

Conseil des ventes volontaires
de meubles aux enchères publiques

Rapport d'activité

2018

LES VENTES AUX ENCHÈRES
PUBLIQUES EN FRANCE

Conseil des ventes volontaires
de meubles aux enchères publiques

Rapport d'activité 2018

LES VENTES AUX ENCHÈRES
PUBLIQUES EN FRANCE

La **documentation** Française

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

Directeur de la publication

Loïc Lechevalier

Administrateur HC Ville de Paris, 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 opérateurs de ventes volontaires ainsi qu'aux sources d'informations pour leur collaboration à la réalisation de ce rapport d'activité 2018.

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 oublis qui pourraient être constatés.

Selecture et mise en pages : studio graphique de la Dila

Tous droits de reproduction réservés

© Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques

ISBN : 978-2-11-145992-2

« En application du Code de la propriété intellectuelle du 1^{er} juillet 1992, une reproduction partielle ou totale à usage collectif de la présente publication est strictement interdite sans autorisation de l'éditeur. Il est rappelé à cet égard que l'usage abusif de la photocopie met en danger l'équilibre économique des circuits du livre. »

Sommaire



Avant-propos

Les ventes aux enchères : les chiffres clés de 2018

Introduction

Le Conseil des ventes volontaires

- 1 PRÉSENTATION DU CONSEIL
- 2 MEMBRES ET SECRÉTAIRE GÉNÉRAL DU CONSEIL
- 3 ORGANIGRAMME DES SERVICES AU 1^{er} JANVIER 2018

Chapitre 1

La régulation du marché en 2018

- I. L'ACCÈS DES ACTEURS AU MARCHÉ
- II. LE CONTRÔLE DE L'ACTIVITÉ DES ACTEURS SUR LE MARCHÉ
- III. LA FORMATION
- IV. LE CONSEIL : ACTEUR DE LA CONCERTATION ET FORCE DE PROPOSITION

Chapitre 2

Les ventes volontaires aux enchères publiques en France

- I. PRÉSENTATION DES OPÉRATEURS DE VENTES VOLONTAIRES
- II. PHYSIONOMIE DU MARCHÉ FRANÇAIS EN 2018
- III. LE SECTEUR « ART ET OBJETS DE COLLECTION »
- IV. LE SECTEUR « VÉHICULES D'OCCASION ET MATÉRIEL INDUSTRIEL »
- V. LE SECTEUR « CHEVAUX »

02	Les ventes aux enchères « Art et objets de collection » dans le monde en 2018	178
06	I. PRÉAMBULE	179
	II. L'ÉVOLUTION DU MARCHÉ MONDIAL DES VENTES AUX ENCHÈRES	
08	« ART ET OBJETS DE COLLECTION »	181
09	III. L'ANALYSE DU MARCHÉ PAR OPÉRATEURS	205
14	IV. SYNTHÈSE	210
16	Chapitre 3	
	Le cadre juridique, droit et déontologie	252
18	I. LE CATALOGUE	253
19	II. LA CIVS ET LE TRAITEMENT DES BIENS JUIFS SPOLIÉS DURANT LA DEUXIÈME GUERRE MONDIALE	262
21	III. LES ARCHIVES DE LA FRANCE LIBRE	264
71	IV. LE JUBÉ DE CHARTRES ET L'INALIENABILITÉ DES BIENS DU DOMAINE PUBLIC	266
76	V. LE DROIT DE SUITE À LA CHARGE DE L'ACHETEUR	268
96	Chapitre 4	
96	Présentation des comptes 2018	270
97	I. ANALYSE DES PRODUITS 2018 (HORS FORMATION)	272
98	II. ANALYSE DES CHARGES 2018 (HORS FORMATION)	274
113	III. ANALYSE DU RÉSULTAT ET DES RÉSERVES	275
	EXTRAIT DU RAPPORT	
165	DU COMMISSAIRE AUX COMPTES	277
172	COMPTES ANNUELS 2018	283

Avant-propos



Catherine Chadelat, *conseiller d'État*

En débutant, en 2011, le premier rapport d'activité de ma mandature, je m'étais autorisée une approche personnalisée. C'est sur une même note personnelle que je souhaite aujourd'hui clore ces huit années que j'aurai passées à la tête du Conseil des ventes volontaires.

Ma reconnaissance, d'abord.

Elle va, en premier lieu, aux pouvoirs publics – la Chancellerie en tête – qui, en me nommant puis en me renouvelant à la présidence du Conseil des ventes, m'ont manifesté leur confiance.

C'est aussi la reconnaissance de m'avoir permis de vivre une expérience passionnante : celle d'avoir pu observer et accompagner la mutation profonde d'un secteur clé de notre richesse culturelle et économique.

