des approches alternatives qui prennent en compte ces différences structurelles doivent être mis en œuvre pour les 1 904 sociétés restantes.

## **La modélisation du produit mondial des ventes aux enchères d'art et objet de collection**

### **■ Descriptif de la méthode**

La méthode retenue est une **modélisation économétrique du produit des ventes aux enchères** sur le secteur « Art et Objets de Collection ».

La synthèse de l'approche est la suivante :

Cette approche consiste à estimer au mieux le produit des ventes de chaque société de ventes en concevant des modèles économétriques dont le produit des ventes est la variable à estimer à partir de variables spécifiques connues. On utilisera pour cela des variables qui prédiront les produits des ventes des sociétés d'enchères relatives à leurs caractéristiques (secteur d'activité, date de création, langues du site Internet, etc.), à leurs ventes (courantes, cataloguées, prestiges et leur nombre) ou à leur situation géographique.

Dans **un premier temps, durant la phase de modélisation et d'estimation**, nous estimons des équations de régression par la méthode dite des « moindres carrés ordinaires » dont le résultat permet de calculer des produits des ventes avec une erreur qui est nulle en moyenne. La forme fonctionnelle du modèle et ses coefficients sont estimés grâce aux valeurs de produits de ventes observés.

Dans **un second temps, la phase de simulation** est réalisée à partir des termes des équations qui en découlent. Connaissant les valeurs des variables explicatives propres à chaque société dont le produit des ventes est inconnu, il est possible de simuler pour chacune d'elles les valeurs estimées de leur produit de ventes. Grâce à cette approche, si le produit des ventes est estimé avec une certaine erreur pour chaque société, l'erreur agrégée lorsque ces estimations sont additionnées sera faible ou nulle.

## ■ Le modèle utilisé

L'équation de régression de base est de type :

$$(1) \ln(y_i) = f(q_i, x_{ij}) + u_i$$

où le produit annuel  $y_i$  des ventes d'une société d'enchère  $i$  est dépendant du nombre de ventes réalisées  $q_i$  et de certaines des variables  $x_{ij}$  décris dans la section suivante, un terme d'erreur  $u_i$ ;  $\ln$  exprime le fait que le produit des ventes est exprimé en logarithmes népériens, notamment à cause des propriétés de sa distribution ;  $i$  est un indice qui représente une société,  $j$  un indice qui représente une parmi les  $J$  variables explicatives  $J$ .

Dans cette équation, les ventes et leur nombre représentent toutes les ventes, qu'elles soient de prestige ou courantes. Pour tenir compte de la différence entre ces deux types de vente, on peut montrer que l'équation (2) qui suit peut être obtenue aisément à partir de la précédente :

$$(2) \ln(y_i) = h\left(q_i^p, x_{ij}, y_i^c/y_i^p\right) + u_i$$

Il est à noter que dans cette dernière équation,  $q_i^p$  représente le nombre de ventes de prestige et la nouvelle variable  $y_i^c/y_i^p$  représente le rapport entre ventes courantes et ventes de prestige pour laquelle il faudra estimer le paramètre additionnel. Lorsque  $q_i^p$  est égal à 0, ce qui est le cas pour un grand nombre de sociétés qui n'organisent que des ventes courantes, on est ramené à l'équation (1). La forme (2) de l'équation est générale, mais pour des raisons de qualité d'ajustement, on utilise aussi des formes qui sont paramétrisées de façon légèrement différente.

## ■ Les différences structurelles

**Les différences structurelles entre sociétés, secteur et pays** conduisent à estimer plusieurs équations plutôt qu'une seule. A titre d'exemple, en Asie, la très grande majorité des sociétés de ventes réalisent à peine deux ventes annuelles. Mais celles-ci s'étalent sur plusieurs jours et génèrent plusieurs millions d'euros de produit de ventes. En Occident, l'organisation est très différente. Les ventes de prestige sont ventilées par thème tout au long de l'année. La variable relative au nombre de ventes de prestige n'a donc pas la même influence en Asie ou en Occident. A la lumière des différences manifestes entre ces marchés, 6 modèles différents ont été mis en œuvre.

Le modèle (2) est estimé sur la base des sociétés dont les ventes sont connues pour les catégories suivantes : fine art (tous pays confondus), mobilier et objets d'art (tous pays confondus), mono-collections de véhicules de collection (tous pays confondus), autres mono-collections (tous pays confondus), multi-domaines Asie, multi-domaines hors Asie. Les résultats obtenus et les variables introduites diffèrent dans les six cas.

## ■ La spécification des modèles mis en œuvre

Pour les besoins de la modélisation, les différentes variables ont été classées en 4 sous-catégories afin de capturer au mieux l'influence du nombre des ventes annuelles, de la notoriété, de l'emplacement géographique de la société et sa structure.

### Influence du volume et du type de ventes

- Nombre de ventes de l'année 2009
- Nombre de ventes courantes ou de prestige
- Poids des ventes de prestige / ventes courantes
- Variables dichotomiques pour la présence de ventes de prestige, de ventes courantes
- Variables qualitatives en fonction du rythme des ventes courantes (trimestrielles ou moins, mensuelles ou hebdomadaires et plus)

### Influence de la localisation et zone géographique

- Variables qualitatives en fonction de la ville de vente (sélection des grandes places de marché)
- Variable binaire si la ville de vente a une activité internationale (Hong Kong, Londres, New York, Paris, Pékin)
- Variables qualitatives du pays de vente
- Variables qualitatives des principales zones de marché (en continent)

### Influence de la structure de la société

- Nombre de thèmes couverts par la maison de vente
- Existence de ventes en ligne sur le site web de la société
- Ancienneté (en décennies) de la société d'enchères
- Présence de communiqués de presse faits par la société (binaire)
- Nombre de langues proposées sur le site web de la société
- Variables qualitatives des principaux thèmes de vente (une par thème)

### Influence de la notoriété

- Niveau de PageRank Google
- Nombre de sources dans lesquelles la société est référencée (parmi notre sélection)
- Variables qualitatives du pays de vente
- Variables qualitatives de la source de référence (Invaluable | Artnet.com | Maine antique digest | artinfo24.com | etc.)

Pour chacun des 6 modèles et pour chaque catégorie de variables nous avons identifié celles qui sont les plus significatives statistiquement.

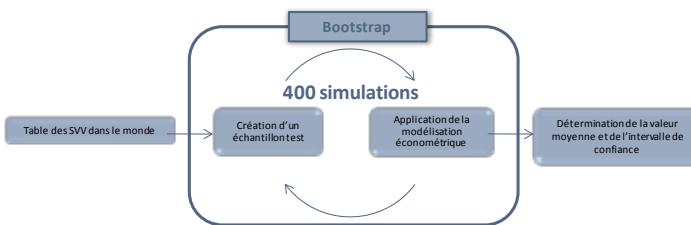
## ■ Test de performance et calcul de l'intervalle de confiance

L'addition, pays par pays, des ventes observées aux ventes estimées calculées par la méthode décrite permet de calculer les ventes au niveau des pays et pour le monde. Il est cependant nécessaire de s'assurer que la **précision** avec laquelle ces moyennes sont calculées est fine.

Pour mesurer la précision des estimations moyennes, deux méthodes sont utilisées ; l'une qui tient au fait que toutes les données sont connues pour les ventes en France, l'autre qui construit des intervalles de confiance sur la base des résultats des régressions décrites.

Puisque la distribution des produits de ventes est non normale (gaussienne), le calcul d'intervalle de confiance a été réalisé par la méthode du *bootstrap*.

Approche générale de la méthode du *bootstrap* :



Le **test de performance** a été effectué sur les sociétés de ventes volontaires françaises pour lesquelles on dispose du produit des ventes. Nous avons aléatoirement masqué le produit des ventes de 50 % des SVV françaises et comparé l'estimation qui résulte des équations estimées à la valeur réelle des produits. L'opération a été itérée 400 fois ce qui nous a permis de calculer l'erreur moyenne sur ce groupe témoin.