Jamais, en une dizaine d'années, le marché ne s'est autant transformé : mondialisation des enchères ; développement sans précédent des ventes en ligne ; compétition généralisée des places du marché et concurrence exacerbée entre les firmes, avec le duopole quasi indétrônable que constituent Christie's et Sotheby's ; financiarisation et spéculation toujours plus fortes ; niveau de chiffres d'affaires toujours plus élevé et concentration du marché toujours plus forte.

Ma reconnaissance va enfin, et surtout, au concours inlassable apporté par les membres du Conseil des ventes à l'accomplissement des missions dévolues par la loi. Leurs compétences, dans la diversité des approches, leur motivation et leur disponibilité ont permis de progresser sans cesse, avec l'appui efficace des services du Conseil, aussi réactifs que constructifs au quotidien comme dans les grandes occasions. J'en veux pour preuve la réussite qu'a

constituée le colloque du 17 avril 2019 à l'Académie des Beaux-Arts, et en collaboration avec celle-ci, sur le thème transversal « L'art peut-il vivre sans le marché de l'art ? ».

Ma fierté, ensuite.

Elle est d'avoir « accompagné » la profession pendant toutes ces années, quelles que soient les circonstances.

C'est sans doute là la tâche la plus productive du Conseil des ventes bien qu'elle ne figure pas en tant que telle dans les textes. Elle s'induit néanmoins de la reconnaissance, discrète par la loi du 20 juillet 2011, du rôle d'interface du Conseil entre le public et la profession, d'une part, et de force de proposition à l'égard des pouvoirs publics, d'autre part.

- S'agissant du rapport de la profession à la clientèle, le Conseil des ventes a multiplié les initiatives comme celles d'établir des guides pratiques, de prendre en compte les réalités locales par des réunions décentralisées, de permettre le dialogue entre les intéressés autour de petits déjeuners thématiques, ou encore d'instaurer une véritable politique de médiation par l'action finement menée de son commissaire du Gouvernement.
- À l'égard des pouvoirs publics, le Conseil des ventes a pu jouer un rôle d'alerte sur l'adéquation de la réglementation aux besoins et de sensibilisation, comme en témoignent la protection juridique qu'il a obtenu du concept « d'enchères », la nécessité de faire assurer à Bruxelles l'autonomie du mécanisme des enchères face au droit de la consommation ou encore le colloque organisé en 2013, à l'Assemblée nationale, sur le nécessaire statu quo fiscal du marché de l'art face aux enjeux financiers qu'il comporte, aux bénéfices qu'il induit pour l'économie et aux emplois qu'il génère.

Ma fierté, c'est aussi d'avoir pu gérer avec transparence et rigueur une autorité dédiée à la régulation d'un secteur où doivent se conjuguer la sécurité du public et la compétitivité des acteurs.

En permettant un accès matériel aussi large qu'aisé et informel des services du Conseil au public comme aux professionnels, en initiant une politique de maîtrise des dépenses qui a permis, depuis deux ans, de diminuer de moitié les cotisations professionnelles, le Conseil des ventes a assuré pleinement ce que l'on doit attendre d'un organisme chargé d'une mission de service public.

Ma fierté, c'est enfin d'avoir donné aux professionnels mais aussi à l'ensemble des intervenants sur le marché des enchères (experts, collectionneurs, conservateurs...) les outils propres à leur permettre d'en apprécier l'économie et ses données, d'en percevoir les évolutions et d'adapter les stratégies en

conséquence, grâce à un observatoire économique des enchères d'une objectivité et d'une fiabilité assurées.

Le Conseil des ventes n'a pas été en reste dans l'analyse des conséquences induites, pour les praticiens, de la loi du 6 avril 2015, dite « loi Macron », en mettant en avant, dans ses échanges avec la Chancellerie comme avec l'Autorité de la concurrence, la double qualité de commissaire-priseur volontaire et de commissaire-priseur judiciaire que possède la plupart des professionnels des enchères.

L'exigence, en outre.

C'est celle de la qualité du service attendu des professionnels.

Le mot ne doit pas déranger car rien n'est plus naturel à la libéralisation d'un secteur – celui des enchères l'est depuis 2011 –, à sa compétitivité et à la satisfaction du service rendu, que le devoir d'assurer ses responsabilités. C'est avec ses atouts que tout professionnel doit se positionner : pour les opérateurs français, ce sont ceux du professionnalisme, de la compétence issue d'une formation rigoureuse, de la déontologie et des garanties financières.

C'est aussi l'assurance que les problèmes et dysfonctionnements seront réglés par une voie ou une autre, médiation ou sanction disciplinaire.

C'est également la certitude que des ventes à l'évidence illégales ne sauraient se dérouler ouvertement sur le marché. À une époque où la lutte contre le trafic de biens culturels et le blanchiment de l'« argent sale » prend toute son acuité, le pouvoir de suspension du président du Conseil des ventes est un instrument que nombre de pays victimes des pillages nous envient, comme en attestent les sessions annuelles de sensibilisation de l'Unesco auxquelles participe le Conseil des ventes.

Enfin, face à une certaine « anarchie ludique » des grands réseaux internet du secteur non régulé, face à la « confusion récréative » de certaines émissions télévisuelles, il est également bon que certains repères soient mis en place.

La confiance, enfin.

À dire vrai, elle est à composantes multiples.

C'est d'abord la confiance du public dans la qualité du service rendu. Elle découle directement de l'« exigence » ci-dessus rappelée.

C'est ensuite la confiance des professionnels en leurs institutions.

Il n'est pas dans mon propos de me substituer à leur jugement et l'avenir des commissaires-priseurs n'est nullement figé : les réformes, législatives et réglementaires, se sont succédées depuis près de vingt ans et le mouvement

continuera, comme en témoignent les rapports qui se sont échelonnés à un rythme accéléré au cours de ces dernières années.

Il est normal qu'une profession évolue et s'adapte à son environnement.

La loi du 20 juillet 2011 a été, à cet égard, une étape importante qui a donné aux opérateurs les opportunités concurrentielles des firmes anglo-saxonnes. Elles n'ont peut-être pas, à ce jour, été pleinement exploitées, mais que les uns entendent aller pas à pas, alors que les autres voudraient bousculer plus avant, ne peut surprendre.

Il est à cet égard notable de constater la diversité des évolutions possibles, depuis la suggestion d'accroître la présence des professionnels au sein de l'autorité de régulation, jusqu'à la suppression pure et simple d'une régulation spécifique, en passant par l'institution d'un mécanisme d'autorégulation par les professionnels eux-mêmes.

Les réponses potentielles sont donc plurielles, elles ne s'accordent pas moins sur le constat d'un excès de contraintes administratives qui pèsent sur les opérateurs de ventes et qui appelle, notamment, une révision du dispositif d'autorisation pour l'exportation des biens culturels, comme celui complexe de la vente d'ivoire ou encore de rendre enfin effectif le livre de police électronique pour lui donner la modernité qui s'impose.

Le verdict est unanime : l'heure est à la simplification.

Reste qu'au-delà de ces aménagements ponctuels, l'avenir n'est pas écrit. Du moins serait-il paradoxal que celui-ci prenne le visage du passé. À ceux qui prônent, depuis un certain nombre de mois et avec une ténacité qui entend impacter les sphères publiques et médiatiques, un organisme quasi professionnel, je répondrais volontiers que l'image d'une profession se mesure à sa créativité et à sa volonté novatrice.

Que la profession soit, en tout cas, assurée, et ce sera là ma conclusion, de la confiance que le Conseil des ventes a toujours placé en elle. Ce sentiment a été partagé par l'ensemble des membres des deux mandatures successives de 2011 et 2015 qui, comme moi-même, quitteront leur fonction à l'automne prochain.

Je n'ai nul doute que nos successeurs partageront ce jugement.

LES VENTES AUX ENCHÈRES

Les chiffres clés de 2018

FRANCE



3 MDS€

Produit des ventes aux enchères ↘ 2,5 %

Dont **1,4 milliard d'euros**
en « Art et objets de collection » ↘ 4,1 %



410

Opérateurs de ventes volontaires (OVV)



0,87 MD€

Part réalisée par les
20 premiers opérateurs

dans le montant total
du secteur « Art et objets de collection »

62 %



38 %

des biens, en valeur,
adjudiqués à des étrangers



38 %

des ventes réalisées
par internet

INTERNATIONAL « Art et objets de collection »



3 112

Sociétés de ventes actives



27 MDS€

Montant des ventes aux enchères dans le monde

↓ 2,8%



16,3 MDS€

Part réalisée par les
20 premiers opérateurs
dans le montant des ventes mondiales

4

PREMIÈRES PLACES DE MARCHÉ



9,8 MDS€

États-Unis



8,7 MDS€

Chine



3,4 MDS€

Royaume-Uni



1,7 MD€

France

Introduction

Le Conseil des ventes volontaires

1 PRÉSENTATION DU CONSEIL 9

A. Missions, pouvoirs, responsabilités	9
B. Composition	11
C. Moyens	13

2 MEMBRES ET SECRÉTAIRE GÉNÉRAL DU CONSEIL 14

3 ORGANIGRAMME DES SERVICES AU 1^{er} JANVIER 2018 16

1 PRÉSENTATION DU CONSEIL

Le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, plus couramment dénommé Conseil des ventes (CVV), 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.

La loi du 20 juillet 2011 a complété la loi de 2000, qui se bornait à reconnaître au Conseil des ventes la personnalité morale, en le qualifiant juridiquement d'établissement d'utilité publique et en lui attribuant la qualité d'autorité de régulation.