L'utilité de ce résultat est de valider de façon indirecte la méthode utilisée pour l'estimation des ventes mondiales, puisque dans le cas de la France pour laquelle on connaît la réalité, les calculs pour reconstituer de façon artificielle les ventes donnent des résultats non seulement très proches de la réalité (écart de 0,16 %), mais aussi très précis : nous estimons qu'il y a 95 % de chances que le risque d'erreur se situe entre -1,17 % et +1,04 %.

La deuxième approche permet de donner une indication relative de la fiabilité de la mesure du produit mondial des ventes aux enchères par l'approche économétrique décrite plus haut.

La base de données comprend 985 sociétés d'enchères dont le produit des ventes est connu et 1 904 pour lesquelles on l'ignore et qu'il s'agit de « simuler ». Dans ce cas-ci, la forme des équations utilisées pour simuler est fixée, mais les sociétés dont les ventes sont simulées sont tirées de façon aléatoire (400 tirages, avec remise) parmi les 1 904 sociétés.

Pour chacun de ces 400 échantillons « artificiels » ainsi construits, on peut calculer le produit des ventes par pays et pour le monde. La moyenne sur les 400 échantillons nous donne alors une estimation du produit mondial des ventes ainsi qu'un **intervalle de confiance** autour de cette moyenne, qui peut être estimé à 1,8 % autour de la moyenne (au niveau de probabilité de 95 %).

Etant donné que la méthode prévoit correctement le produit des ventes pour la France, on peut faire l'hypothèse que ce sera aussi le cas pour les autres pays.

## ■ Schéma synoptique de la méthode

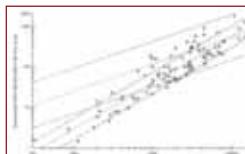
### Découpage du fichier des 2 889 sociétés d'enchères, selon leur activité

- Réalisant uniquement des ventes de Mobilier & Objets d'Art (sans ventes de Collections et de Fine Art)
- Spécialisée dans les véhicules de collection
- Réalisant uniquement des ventes de Fine Art
- Spécialisée dans les ventes mono-collection (hors véhicules de collection)
- Réalisant des ventes de différents thèmes (zone hors Asie)
- Réalisant des ventes de différents thèmes (zone Asie)

### Modélisation et estimation

On suppose que le produit des ventes  $y$  des  $n$  sociétés d'un groupe  $i$  ( $i = 1$  à  $6$ ) est estimable par un nombre de variables explicatives propres au groupe. A partir des données  $y$  connues, le choix des variables et la forme fonctionnelle des équations sont identifiés pas à pas après des tests sur les termes résiduels, afin de s'assurer de la qualité de l'ajustement statistique. Les équations sont estimées par la méthode des moindres carrés ordinaires.

$$\begin{aligned}y_1 &= \alpha_0 1 + \alpha_1 x_{11} + \alpha_2 x_{12} + \dots + \alpha_k x_{1k} + \varepsilon_1 \\y_2 &= \alpha_0 1 + \alpha_1 x_{21} + \alpha_2 x_{22} + \dots + \alpha_k x_{2k} + \varepsilon_2 \\\vdots &\quad \vdots \quad \vdots \\y_n &= \alpha_0 1 + \alpha_1 x_{n1} + \alpha_2 x_{n2} + \dots + \alpha_k x_{nk} + \varepsilon_n\end{aligned}$$

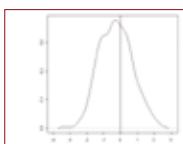


### Simulation du produit mondial des ventes

Sur la base des équations estimées, connaissant les valeurs des variables explicatives on estime le produit des ventes de chacune des 1 904 sociétés pour lesquelles il est inconnu. Ces valeurs sont ensuite agrégées par pays et pour le monde.



### Robustesse et précision des simulations



Mise en place de tests statistiques, de mesure de performance (via un groupe témoin) et de mesure de risque d'erreur à l'échelle mondiale par intervalle de confiance avec la technique dite de bootstrap.

## Conclusion

Nous avons ainsi abouti au produit mondial des ventes aux enchères qui est estimé à 13 307 millions d'euros en 2009. La méthode de bootstrap permet de calculer un intervalle de confiance autour de cette moyenne : il existe 95 % de chances que ce montant se situe entre 13 071 millions d'euros et 13 542 millions d'euros.

Autrement dit, l'intervalle de confiance à 95 % a une amplitude de +/- 1,8 % du produit mondial des ventes. La méthode a été appliquée à l'identique pour l'année 2010.

Le produit mondial des ventes aux enchères du secteur « Art et Objets de Collection » est calculé à partir de l'observation de 54 pays actifs sur ce marché.

Au final, les ventes observées représentent 77 % du produit des ventes total en 2009. La grande majorité des sociétés importantes tendent à communiquer leurs résultats de ventes. Ainsi, les 66 % de sociétés d'enchères dont on n'observe pas le produit des ventes en 2009 (65 % en 2010) et pour lesquelles des méthodes statistiques ont été appliquées ne pèsent que 23 % du total des ventes en 2009 (18,5 % en 2010).

## ► Au sujet de NOEO Conseil

### Présentation du cabinet

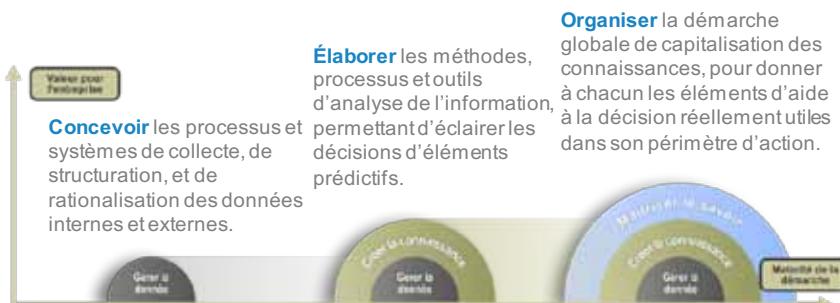
Créée en 1996 pour répondre à une demande de compétences pointues des grandes entreprises dans les domaines de la manipulation, de l'organisation et de l'exploitation métier de leurs données, NOEO se situe sur un marché de niche, à la frontière entre les cabinets de conseil et les sociétés de services informatiques traditionnels.

Là où les acteurs traditionnels répondent aux questions qui leur sont adressées, par des approches généralement centrées sur l'amélioration des stratégies, des organisations, des processus ou des systèmes d'information, NOEO se différencie en proposant des réponses adossées à une autre forme de conseil : « Le Conseil en Management de l'Information ».

Bien souvent, les questions stratégiques ou opérationnelles que se posent les entreprises trouvent en effet des réponses différenciantes dans les données dont elles disposent, sous réserve toutefois :

- que ces données soient de qualité ;
- que l'on sache en tirer suffisamment de connaissance ;
- et que l'on diffuse avec efficacité cette connaissance dans l'entreprise.

Dans ce contexte, le métier de NOEO consiste à accompagner ses clients dans une démarche progressive de création de valeur que nous appelons le Data Value Lifecycle.



# ■ Rapport de Monsieur Victor Ginsburgh

## **Evaluation scientifique des méthodes utilisées par la société NOEO Conseil pour estimer le produit mondial des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques dans le secteur « Arts et objets de collection »**

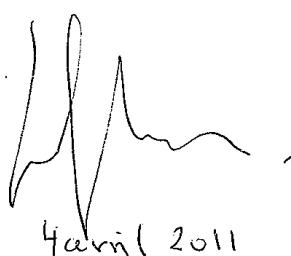
Victor Ginsburgh  
V.A. Economics & Culture, Bruxelles

Le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques m'a demandé d'effectuer une mission d'audit de la méthodologie utilisée par son prestataire, la société NOEO Conseil, pour estimer et publier, dans le cadre de son rapport annuel 2010, le produit mondial des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques dans le secteur « Arts et objets de collection », en 2009. Ma mission s'est déroulée du 21 mars au 4 avril 2011, dont deux jours à Paris dans les locaux de Noéo. La société m'a communiqué un rapport détaillé de sa méthodologie, qui a servi de base à des investigations plus approfondies.

Conformément à l'objet de ma mission définie par le Conseil des ventes, je n'ai pas examiné les données de base recueillies par NOEO. Je voudrais néanmoins souligner que la base de données qui a été constituée est impressionnante. Je regrette un peu qu'elle ne détaille pas davantage les différentes rubriques du secteur « Arts et objets de collection », mais elle a été faite en fonction des besoins du Conseil des ventes. Je n'ai pas non plus examiné la véracité des chiffres agrégés sur lesquels sont basées les régressions, ni la manière de calculer ces régressions. Je constate que ces méthodes sont tout à fait standard, et je n'ai pas de raison de croire qu'elles ont été mal utilisées par les professionnels de NOEO.

J'ai par contre examiné avec beaucoup d'attention la méthodologie que NOEO avait utilisée et qui était détaillée dans le rapport qui m'a été remis. Elle fait non seulement preuve de beaucoup d'originalité, mais je pense aussi qu'elle est excellente. Les tests sur la valeur moyenne des estimations et leur précision en font la preuve. Même si j'ai pu formuler quelques petites suggestions d'améliorations, consignées dans un rapport remis au Conseil des ventes volontaires, je ne pense pas que, si elles étaient retenues, elles changerait de façon sensible les résultats obtenus.

J'approuve donc entièrement la méthodologie utilisée par NOEO ainsi que les résultats obtenus.



A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Victor Ginsburgh', is written over a stylized, abstract line drawing that looks like a graph or a series of peaks. Below the drawing, the date '4 avril 2011' is handwritten in a cursive script.

## ■ Présentation de Monsieur Victor Ginsburgh

Monsieur Victor Ginsburgh est professeur honoraire en Science économique. Il a enseigné à l'Université Libre de Bruxelles et en qualité de professeur invité, dans plusieurs universités prestigieuses telles que Yale, Chicago, Louvain, Paris 1 ou Paris 2.

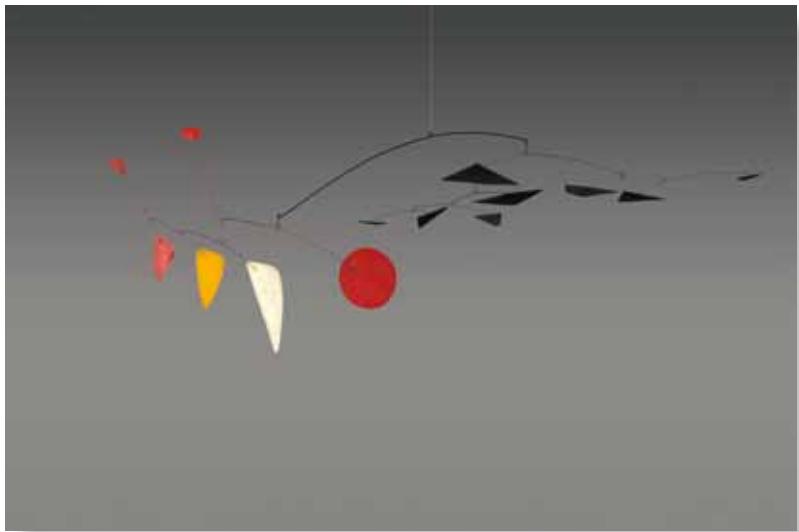
Il s'est illustré notamment pour ses travaux sur la théorie de l'équilibre général, une branche de la macroéconomie qui cherche à expliquer comment se fixent le niveau de production et de consommation des biens et les prix dans une économie.

Victor Ginsburgh est l'auteur de plus de 175 articles, dont près de 60 sur des sujets touchant à l'économie de l'art ou de la culture: les prix des œuvres d'art et leur évolution; les musées; le droit d'auteur, dont le droit de suite ; le cinéma ; l'histoire de l'art quantitative ; la copie ; les experts et les concours. Ces articles ont été publiés notamment dans *American Economic Review*, *Journal of Political Economy*, *Games and Economic Behavior*, *Journal of Economic Perspectives*, *Journal of the European Economic Association* et le *Journal of Cultural Economics*.

Il a écrit ou été éditeur d'une dizaine d'ouvrages tant en économie appliquée et théorique (notamment *The Structure of Applied General Equilibrium Models*, MIT Press, 2002), qu'en économie de l'art. Il est ainsi coéditeur du *Handbook of the Economics of Arts and Culture*, Vol. 1 (Elsevier, 2006) qui réunit plus de trente contributions de spécialistes de la question. Son dernier ouvrage en collaboration avec S. Weber, *The Economics of Linguistic Diversity* paraîtra en juin 2011 chez Princeton University Press.

Il a été Président de l'International Association for Cultural Economics, association d'environ 150 membres (universitaires, artistes, responsables publics, acteurs privés) qui a pour objectif de favoriser la compréhension et le partage des analyses économiques du secteur de l'art et de la culture.

Il est considéré aujourd'hui comme l'un des meilleurs spécialistes en matière d'économie de l'art et de la culture.



▲ **Alexander Calder (1898-1976)**

*Pour Vilar, circa 1952*

*Mobile métal peint 60 x 190 cm*

*Paris, 31 mai*

*Artcurial, Brest, Poulain, F.Tajan*

*1 950 000 €*

*©Artcurial*

# Les observations du commissaire du Gouvernement



## ▲ Jean-Claude Farhi (né en 1940)

*Sculpture en acier corten « La bestiasse - Viollement heureuse »*

*Datée de 1994, cette oeuvre était la première sculpture monumentale*

*de l'artiste. Installée en janvier 1995 dans la propriété d'un*

*collectionneur privé en Sologne*

*Drouot Richelieu, 23 novembre*

*Christophe Joron-Derem*

*281 000 €*

*Record mondial*

## Les observations du commissaire du Gouvernement

Les dispositions de l'art R 321-44 du code de commerce invitent le Conseil des ventes à rendre compte de son activité dans un rapport annuel, précisant ce que le lecteur devra nécessairement y trouver.

*In fine* de cet article il est indiqué : les observations du commissaire du Gouvernement sont annexées à ce rapport.

C'est précisément dans ce cadre que, comme mon prédécesseur, j'ai pu faire le point sur les activités du service du commissaire du Gouvernement, dans les rapports des années 2007 et 2008 avec notamment un bref commentaire des décisions disciplinaires. J'ai voulu aussi, par un article « de doctrine », réfléchir sur l'institution auprès de laquelle je suis affecté. Pour le premier rapport, je me suis interrogé sur le fait de savoir si le CVV était « une autorité administrative indépendante » et l'année suivante, s'il était « une autorité de régulation ».

L'an dernier, il m'avait été demandé, afin de rendre plus cohérent le rapport lui-même, d'y intégrer les activités du service du commissaire du Gouvernement, ce que j'avais bien évidemment accepté.

Pour cette année il en est de même et c'est ainsi que j'ai participé, dans le cadre du chapitre 1 du rapport, à la rédaction des parties « traitement des réclamations » et « intervention du Conseil au niveau disciplinaire ».

Mais comme les années précédentes, je souhaitais aussi pouvoir rédiger un article de fond.

Pour le rapport 2009, le sujet était tout trouvé puisque nous venions de prendre connaissance du texte de la proposition de loi Gaillard Marini, voté par le Sénat et un commentaire de ce texte s'imposait, d'autant plus qu'il était sensiblement différent de la proposition initiale, déposée en 2008.

Cette année, trois sujets me paraissaient intéressants du fait de leur actualité.

D'abord ce qui est communément appelé « l'affaire DROUOT », dont la presse se fait régulièrement l'écho et dont on ne peut pas encore mesurer toutes les conséquences, d'autant que l'information judiciaire se poursuit.

Mais précisément, je n'ai pas accès au dossier d'instruction – mes collègues en charge de ce dossier au Tribunal de Grande Instance de PARIS, respectent la loi, tout comme les personnels de l'Office central de lutte contre le trafic des biens culturels qui exécute les commissions rogatoires<sup>1</sup>.

De fait, je souhaitais notamment faire remarquer que le statut juridique de l'UCHV<sup>2</sup> avait pu créer des conditions favorables à ce « trafic institutionnalisé » que l'on a découvert au sein de l'hôtel des ventes (ainsi qualifié sous la plume de nombreux journalistes).