Le Conseil veille, au bénéfice des consommateurs (acheteurs et vendeurs), au bon fonctionnement du marché des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques. Sa composition, ses attributions et ses moyens sont principalement 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.

Le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques régule les acteurs du marché des ventes aux enchères publiques volontaires en France. Il réglemente, veille, forme, contrôle et, si c'est nécessaire, sanctionne. Il assure également la bonne information des opérateurs de ventes aux enchères et des consommateurs sur la réglementation en vigueur comme sur l'économie du marché.

A. Missions, pouvoirs, responsabilités

La loi du 20 juillet 2011 a aménagé les pouvoirs du Conseil.

Le Conseil des ventes est chargé :

- d'enregistrer les déclarations des opérateurs de ventes volontaires (OVV). En vertu de l'article L. 321-4 du code de commerce, les OVV doivent, sous peine de sanctions pénales prévues à l'article L. 321-15 de ce code, avoir déclaré leur activité au Conseil préalablement au

démarrage de leur activité. Cette déclaration est accompagnée de différents justificatifs établissant que le nouvel opérateur présente un certain nombre de garanties prévues par les textes pour exercer l’activité de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, notamment en ce qui concerne son organisation, ses moyens, la sécurité des opérations, l’honorabilité de ses dirigeants et la qualification des personnes qui seront chargées de diriger les ventes ;

- 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 vente volontaire en France ;

- d’intervenir en cas de non-respect par les opérateurs du marché de leurs obligations légales ou professionnelles. Il s’agit du pouvoir disciplinaire du Conseil, sur lequel la loi apporte un certain nombre de précisions. Les poursuites disciplinaires sont engagées par le commissaire du Gouvernement à partir des réclamations reçues ou des constats qu’il a pu réaliser. 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 (dans laquelle ne siègent pas les opérateurs de vente).

La procédure devant le Conseil est contradictoire et se déroule dans le respect des droits de la défense. Après que le commissaire du Gouvernement a exposé ses conclusions, la personne mise en cause est entendue en dernier. Le Conseil des ventes peut infliger une sanction, à savoir un avertissement, un blâme, une interdiction d’exercice de tout ou partie de l’activité d’opérateur à titre temporaire (dans la limite de trois ans) ou définitive. Les décisions du Conseil 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 opérateurs de ventes volontaires de leurs obligations en matière de lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme ;
- d’identifier les bonnes pratiques et de promouvoir la qualité des services, en lien avec les professionnels ;
- d’élaborer un recueil des obligations déontologiques après avis des organisations professionnelles représentatives ;
- d’observer l’économie des enchères. Le Conseil présente depuis plusieurs années une analyse économique du marché des ventes aux enchères ;
- de formuler des propositions de modifications législatives et réglementaires, pouvoir également nouveau ;

- d'assurer conjointement avec la Chambre nationale des commissaires-priseurs judiciaires et avec le Conseil national des courtiers de marchandises assermentés, l'organisation de la formation professionnelle des futurs commissaires-priseurs habilités, en vue de l'obtention de la qualification requise pour diriger les ventes. Après un examen d'accès, la formation comporte des enseignements théoriques et pratiques sanctionnés par un certificat d'aptitude. Sur ces questions de formation, le Conseil collabore avec les autorités compétentes des autres États membres pour faciliter l'application de la directive 2005/36/CE du 7 septembre 2005 du Parlement européen et du Conseil relative à la reconnaissance des qualifications professionnelles. En outre, le décret n° 2013-884 du 1^{er} octobre 2013 a chargé le Conseil des ventes d'organiser la formation des notaires et des huissiers qui souhaitent réaliser des ventes aux enchères publiques volontaires à titre accessoire ;
- de publier chaque année un rapport annuel d'activité destiné aux pouvoirs publics et aux intervenants du marché.

B. Composition

Le Conseil des ventes est composé de onze membres nommés pour quatre ans.

Le garde des Sceaux, ministre de la Justice, nomme un membre du Conseil d'État, deux conseillers à la

Cour de cassation, un membre de la Cour des comptes, un représentant des professionnels et une personnalité qualifiée. Le ministre chargé de la Culture nomme, quant à lui, un représentant des professionnels, une personnalité qualifiée ainsi qu'un expert. Enfin, le ministre chargé du Commerce, nomme pour sa part un représentant des professionnels et une personnalité qualifiée.

Des suppléants sont désignés en nombre égal et dans les mêmes conditions. Le mandat des membres est renouvelable une fois. Le président est nommé par le garde des Sceaux, parmi les membres du Conseil d'État, de la Cour de cassation ou de la Cour des comptes.

Le mandat des membres du Conseil est exercé à titre gratuit.

Un magistrat du parquet est désigné par le garde des Sceaux pour exercer les fonctions de commissaire du Gouvernement auprès du Conseil des ventes. Un suppléant est désigné dans les mêmes conditions.

Le fonctionnement du Conseil est détaillé dans le règlement intérieur.

La composition du Conseil, telle qu’elle résulte des arrêtés des 5 octobre, 9 septembre, 8 juillet, 3 décembre 2015, du 9 mars 2017, des 12 février, 9 mars et 25 juillet 2018 et du 15 janvier 2019 publiés au *Journal officiel*, est la suivante :

Présidente

Catherine **Chadelat**, conseiller d’État

Membres titulaires

Francine **Bardy**, conseiller honoraire à la Cour de cassation

Pierrette **Pinot**, conseiller doyen honoraire à la Cour de cassation

Gilles **Andréani**, conseiller maître à la Cour des comptes, jusqu’en juin 2018

Martine **Ulmann**, conseiller maître honoraire à la Cour des comptes, depuis novembre 2018 (antérieurement membre suppléant)

Vincent **Fraysse**, dirigeant de société de ventes volontaires

Bernard **Vassy**, dirigeant de société de ventes volontaires

Patrick **Deburaux**, dirigeant de société de ventes volontaires

Nathalie **Moureau**, économiste

Serge **Lemoine**, conseiller culturel et scientifique d’une société de ventes, membre depuis le 9 mars 2017

Jacques **Rossi**, avocat

Sabine **Bourgey**, expert

Commissaire du Gouvernement

Brigitte **Garrigues**, substitut général, depuis le 2 mars 2016

Membres suppléants

Marc **Sanson**, conseiller d’État honoraire

Martine **Ract-Madoux**, conseiller honoraire à la Cour de cassation

Gérard **Pluyette**, conseiller doyen à la Cour de cassation

Patrick **Devaux**, conseiller maître honoraire à la Cour des comptes, depuis le 15 janvier 2019

Dominique **Ribeyre**, dirigeant de société de ventes volontaires

Pierre **Mothes**, vice-président d’une société de ventes volontaires

Victoire **Gineste**, commissaire-priseur, depuis le 12 février 2018

Christine **de Joux**, conservateur général du patrimoine honoraire

Antoine **Laurentin**, galeriste, depuis le 9 mars 2018

Éric **Gissler**, inspecteur général des finances

Dominique **Chevalier**, antiquaire

Commissaire du Gouvernement suppléant

Yves **Micolet**, avocat général près la Cour d’appel de Paris, depuis le 25 juillet 2018

C. Moyens

Le budget du Conseil est de l'ordre de 1,8 million d'euros (dont plus de 0,3 M€ dédié aux actions de formation). Son financement, hors les actions de formation, est principalement assuré par le versement de cotisations professionnelles obligatoires acquittées par les opérateurs de ventes.

Le Conseil des ventes volontaires dispose de services dirigés par le président. Le secrétaire général est, sous l'autorité du président, chargé de l'administration et de la gestion du Conseil. Il prépare et met en œuvre les décisions du président et du Conseil. Le secrétariat général comporte huit personnes au 1^{er} janvier 2018 : deux fonctionnaires détachés, six personnes titulaires d'un contrat à durée indéterminée. Le commissaire du Gouvernement dispose quant à lui d'un fonctionnaire de police mis à la 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, onze personnes participent à l'accomplissement des missions du Conseil des ventes.

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. Le Conseil comporte un comité d'audit ayant pour objet d'examiner la gestion financière du Conseil.



**Ensemble de l'Ordre
de l'Aigle Blanc (Russie)**

En or serti de diamants

Attribuée au général Albert d'Amade (1856-1941), par l'Empereur Nicolas II en 1913

Millon, le 30 mai 2018

860 000 €

*© CourtesyMillon, pour la maison
de vente et Mickaël Mohr pour la photo*

2 MEMBRES ET SECRÉTAIRE GÉNÉRAL DU CONSEIL

Présidente



Catherine Chadelat
Conseiller d'État

Membres titulaires



Francine Bardy
Conseiller honoraire
à la Cour de cassation



Pierrette Pinot
Conseiller doyen
honoraire à la Cour
de cassation



Vincent Fraysse
Dirigeant de société
de ventes volontaires



Sabine Bourgey
Expert



Gilles Andréani
Conseiller maître
à la Cour des comptes¹



Jacques Rossi
Avocat



Patrick Deburaux
Dirigeant de société
de ventes volontaires



Nathalie Moureau
Économiste



Bernard Vassy
Dirigeant de société
de ventes volontaires



Serge Lemoine
Conseiller culturel
et scientifique
d'une société de ventes²



Martine Ulmann
Conseiller maître
honoraire à la Cour
des comptes³

1. Jusqu'en juin 2018
2. Membre depuis le 9 mars 2017
3. Depuis le 12 novembre 2018
4. Depuis le 12 février 2018
5. Depuis le 15 janvier 2019
6. Depuis le 9 mars 2018
7. Depuis le 2 mars 2016
8. Depuis le 25 juillet 2018