En effet, le fait que l'UCHV soit une société en nom collectif faisait que tous « les cols rouges » possédaient des parts sociales de cette société, et de ce fait étaient des commerçants aux termes de l'art L 221-1 du code de commerce.

Un statut quasi-coopératif était, évidemment, de bon aloi.

Mais le fait même que « les Savoyards » aient eu la qualité de commerçant leur permettait d'acheter et de vendre au sein de l'hôtel des ventes de DROUOT sans que personne n'y trouvât à redire. Tout cela est heureusement terminé.

---

<sup>1</sup> Que l'auteur du livre *Adjugé vendu ait, semble-t-il, pu prendre connaissance des pièces du dossier d'information, laisse un malaise certain chez ceux qui respectent les lois de la République.*

<sup>2</sup> Union des commissionnaires de l'hôtel des ventes.

Le deuxième sujet qu'il eût été opportun d'aborder est celui de la lutte anti-blanchiment pour laquelle toutes les sociétés de ventes ont reçu, au mois de novembre dernier, un document élaboré par le Conseil des ventes en collaboration avec TRACFIN<sup>3</sup> qui explique l'attitude que doivent avoir les opérateurs pour ne pas être entraînés dans cette délinquance ainsi que les démarches qu'ils doivent accomplir pour participer à la lutte contre le blanchiment.

De fait, le Conseil s'est vu confier le soin de vérifier si les opérateurs des ventes respectent bien leurs obligations, prévues par le code monétaire et financier, en ce domaine ; le commissaire du Gouvernement est un élément du dispositif mis en place, puisque c'est lui qui peut solliciter des sociétés de ventes les documents qu'elles doivent conserver, en application de l'art L 561-12 du code monétaire et financier.

Il s'agit des documents relatifs à l'identité de leurs clients habituels ou occasionnels, ceux relatifs aux opérations faites par ceux-ci ainsi que « les documents consignant les caractéristiques des opérations pour compte propre ou compte de tiers, effectuées avec des personnes physiques ou morales ».

À ce jour, aucune demande n'a cependant été adressée aux SVV, afin de leur laisser le temps de mettre en place les procédures et les mesures de contrôle interne qu'elles jugent appropriées, en s'inspirant du guide pratique qui leur a été remis sur la « lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme ».

---

<sup>3</sup> TRaitement du renseignement et de l'ACtion contre les circuits FINanciers clandestins (cellule française de lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme).

Mais le contrôle des dispositions retenues par les opérateurs de ventes aux enchères, notamment quant au système d'évaluation et de gestion des risques de blanchiment qu'ils auront choisi, (contrôle prévu par l'art L 561-36 12° du code monétaire et financier et confié au CVV), devra nécessairement débuter dans quelques temps et des poursuites disciplinaires pourraient être engagées en cas de défaillance des sociétés de ventes au regard de leurs obligations légales.

Il ne peut qu'être rappelé, notamment à ceux qui paraissaient très réticents à accepter que la législation anti-blanchiment soit applicable à la profession de commissaire-priseur, que les opérateurs de ventes aux enchères publiques peuvent désormais se retrouver, comme bien d'autres professions, impliqués dans des circuits de « blanchiment » avec les conséquences judiciaires connues de tous.

C'est donc notamment pour les protéger contre ce risque, que le législateur a prévu l'obligation de vigilance de la part des opérateurs et, s'il y a lieu, une obligation de déclaration auprès de TRACFIN.

La transition est toute trouvée pour aborder le sujet finalement retenu : une réflexion sur l'opportunité d'élaborer un code de déontologie pour les opérateurs de ventes aux enchères publiques, c'est à dire un corpus de règles de moralité professionnelle qu'ils devront respecter. Parler de déontologie est vraiment d'actualité puisque même l'Assemblée nationale envisage de se doter d'un déontologue.

# Un code de déontologie pour les opérateurs de ventes aux enchères publiques

Quelle ne fut pas la surprise de ses auditeurs lorsque, le 8 octobre 2010, le garde des Sceaux devait faire part, dans son discours de clôture des travaux de la convention du SYMEV<sup>1</sup>, de son souhait de voir le Conseil des ventes élaborer un code de déontologie.

Nombreux ont sans doute été ceux qui ont alors fait le lien avec l'information judiciaire ouverte en avril 2009 au Tribunal de grande instance de Paris sur des pratiques relevées à l'hôtel des ventes parisien de Drouot, en l'état qualifiées pénalement d'association de malfaiteurs, de vols et recel en bande organisée, mais seulement connues de l'opinion publique lors des interpellations de plusieurs manutentionnaires de l'UCHV<sup>2</sup> et d'un commissaire-priseur le 6 décembre suivant.

En réponse à ce grave dysfonctionnement dans l'organisation des ventes à l'hôtel Drouot, il était sans doute opportun que le ministre de la Justice parle de déontologie, et donc en réalité de morale, compte tenu de ce qui se passait dans cette institution bien plus que centenaire.

Précisément, un retour à la morale, à l'éthique, à la déontologie, trop oubliées par certains, s'imposait afin que l'on continue à admirer cet extraordinaire musée éphémère d'œuvres de toutes époques et de tous pays qu'est le mythique hôtel Drouot « frénétique bazar de merveilles et de camelotes »<sup>3</sup>, ancré dans notre patrimoine et dont le nom éveille l'imagination aux quatre coins du monde.

De surcroît, une autre raison, pour beaucoup passée inaperçue, poussait manifestement à la réalisation d'un code de déontologie.

---

<sup>1</sup> Syndicat national des maisons de ventes volontaires.

<sup>2</sup> Union des commissaires de l'hôtel des ventes.

<sup>3</sup> Article signé de Scott SAYARE paru dans le *New York Times* du 26 avril 2010.

Lorsque le Sénat, sur amendement de Madame des ESGAUX, rapporteur de la proposition de loi visant à réformer la loi du 10 juillet 2000, avait prévu, dans les missions du Conseil des ventes, de dresser la liste des « bonnes pratiques », nous avions nous même dans le rapport d'activité du Conseil de l'année dernière<sup>4</sup> posé cette question quelque peu prémonitoire : « les travaux réalisés permettront-ils d'établir un jour un véritable code de déontologie... ? »

En effet, nous avions à l'époque clairement indiqué que, si ces « bonnes pratiques » n'étaient pas consacrées réglementairement, les opérateurs qui viendraient à ne pas les respecter pourraient difficilement faire l'objet de sanctions disciplinaires.

De fait, et sans attendre la publication de la loi qui viendra réformer celle du 10 juillet 2000 et dans laquelle a été introduite l'élaboration d'un code de déontologie parmi les nouvelles missions du Conseil des ventes, lors du vote en première lecture par l'Assemblée nationale<sup>5</sup>, le CVV a, dès le mois de janvier 2011<sup>6</sup>, commencé les travaux de rédaction de ce code, ayant reçu à cet effet une lettre de mission du garde des Sceaux, en date du 25 octobre 2010.

Ces travaux se poursuivent assidûment et un projet pourrait être remis dès le mois de juin à la Chancellerie.

Dès lors, sans préjuger du contenu du code de déontologie en préparation, notre réflexion pourrait porter sur l'actualité de la déontologie, terme qu'au demeurant le bâtonnier ADER n'avait pas hésité à vilipender en le qualifiant de création artificielle et pédante<sup>7</sup> mais qui a été inscrit récemment dans la Constitution à propos des missions du Conseil supérieur de la Magistrature<sup>8</sup>.

Et il est vrai que nombre de professions se dotent d'un tel code (en espérant que ce ne soit pas un simple effet de mode), alors que le contenu même de cette discipline est bien plus ancien que sa dénomination, puisqu'on peut le faire remonter au serment d'Hippocrate (IV<sup>ème</sup> siècle avant J.C.).