Membres suppléants



Marc Sanson
Conseiller d'État
honoraire



Martine Ract-Madoux
Conseiller honoraire
à la Cour de cassation



Gérard Pluyette
Conseiller doyen
à la Cour de cassation



Dominique Ribeyre
Dirigeant de société
de ventes volontaires



Pierre Mothes
Vice-président
d'une société de
ventes volontaires



Victoire Gineste
Commissaire-priseur⁴



Christine de Joux
Conservateur général
du patrimoine
honoraire



Patrick Devaux
Conseiller maître
honoraire à la Cour
des comptes⁵



Antoine Laurentin
Galeriste⁶



Éric Gissler
Inspecteur général
des finances



Dominique Chevalier
Antiquaire



Loïc Lechevalier
Secrétaire général

Commissaire du Gouvernement



Brigitte Garrigues
Substitut général⁷

Commissaire du Gouvernement suppléant



Yves Micolet
Avocat général près de
la Cour d'appel de Paris⁸

3 ORGANIGRAMME DES SERVICES AU 1^{er} JANVIER 2018

Secrétariat général

Loïc **Lechevalier**

Administrateur HC Ville de Paris

Secrétaire général

Observatoire de l'économie des enchères

Pierre **Taugourdeau**

Secrétaire général adjoint

Directeur juridique

Catherine **Baron**

Directrice administrative

Suivi de la formation professionnelle

Contrôle des opérateurs et veille sur le marché

Ariane **Chausson**

Directrice de la communication

Patricia **Colombier**

Suivi de la comptabilité

Déclaration, caution et cotisation des opérateurs

Sylvie **Marly**

Assistante du président et du secrétaire général

Préparation des dossiers du Conseil

Fatiha **Messaoud**

Services généraux

Services du commissaire du Gouvernement

Annie **Mattéi**

Enquêteur

Céline **Chavrier**

Secrétaire

Nicolas de Staël

Paysage (La Ciotat), 1952

Huile sur carton signé en bas à droite

38 x 55 cm

Versailles Enchères, le 16 décembre 2018

790 000 €

© Versailles Enchères



Chapitre 1

La régulation du marché en 2018

I. L'ACCÈS DES ACTEURS AU MARCHÉ

- A. Les déclarations des opérateurs de ventes volontaires
B. Les déclarations des commissaires-priseurs de ventes volontaires

19 **IV. LE CONSEIL : ACTEUR DE LA CONCERTATION ET FORCE DE PROPOSITION** **76**

- A. Le Conseil des ventes à l'écoute des professionnels **76**
B. Le Conseil des ventes informe sur la réglementation des ventes aux enchères **86**
C. Les déplacements du Conseil des ventes en région en 2018 **87**
D. Les principales interventions de la présidente du Conseil **90**
E. Concrétisation d'un accès amélioré au système d'immatriculation des véhicules pour les maisons de ventes réalisant des ventes de véhicules d'occasion **93**
F. Publication du petit dictionnaire de l'expertise **93**

II. LE CONTRÔLE DE L'ACTIVITÉ DES ACTEURS SUR LE MARCHÉ

- A. Les informations dont dispose le Conseil sur les acteurs
B. Le traitement des réclamations par le commissaire du Gouvernement **22**
C. L'intervention en urgence du président du Conseil **45**
D. L'intervention du Conseil en matière disciplinaire **47**
E. L'intervention du Conseil en matière pénale **70**

21

21

45

47

70

III. LA FORMATION

71

- A. Bilan **72**
B. Cérémonie de remise des diplômes **75**

I. L'ACCÈS DES ACTEURS AU MARCHÉ

A. Les déclarations des opérateurs de ventes volontaires

La loi du 20 juillet 2011 a supprimé la nécessité de l'agrément préalable au profit d'une simple déclaration d'activité dont le non-respect est sanctionné pénalement. Les nouveaux opérateurs de ventes volontaires (OVV) doivent satisfaire aux mêmes conditions de fond que précédemment, la nouvelle loi et son décret d'application n'ont apporté que peu de modifications en ce domaine.

Huit nouveaux opérateurs de ventes volontaires ont été déclarés au Conseil des ventes entre le 1^{er} janvier et le 31 décembre 2018. Au 31 décembre 2018, le nombre total des opérateurs déclarés s'établit à 410 (contre 403 en 2017) soit une légère progression. Globalement, depuis la mise en œuvre

de la loi de 2000, le taux d'accroissement du nombre des opérateurs est de 20 %.