<sup>4</sup> *Rapport d'activité 2009 publié à la Documentation française « La réforme de la loi du 10 juillet 2000 devant le parlement » p 222.*

<sup>5</sup> *Amendement du rapporteur de la proposition de loi devant l'Assemblée nationale, le député Philippe HOUILLON.*

<sup>6</sup> *Une première réunion d'information où furent invitées toutes les personnes susceptibles de participer à l'élaboration du code s'était tenue le 2 décembre 2010.*

<sup>7</sup> *Henri ADER « Des règles et usages de la déontologie » Gazette du Palais 17,18 septembre 2004.*

<sup>8</sup> *Art 31 de la loi constitutionnelle n° 2008-724 du 23 juillet 2008 complétant l'art 65 de la Constitution « Le CSM ... se prononce, dans la même formation, sur les questions relatives à la déontologie des magistrats... ».*

La proposition ministérielle relayée par l'Assemblée nationale<sup>9</sup>, et acceptée par le Sénat le 26 avril 2011<sup>10</sup> s'inscrit donc dans cette démarche mais il faudrait réfléchir en quoi de telles dispositions seront utiles, afin que vendeurs et acheteurs gardent toute leur confiance dans les opérateurs de ventes aux enchères publiques en France.

Tout article sur la déontologie oblige son auteur à rappeler que l'on découvre ce terme dans l'œuvre posthume de Jérémie BENTHAM (1748-1832), « la déontologie ou science de la morale »<sup>11</sup>. Le célèbre philosophe et jurisconsulte anglais avait formé ce vocable en associant les deux mots grecs *Tó ðeov* (to deon) « ce qui est convenable, ce qui est bien de faire », et *λογία* (logia) « la connaissance, la science, le discours ». La déontologie serait donc la connaissance de ce qui est juste ou convenable.

Dans sa réflexion philosophique portant sur la morale qu'il voulait utilitariste, BENTHAM devait mettre au point une méthode scientifique permettant à chacun, en analysant les plaisirs et les peines générés par les actions qu'il projette, de faire dans sa vie les choix l'amenant au bonheur et ainsi de participer au bonheur de la collectivité qui n'est que la somme des bonheurs individuels.

Le concept de déontologie a évolué par rapport au sens donné par l'observateur intéressé de la révolution française<sup>12</sup> et a, aujourd'hui, une acception, certes plus limitée, mais aussi bien concrète dans la mesure où il s'agit des applications pratiques de l'éthique professionnelle.

La déontologie doit donc être regardée comme « un ensemble des règles de conduite quelle que soit leur forme, applicables à une catégorie de professionnels, que la communauté professionnelle concernée reconnaît comme nécessaire pour garantir que l'activité professionnelle sera exercée conformément à l'intérêt général et dans des conditions de nature à préserver l'intégrité de l'image de la profession »<sup>13</sup>. En d'autres termes, c'est « l'ensemble des devoirs inhérents à l'exercice d'une activité professionnelle »<sup>14</sup>.

<sup>9</sup> Amendement du député Philippe HOUILLOU adopté lors du vote en première lecture le 25 janvier 2011.

<sup>10</sup> Le Sénat ayant cependant préféré à l'intitulé « code de déontologie » celui de « recueil des obligations déontologiques ».

<sup>11</sup> Ouvrage publié par John BOWRING en 1834 et traduit en français la même année par Benjamin LAROCHE, J.P.MELINE, éditeur.

<sup>12</sup> Jérémie BENTHAM est fait citoyen d'honneur de la jeune République française le 23 août 1792.

<sup>13</sup> H. CROZE et E. JOLY-SIBUET professions juridiques et judiciaires cité dans l'ouvrage de Joël MORET BAILLY « Les déontologies » édition presse universitaire d'Aix en Provence.

<sup>14</sup> Vocabulaire juridique publié par l'association H. CAPITAN sous la direction de G. CORNU édition PU.

Mais l'on ne saurait oublier que la déontologie, pour ne pas être dénaturée, doit rester « un ensemble des règles de probité et de morale que les membres d'un corps professionnel doivent respecter »<sup>15</sup>.

En définitive, la déontologie définit le modèle de comportement professionnel souhaitable et il est logique qu'on y associe la discipline.

Le premier code de déontologie, ce sont des médecins français qui se le sont donné en 1947 ; c'était un recueil des devoirs des médecins envers leurs patients et envers leurs confrères<sup>16</sup>.

On ne peut que constater, de nos jours, qu'il y a une forte tendance à exprimer les exigences morales ou éthiques sous la forme d'un corpus de règles, compilées dans un catalogue appelé « code de déontologie », ou encore « recueil des obligations déontologiques » (cette dernière dénomination permet certainement à leurs rédacteurs de penser qu'ils en figent moins le contenu), soit s'intégrant dans le règlement intérieur de l'entreprise ou du corps de métier, voire de l'ordre professionnel qui existe pour certaines professions, sans même parler des règles déontologiques qu'adoptent des associations et des syndicats, mais aussi, quand de telles règles auront reçu l'aval du législateur ou du pouvoir réglementaire, de se retrouver dans des codes tels que le code de procédure civile, le code de la santé publique, le code monétaire et financier, etc.

Et l'on assiste à une véritable prolifération de tels textes dans la plupart des professions, libérales ou marchandes, et, parmi ces dernières, le secteur bancaire, mais aussi dans les organismes publics. Ils visent un double objectif : assurer la qualité de l'exercice d'une profession par une certaine standardisation des comportements considérés comme appropriés et la protection de ceux et celles qui utilisent les services d'un professionnel. Une meilleure image de la profession ne peut qu'en être le fruit.

---

<sup>15</sup> P. NICOLEAU *Dicojuris lexique de droit privé* ellipse voir déontologie.

<sup>16</sup> Martin BLAIS « Ethique, morale déontologie, droit » Université de Laval *ethicpedia.org* 2008.

Voici, parmi bien d'autres, plusieurs professions qui se sont dotées, souvent avec l'aval des pouvoirs publics et même parfois à leur demande, d'un corpus de règles déontologiques :

- la quasi-totalité des professions médicales et paramédicales : pharmaciens, infirmiers, masseurs kinésithérapeutes, podologues...
- nombre de professions du droit et, notamment, vient d'être publié récemment le recueil des obligations déontologiques des magistrats élaboré par le Conseil supérieur de la Magistrature ;
- des professions aussi différentes que les architectes, les courtiers d'assurance, les géomètres experts, les conseillers fiscaux, les fonctionnaires de police, les vétérinaires, les généalogistes, etc<sup>17</sup>.

A titre d'exemple, le code de déontologie des architectes dispose notamment que cet homme de l'art doit faire preuve d'objectivité, d'équité et de compétence dans ses engagements envers les clients, les confrères et les administrations publiques.

Quant au code de déontologie de la police nationale (il y a aussi un code de déontologie de la police municipale), il est principalement destiné à rappeler aux fonctionnaires de police leurs obligations de protection, d'impartialité, d'intégrité et de respect absolu envers les institutions républicaines comme envers toute personne qu'ils appréhendent.

Les professionnels de l'immobilier adhérents à la FNAIM<sup>18</sup> ont reçu de cette organisation « un code d'éthique et de déontologie » dans lequel il est notamment demandé aux adhérents d'exercer leur profession dans le strict respect des lois, décrets et textes réglementaires et, particulièrement, de veiller au respect de la législation sur le blanchiment d'argent.

---

<sup>17</sup> Nos recherches nous ont même permis de trouver un code de déontologie des astrologues.

<sup>18</sup> Fédération nationale de l'immobilier dont les adhérents exercent 14 métiers différents, spécialistes reconnus de la transaction et de l'administration de biens et aussi de l'immobilier d'entreprise, de l'aménagement foncier ou de l'expertise.

Ils doivent aussi veiller à éviter tout conflit d'intérêt avec leurs clients. Ils s'interdisent d'entreprendre toute démarche restrictive d'une libre, saine et loyale concurrence. Ils ont l'obligation de refuser la mission pour laquelle ils sont sollicités si notamment ils ne sont pas en mesure d'agir dans l'intérêt de leur clientèle. Ce code contient une annexe intitulée : procédure disciplinaire<sup>19</sup>.

Quant au secteur bancaire, il n'est pas inintéressant de rapporter que la Cour de cassation rappelle dans un arrêt du 26 février 2008, que les règles déontologiques imposées aux banques par le code monétaire et financier sont prévues non seulement dans l'intérêt du marché mais également dans celui de leurs clients<sup>20</sup>.