Pour ce qui est des sociétés agréées antérieurement à l'entrée en vigueur de la loi du 20 juillet 2011, le décret d'application du 30 janvier 2012 prévoit explicitement qu'elles sont réputées avoir satisfait à l'obligation de déclaration prévue par la nouvelle loi.

Les évolutions structurelles du marché

L'analyse des opérateurs de ventes déclarés au 31 décembre 2018 conduit à un certain nombre d'observations instructives sur les évolutions structurelles du marché.

• Sur la forme sociale des OVV

Sur les 410 OVV déclarés fin 2018, 295 ont une forme sociale à responsabilité limitée (SARL ou EURL), ce qui représente 72 % des opérateurs de ventes volontaires. La forme de la société par actions simplifiée (SAS) est la deuxième forme la plus utilisée (25 % des OVV).

	2002	2014	2015	2016	2017	2018
Société à responsabilité limitée (SARL et EURL)	293	323	314	307	298	295
SAS	32	71	79	84	92	102
SA	14	10	10	8	8	8
SNC	1	1	1	1	1	1
Société en nom personnel	0	3	3	3	4	4
TOTAL	340	408	407	403	403	410

● Sur le lien entre les ventes volontaires et les ventes judiciaires

L'adossement des opérateurs de ventes volontaires à des études de commissaires-priseurs judiciaires est un indicateur utile de la structuration du marché et de son éventuelle ouverture à des acteurs nouveaux dont la stratégie pourra

être différente. En 2018, 309 OVV, représentant 75 % du total, sont adossés à des études judiciaires. Ainsi, ce sont 25 % des opérateurs qui exercent la seule activité de ventes volontaires. Ce pourcentage est désormais stable depuis trois ans alors qu'il augmentait régulièrement depuis 2002.

	2002	2014	2015	2016	2017	2018
OVV adossés à des études de commissaires-priseurs judiciaires	317	309	306	303	298	309
OVV uniquement "volontaires"	23	99	101	100	105	101
TOTAL	340	408	407	403	403	410

dont, parmi les 101 OVV, 5 courtiers en 2018.

B. Les déclarations des commissaires-priseurs de ventes volontaires

Les personnes habilitées à diriger les ventes, désignées sous la dénomination de commissaire-priseur de ventes volontaires, doivent être déclarées au Conseil des ventes par l'opérateur dont elles dirigent les ventes.

Seules peuvent être commissaires-priseurs de ventes volontaires les personnes remplissant les conditions de nationalité (français, ressortissant de l'Union européenne ou de l'EEE), d'honorabilité et de qualification prévues par l'article L. 321-4 du code de commerce.

En 2018, 77 déclarations de commissaires-priseurs de ventes volontaires ont été adressées au Conseil des ventes. Compte tenu du nombre de retraits, à la demande d'opérateurs ou de commissaires-priseurs, le nombre de commissaires-priseurs de ventes volontaires exerçant en France est de 632 dont 5 courtiers de marchandises assermentés, soit une augmentation de 33 % depuis la création du régime des sociétés de ventes volontaires.

Le contrôle est effectué *a posteriori* par le Conseil des ventes, notamment sur le respect de la condition d'honorabilité qui est toujours exigée et peut donner lieu à une procédure disciplinaire.

II. LE CONTRÔLE DE L'ACTIVITÉ DES ACTEURS SUR LE MARCHÉ

A. Les informations dont dispose le Conseil sur les acteurs

1. La veille

Si le Conseil des ventes intervenait jusqu'au 1^{er} septembre 2011 pour contrôler l'accès des acteurs au marché des ventes aux enchères volontaires, la procédure déclarative issue de la loi du 20 juillet 2011 supprime ce contrôle *a priori*. Dans ces conditions, il est plus que jamais nécessaire que le Conseil puisse suivre *a posteriori* l'activité des opérateurs pour s'assurer que leurs conditions d'exercice sont 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. À cette fin, le Conseil assure une veille permanente sur le marché, par la consultation des sites internet, des catalogues de ventes ou de la presse spécialisée. Les relations entre les services du Conseil et le commissaire du Gouvernement permettent également l'échange et le partage d'informations, dans le respect de la confidentialité des procédures d'instruction des réclamations.

De manière plus formelle, le Conseil peut recevoir deux types d'informations :

- des signalements effectués par les OVV de changements dans leur situation ;
- des courriers ou réclamations émanant de vendeurs ou d'acquéreurs.

L'ensemble des informations reçues peut donner lieu à des traitements différents qui ne sont pas exclusifs les uns des autres : administratif, disciplinaire et pénal.

2. Signalement par les OVV d'une modification dans leur structure

Nouvelle personne chargée de diriger les ventes	77
Personne ne dirigeant plus les ventes	35
Changement de siège social	9
Changement de dirigeants	16
Cession de parts	12
Changement de dénomination sociale	11
Changement d'établissement secondaire ou adjonction d'un nouvel établissement	6
Changement de forme sociale	2
Modification de capital social	2
Autres	0
TOTAL	170

L’article R. 321-2 du code de commerce impose aux opérateurs 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.