Peut aussi être évoqué le code de déontologie du généalogiste qui porte sur l'entraide mutuelle au sein de la fédération française de généalogie, la probité intellectuelle, le respect du droit à la vie privée. Ce code se termine par la disposition suivante : toute contravention au code de déontologie portée à l'attention de l'association peut faire l'objet d'une sanction, mais seulement au terme d'une enquête au cours de laquelle le membre concerné a eu le droit de se faire entendre sur les allégations reprochées.

Bien évidemment on ne saurait oublier les codes internationaux de déontologie, par exemple le code de déontologie de l'ICOM pour les musées, publié pour la première fois en 1986, avec des versions révisées en 2001 et 2004<sup>21</sup>. Il fixe les normes minimales de conduite et de performance auxquelles l'ensemble de la profession muséale à travers le monde peut raisonnablement aspirer. D'autre part, il rappelle ce que le public est en droit d'attendre de ces professionnels et, bien que ce code ne puisse avoir préséance sur la législation nationale, il peut cependant jouer un rôle quasi-juridique lorsque la législation est mal définie ou inexistante sur les questions concernées.

La confédération européenne des experts d'art (CEDEA) a aussi publié en 2003 un code qui fixe les droits et les devoirs de l'expert et les sanctions qui découlent de leur violation.

<sup>19</sup> *Code d'éthique et de déontologie de la FNAIM édition 2009.*

<sup>20</sup> *Cour de cassation chambre commerciale arrêt n° 316 du 26 février 2008 sur l'application de l'art L 533-2 al 2 et 3 du code monétaire et financier.*

<sup>21</sup> *ICOM (International Council of Museums).*

On peut également citer le code international de déontologie pour les négociants en biens culturels approuvé par la 30<sup>ème</sup> conférence générale de l'UNESCO en novembre 1999, dont l'article premier rappelle aux professionnels de ce commerce qu'ils doivent s'abstenir d'importer ou d'exporter des biens culturels, ou encore d'en transférer la propriété lorsqu'ils ont des motifs raisonnables de penser que le bien concerné a été volé, qu'il a été aliéné illicitement, qu'il provient de fouilles irrégulières ou qu'il a été exporté clandestinement.

Les codes de déontologie<sup>22</sup> dont on vient de citer quelques exemples peuvent en réalité être classés en 3 catégories :

- les codes qui ne contiennent que des recommandations, des « bonnes pratiques » ; l'application de celles-ci est laissée à la libre appréciation de ceux qui veulent améliorer leur comportement professionnel ;
- les codes qui s'analysent en un règlement interne à un groupe ; les membres qui n'en respecteraient pas les règles peuvent être exclus de celui-ci ;
- les codes qui ont été « reconnus » par le pouvoir législatif ou réglementaire ; dans ce cas, les règles déontologiques qu'ils contiennent sont reçues en droit positif et la sanction de manquements à ces règles peut aller jusqu'à l'interdiction d'exercer la profession, l'Etat étant garant du respect de cette décision disciplinaire.

On peut penser que le futur code des professionnels des ventes aux enchères publiques relèvera de la troisième catégorie des codes de déontologie même si la dénomination qui devrait finalement être retenue est : « recueil des obligations déontologiques des opérateurs de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques »<sup>23</sup>.

---

<sup>22</sup> *L'appellation « code » n'est pas systématiquement employée ; par exemple le Conseil supérieur de la Magistrature a élaboré, en application de la loi n° 2007-287 du 5 mars 2007 un « recueil des obligations déontologiques des magistrats ».*

<sup>23</sup> *Lors des débats au Sénat le 26 avril 2011, le gouvernement a souscrit à ce changement de dénomination.*

Comme on le sait, le garde des Sceaux a souhaité « un code de déontologie » pour les opérateurs de ventes aux enchères publiques et le Conseil des ventes, appelé à rédiger ce code, s'est immédiatement mis au travail, en partenariat avec les représentants des sociétés de ventes et de nombreux « sachants ».

Cependant il existait des obstacles à l'élaboration de ce code par le CVV et il convient d'en dire un mot.

Un organe professionnel – et l'on pense notamment aux ordres professionnels – est nécessairement légitime à préparer un corpus de règles déontologiques pour la profession qu'il représente et dont il est issu ; il a une parfaite connaissance de ladite profession et une grande maîtrise des règles et usages qui la régissent.

Or il est acquis que le Conseil des ventes ne représente pas les opérateurs de ventes même si certains dirigeants de SVV en sont membres, mais non élus par leurs pairs. D'aucuns se sont donc posé la question de la légitimité du Conseil à rédiger ce code de déontologie, alors même que la proposition de loi Gaillard Marini votée en première lecture tant au Sénat qu'à l'Assemblée nationale ne prévoyait pas la présence d'opérateurs en activité au sein du CVV, sans doute parce que le législateur avait voulu consacrer le Conseil comme autorité de régulation aux enchères publiques<sup>24</sup> et donc organe indépendant des acteurs du marché<sup>25</sup>.

Rappelons qu'il s'agit d'une commande du garde des Sceaux ; peut-être le Conseil aurait-il pu se prévaloir des dispositions de l'art L 321-22 du code de commerce pour émettre des réserves à une telle mission, ses attributions étant limitativement énumérées par ce texte.

<sup>24</sup> Voir notre article : *le CVV est-il un organe de régulation ? dans le rapport annuel 2008 publié par la Documentation française.*

<sup>25</sup> Les dispositions de la directive « services » paraissent cependant avoir été le principal motif à l'absence des opérateurs en activité comme membres du CVV. Mais en 2<sup>ème</sup> lecture, le Sénat a réintégré la présence de professionnels en activité au sein du CVV.

D'autre part, c'est un amendement du rapporteur de la proposition de loi à l'Assemblée nationale qui a intégré l'élaboration du code de déontologie à l'art L 321-18 modifié du code de commerce, dressant la liste des missions du Conseil, mais, à ce jour, cette mission ne s'impose pas, puisque le texte la prévoyant n'est pas encore publié ni même voté définitivement par le Parlement.

Enfin la question de la finalité de ce code se pose ; on peut légitimement penser qu'il sera de ceux qui, ayant reçu l'aval des pouvoirs publics, pourra permettre des sanctions disciplinaires allant jusqu'à l'interdiction d'exercer des opérateurs de ventes aux enchères publiques et de commissaires-priseurs de ventes volontaires.

Pourtant un doute subsiste dans l'esprit de certains à la lecture du deuxième alinéa de l'amendement du député Philippe HOUILLOU sur le code de déontologie ; en effet il y est précisé que « les manquements au code de déontologie, pratiqués de manière générale par les opérateurs de ventes volontaires, font l'objet d'un avis du Conseil des ventes volontaires rappelant les exigences de ce code » (art 19 de la proposition de loi modifiant l'art L 321-18 du code de commerce).

Cette disposition, si elle était définitivement adoptée, interdirait-elle des poursuites disciplinaires à l'encontre d'un opérateur, fondées sur une violation des dispositions du code de déontologie, caractérisant un manquement à une obligation professionnelle ? Une réponse négative à cette question serait souhaitable sinon le code projeté perdirait une grande partie de son utilité.

Il faut d'ailleurs rappeler que les décisions disciplinaires sont portées à la connaissance du public, en étant non seulement mises en ligne sur le site Internet du Conseil des ventes mais aussi en faisant l'objet d'un tableau récapitulatif périodiquement publié au Journal officiel<sup>26</sup>.

---

<sup>26</sup> Art 8 du règlement intérieur du Conseil des ventes.

Aurait-il donc fallu s'abstenir de préparer ce document ?

En réalité, on ne peut que constater que ce code s'élabore dans des conditions satisfaisantes. Les réunions de travail y sont intenses et productives. Le fait même qu'il y ait des commissaires-priseurs, membres du Conseil, qui y participent activement est en soi un gage d'une parfaite connaissance des réalités quotidiennes de la profession. Il va sans dire qu'au vu de la proposition de loi adoptée en première lecture par les deux assemblées, ils n'auraient pu participer, en tant que membres du CVV, à de telles réunions. Il était donc de bon sens de travailler d'ores et déjà à la rédaction de ce document et le même bon sens avait prévalu à sa commande.

Encore faudra-t-il que sa validité ne soit pas remise en cause devant les tribunaux.

Pour cela, si le texte, comme on peut le penser, est achevé avant l'installation du nouveau Conseil, il ne peut être présenté au ministre que comme un avant-projet. Il reviendra logiquement au CVV, dans sa composition prévue par la nouvelle loi, de le remettre officiellement au garde des Sceaux mais auparavant faudra-t-il qu'il en approuve le contenu ou, au contraire, qu'il l'amende sur telle ou telle disposition.

De plus, le code de déontologie sera soumis à l'approbation du ministre, précise l'amendement voté par l'Assemblée nationale, la même procédure ayant été votée par le Sénat en deuxième lecture.

L'emploi d'une telle formule laisse entendre que le garde des Sceaux fera publier ce document par arrêté ministériel, s'il en approuve toutes les dispositions. Si, en revanche, il a une opinion divergente sur tel ou tel point, il ne pourra que demander au Conseil de « revoir sa copie ».

De fait, on peut espérer une collaboration entre le comité de rédaction du code et les services de la Chancellerie.

Enfin, la sécurité juridique de ce texte doit être maximale afin d'éviter, autant que faire se peut, des recours pour excès de pouvoir ou en exception d'illégalité voire même, pourquoi pas, une Q.P.C. (question prioritaire de constitutionalité) pour combattre des poursuites disciplinaires fondées sur des dispositions de ce code.

Aussi, comme la future loi sera nécessairement suivie d'un décret d'application, ne serait-il pas opportun que ce soit dans ce cadre là que le code soit publié. Le Conseil d'Etat pourrait alors être préalablement consulté. Cette procédure démontrerait l'importance attachée à la publication du code de déontologie pour le marché des enchères publiques, alors que précisément la part du marché français décroît depuis plusieurs années par rapport aux places étrangères et qu'il est temps d'y réagir.

Tout logiquement d'aucuns se sont posé la question de l'utilité d'un code de déontologie, dès l'instant où la loi du 10 juillet 2000 a créé une procédure disciplinaire à l'encontre des sociétés de ventes et des commissaires-priseurs habilités (et aussi à l'encontre des experts agréés par le Conseil, même si ces derniers ont échappé à de telles poursuites depuis que le CVV existe, tout comme les ressortissants des Etats visés à l'art L 321-28 du code de commerce).

L'art L 321-22 du code de commerce dispose en effet : « tout manquement aux lois, règlements et obligations professionnelles (...) peut donner lieu à sanction disciplinaire ».

Certes, au fil des ans, le nombre de poursuites disciplinaires et de sanctions prononcées par le CVV siégeant disciplinairement a toujours été faible, eu égard notamment à la totalité des vacations qui, pour 2010, est évaluée à 5 500 pour toute la France, pour un nombre de 1 425 000 de lots vendus la même année.

Mais si la quantité de réclamations à l'encontre des opérateurs de ventes aux enchères reste relativement stable d'une année sur l'autre, l'on connaît en revanche un nombre croissant de litiges entre sociétés de ventes et leurs clients, qui peuvent se résoudre à l'amiable, à la suite des démarches qu'entreprend, à réception d'une réclamation, le commissaire du Gouvernement ; cette mission de conciliation est une des formes de régulation du marché des enchères publiques dont ce magistrat avait pris l'initiative depuis plusieurs années et dont le Parlement vient de consacrer la légitimité.

En effet, l'amendement du sénateur Marie Hélène des ESGAUX à l'article 19 de la proposition de loi « il peut proposer une solution amiable aux différends intéressant un opérateur de ventes aux enchères publiques qui sont portés à sa connaissance », voté par le Sénat, a été aussi voté sans modification par l'Assemblée nationale le 25 janvier dernier. On peut espérer que dans le cadre de la navette parlementaire, on ne revienne pas sur cette disposition<sup>27</sup>.

Il est vrai que la quasi-totalité des poursuites disciplinaires engagées sont fondées sur une violation de dispositions expresses du code de commerce et, parfois également, du code de la concurrence et de la consommation, du code du patrimoine, ou encore de textes réglementaires non codifiés tel que le décret n° 81-255 du 3 mars 1981 modifié (connu sous le nom de décret Marcus), etc.

Certes, le Conseil doit parfois se livrer à une certaine interprétation du texte visé dans les poursuites disciplinaires dont il est saisi. Un exemple : les responsables de SVV qui ne répondent pas aux courriers du commissaire du Gouvernement saisi d'une réclamation qu'il doit instruire, se voient poursuivis devant le Conseil des ventes statuant disciplinairement sur le fondement de l'article R321-45 du code de commerce ; il est en réalité simplement indiqué dans ce texte que ce magistrat « peut se faire communiquer tous renseignements ou documents et procéder à toute audition utile ».

---

<sup>27</sup> L'article 48 du « règlement du Sénat et instruction générale du bureau » prévoit dans son alinéa 5 « à partir de la deuxième lecture, la discussion des articles est limitée à ceux pour lesquels les deux assemblées n'ont pas encore adopté un texte identique ». Or l'article 19 de la proposition de loi n'aborde pas ce seul sujet.

Mais au vu de la loi de 2000, un vrai problème se posait ; celui des obligations professionnelles dont fait état l'art L 321- 22 du code de commerce et dont le non respect peut faire l'objet de poursuites disciplinaires, au même titre que la violation des lois et des règlements.

Les obligations professionnelles, ce sont bien évidemment les usages de la profession qui, effectivement mais pour partie seulement, ne sont pas codifiés.

Chacun sait que les infractions pénales obéissent au principe de la légalité des délits et des peines, connu encore par beaucoup sous la formule latine « *nullum crimen nulla poena sine lege* ».

Or en matière disciplinaire, ce principe qui garantit la liberté individuelle n'est pas de règle, ce qui pourrait un jour être sanctionné par la Cour européenne des droits de l'Homme.

En réalité, il serait souhaitable que le code de déontologie annoncé puisse permettre d'y rassembler toutes les obligations professionnelles et ainsi mettre fin à cette ambiguïté de poursuites disciplinaires n'ayant aucun fondement scripturaire. Le principe de la légalité des délits et des peines apparaît tellement congénitalement rattaché aux droits de l'Homme qu'il paraît difficile qu'il ne soit pas un jour applicable aux procédures disciplinaires.

Au demeurant, sans pouvoir préjuger de l'avenir, il faut noter que sous la double influence du Conseil constitutionnel et de la Cour européenne des droits de l'Homme, les principes fondamentaux du droit pénal et de la procédure pénale ont déjà été étendus à certaines mesures de nature administrative dotées d'une finalité punitive<sup>28</sup>.

De fait, avec la loi nouvelle, ne devraient pouvoir être poursuivis disciplinairement que ceux qui auront violé une disposition législative, ou encore réglementaire, que cette dernière se trouve ou non dans le code de déontologie qui deviendra du droit positif par sa publication au journal officiel sous la signature du ministre.

---

<sup>28</sup> Conseil d'Etat, 23 février 1998, RJS 1998 n° 632

- Conseil d'Etat, 2 avril 2003, RJS 2003 n° 928, mais aussi article de Xavier PRETOT  
« Le droit répressif non pénal » (droit du travail et de la protection sociale)  
- Droit social, p 964.

Mais comme le contenu du code n'est pas encore connu, on ne peut savoir si toutes les obligations professionnelles, c'est-à-dire les usages reconnus comme satisfaisants et utiles par la profession, y figureront.

En tout cas, il serait opportun de prévoir dans le code, ou si l'on préfère dans le recueil des obligations déontologiques, un ultime article renvoyant à l'art L 321-22 du code de commerce pour asseoir légalement des poursuites disciplinaires en cas de violation d'une des obligations déontologiques, à moins qu'il ne soit précisé, dans le code même, que le non respect des dispositions de celui-ci peut entraîner des poursuites disciplinaires. Mais il n'est pas certain que toutes les prescriptions figurant dans le futur code justifieraient, en cas d'inexécution, des sanctions disciplinaires.

En tout cas, le commissaire du Gouvernement trouvera inéluctablement dans le code de déontologie des dispositions qu'il estimera être « des obligations professionnelles », dont le non respect constituera des manquements, au vu desquels il pourra engager des poursuites disciplinaires sous réserve, bien évidemment, de l'appréciation qu'en feront le Conseil des ventes et les juridictions supérieures.

Un dernier problème demeure ; dans le texte voté en première lecture par l'Assemblée nationale coexistent à la fois le code de déontologie et l'identification des bonnes pratiques. C'est sans doute la première fois qu'un texte législatif va imposer à une institution d'identifier les bonnes pratiques d'une profession et parallèlement d'élaborer un code de déontologie pour cette même profession.

On aurait pu penser que lors des débats parlementaires à l'Assemblée nationale, les députés auraient substitué la réalisation d'un code de déontologie à l'identification des bonnes pratiques qu'avaient prévue les sénateurs dans les missions du Conseil des ventes.

Il y a un rapport tellement étroit entre les deux qu'une distinction paraît bien difficile à établir ; les règles déontologiques sont des règles de « bonne conduite » qui sont aussi des règles de « bonnes pratiques » même si ces dernières sont sans doute, plus nombreuses.

En réalité, la distinction ne se révèlera qu'à la publication du code puisqu'à ce moment là, on constatera quelles sont les « bonnes pratiques » qui sont consacrées comme règles déontologiques et ainsi l'on pourra mesurer le périmètre que l'on octroie à la déontologie.

A titre d'exemple on peut citer une recommandation de la Society of Fine Art Auctioneers (Sofaa) dont l'art 9.2 édicte : « la méconnaissance de la part du client du monde des ventes aux enchères et de ses règles est bien souvent la principale cause d'une plainte.

De telles réclamations pourraient régulièrement être évitées si une explication complète de tous les processus des ventes aux enchères était toujours donnée au client, et ce, dès le premier contact ». Et l'art 9.2.1 précise : « de plus l'absence d'une réponse rapide ne fera qu'aggraver le conflit. Dans les cas où une réponse rapide n'est pas possible, il faudra au moins envoyer un accusé de réception de la réclamation ».

Ainsi l'absence de réponse au client n'est pas illégale mais c'est manifestement la méconnaissance d'une « bonne pratique ». Figurera-t-elle dans le code de déontologie comme « bonne conduite » ? Nous l'espérons mais on voit bien que le choix sera d'ordre éthique.

Peut-être eut-il été opportun de réaliser conjointement ces deux documents ; ainsi le code de déontologie aurait sans doute été cantonné aux seuls principes éthiques indubitablement applicables à la profession et l'identification des « bonnes pratiques » avec l'engagement des opérateurs de les mettre en œuvre aurait été de nature à permettre à ces derniers d'obtenir une certification ISO 9001. Mais le choix de publier rapidement le code a empêché cette mise en commun du travail à réaliser pour assurer ces deux objectifs.

En conclusion, l'on peut indiquer qu'un code de déontologie permettra d'abord de donner, ou de redonner, une bonne image des opérateurs de ventes aux enchères en France alors que, comme chacun sait, la concurrence est vive, le marché plus mondial que jamais, les frontières de plus en plus estompées, grâce aux nouveaux moyens de communication. Dès lors, la confiance, si elle s'est quelque peu émoussée chez certains, reviendra tout naturellement.

De plus, chaque opérateur ne pourra pas se retrancher derrière sa méconnaissance des règles déontologiques applicables à sa profession (pour tous les métiers désormais la formation doit être permanente). En réalité, les règles contenues dans le code de déontologie ne seront pas entièrement nouvelles, la plupart d'entre elles ne reprenant que des dispositions écrites ou coutumières reçues et acceptées par la profession depuis longtemps, mais ces règles devront, espérons-le, être considérées comme autant d'obligations professionnelles et donc de « bonnes pratiques ».

Le code sera pour nombre d'opérateurs un guide pour améliorer la qualité de leurs prestations et services à l'égard du public et tout spécialement de leurs clients, vendeurs et acheteurs mais aussi dans leurs relations avec les institutions publiques.

Et le CVV, qui devrait persister à être l'organe disciplinaire des opérateurs de ventes, ne pourra qu'être le gardien vigilant du respect de la déontologie, qui doit rester l'ensemble des principes destinés à garantir un exercice honnête et vertueux de la profession mais qui devrait aussi être l'un des fondements de la discipline professionnelle.

De plus, il doit être rappelé que la violation de règles déontologiques pourra être invoquée devant le juge civil pour caractériser une faute civile à l'origine d'un préjudice dont il est demandé réparation à l'opérateur de ventes. Ainsi le code de déontologie sera pris en compte par les tribunaux.

L'utilité d'un code de déontologie, ou si l'on préfère, d'un recueil des obligations déontologiques, est donc indéniable et il est opportun qu'il soit élaboré.

Cependant, toute médaille a son revers ; intégré au droit positif lors de sa publication au Journal officiel par arrêté ou décret, il participera à l'inflation législative et règlementaire que tout le monde déplore.

Et, un peu désabusé, on ne pourra que reprendre la réflexion de l'auteur d'un ouvrage sur la déontologie des avocats : « le foisonnement de la règle de droit marque l'affaiblissement de la morale et des mœurs »<sup>29</sup> ■

Michel Seurin, avocat général à la cour d'appel,  
commissaire du Gouvernement  
7 mai 2011

---

<sup>29</sup> « *Déontologie de l'avocat* » par Raymond MARTIN, coll Litec.

**Conseil des ventes volontaires  
de meubles aux enchères publiques**  
19, avenue de l'Opéra  
75001 Paris  
Tél. : 01 53 45 85 45 – Fax : 01 53 45 89 20  
[www.conseildesventes.fr](http://www.conseildesventes.fr)

**Directeur de la publication**

Thierry Savy  
Conseiller référendaire à la Cour des comptes  
Secrétaire général du Conseil des ventes volontaires  
de meubles aux enchères publiques

Le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques adresse ses remerciements aux sociétés de ventes volontaires et experts agréés, ainsi qu'aux sources d'informations pour leur collaboration à la réalisation de ce rapport d'activité 2010.

Les nombreux renseignements et informations qui figurent dans ce rapport ne peuvent être complets et nous vous prions de bien vouloir nous excuser par avance des erreurs ou oubliés qui pourraient être constatés.

*Tous droits de reproduction réservés  
© Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques*

**Conception graphique et réalisation**  
**Identité Instruments**  
7, rue Gérhard  
92800 Puteaux  
Tél. : 01 42 04 73 73 – Fax : 01 42 04 73 40  
[agence@indentite.fr](mailto:agence@indentite.fr)

**Imprimé en France**

**Diffusion La documentation française**  
29-31, quai Voltaire  
75344 Paris Cedex 07  
Tél. : 01 40 15 70 10  
[www.ladocumentationfrancaise.fr](http://www.ladocumentationfrancaise.fr)  
DF : 5HC21470

En application de la loi du 11 mars 1957 (article 41) et du code de la propriété intellectuelle du 1er juillet 1992, toute reproduction partielle ou totale à usage collectif de la présente publication est strictement interdite sans l'autorisation expresse de l'éditeur. Il est rappelé à cet égard que l'usage abusif et collectif de la photocopie met en danger l'équilibre économique des circuits du livre.



Le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, autorité de régulation, a été institué par la loi du 10 juillet 2000. En application des textes, il doit rendre compte de son activité dans un rapport annuel adressé au garde des Sceaux, ministre de la Justice, au ministre chargé de l'Économie et des Finances et au ministre de la Culture. Ce rapport est également communiqué à la Chambre nationale des commissaires-priseurs judiciaires, au Conseil supérieur du notariat, à la Chambre nationale des huissiers de justice.



Diffusion  
Direction de l'information légale et administrative  
La documentation Française  
Téléphone : 01 40 15 70 10  
[www.ladocumentationfrancaise.fr](http://www.ladocumentationfrancaise.fr)

Imprimé en France  
ISBN : 978-2-11-008609-9  
DF : 5HC26401  
Prix : 20 €