Le nombre d’informations portées à la connaissance du Conseil au titre de cet article est de 170 en 2018 (contre 132 en 2017). La répartition des motifs de signalement figure dans le tableau suivant. Si les grandes tendances restent inchangées, un fait est, comme en 2017, à relever : le nombre significatif de « personne ne dirigeant plus les ventes » ou de « nouvelle personne chargée de diriger les ventes » reste essentiellement dû au passage d’une structure à l’autre des commissaires-priseurs, démission d’un côté puis recrutement immédiat de l’autre ; il ne signifie pas qu’il y a moins de commissaires-priseurs en activité.

B. Le traitement des réclamations par le commissaire du Gouvernement

Le commissaire du Gouvernement apporte les précisions suivantes sur son activité en 2018, en matière de poursuites et sanctions disciplinaires des opérateurs de ventes volontaires.

Depuis la loi n° 2000-642 du 10 juillet 2000, les opérateurs de ventes volontaires sont distincts des opérateurs de ventes judiciaires, seuls ces

derniers étant des officiers ministériels. Cependant, l’appellation « *commissaire-priseur* » reste dans tous les cas un label de garantie lié à l’existence d’un contrôle de l’activité. Ceci contribue largement à l’attractivité des ventes volontaires, physiquement lorsqu’elles se déroulent en salle de ventes ou, de plus en plus, à distance, par le relai de sites internet ou par des contacts téléphoniques.

La loi n° 2011-850 du 20 juillet 2011 a élargi le domaine d’intervention des opérateurs de ventes volontaires, avec la possibilité de vendre des biens neufs et, surtout, de procéder à des ventes de gré à gré.

En ce qui concerne l’activité « *répressive* » au sens large, c’est-à-dire le traitement des réclamations, l’engagement éventuel de poursuites et la demande que soient prononcées des sanctions disciplinaires, la continuité dans le temps a été assurée par le fait que ces missions sont et restent confiées par la loi à un « *commissaire du Gouvernement* », magistrat du parquet, désigné par arrêté du garde des Sceaux.

Son indépendance est garantie par son statut de magistrat. Il n’est pas en position de détachement auprès du CVV et ne relève donc pas de son budget. Actuellement, le commissaire du Gouvernement est membre du Parquet dirigé par la Procureure générale près la Cour d’appel de Paris ; à ce titre, il occupe également le siège du ministère public devant différentes

chambres de cette Cour. Aux yeux des auteurs de réclamations et des professionnels qui le sollicitent, son statut est une assurance d'impartialité, de compétence juridique et de préservation de la confidentialité du traitement des difficultés dont il est saisi.

En l'état, le CVV, autorité de régulation dont les missions sont fixées par l'article L. 321-18 du code de commerce, est notamment chargé, dans sa formation disciplinaire, qui exclut la présence des commissaires-priseurs de ventes volontaires, « *de sanctionner, dans les conditions prévues à l'article L. 321-22 les manquements aux lois, règlements et obligations professionnelles applicables aux opérateurs de ventes volontaires* ».

C'est le commissaire du Gouvernement qui au vu du résultat des investigations menées par ses services, saisit la formation disciplinaire du CVV par l'envoi à chaque personne morale maison de vente et/ou à chaque commissaire-priseur mis en cause, une citation à comparaître, leur indiquant qu'ils peuvent se présenter à la séance disciplinaire accompagnée de tout conseil de leur choix. Dès ce moment, les intéressés, comme leurs avocats, ont accès au dossier de poursuite.

Le commissaire du Gouvernement traite les réclamations que lui adressent les particuliers et les opérateurs de ventes volontaires eux-mêmes, le plus souvent, s'agissant de ces derniers, pour faire état

d'actes de concurrence déloyale ou de difficultés de répartition des frais engagés lorsqu'une vente a été co-organisée.

La séparation des activités de poursuite et de jugement, s'impose en matière disciplinaire, comme en matière pénale, au titre de l'exigence du procès équitable, imposée à la fois par le droit constitutionnel national et par la Convention européenne de sauvegarde des droits de l'homme. Aussi le commissaire du Gouvernement est-il le seul à pouvoir mettre en œuvre des poursuites disciplinaires.

Le commissaire du Gouvernement mène ou fait mener, par délégation, les investigations utiles au traitement des réclamations susceptibles de caractériser une infraction à la loi, aux règlements et au *Recueil des obligations déontologiques des opérateurs de ventes volontaires*, qui, élaboré après avis de la profession, a acquis une valeur réglementaire par son homologation par le garde des Sceaux.

Désormais, la fonction répressive est dépassée, en nombre et en intérêt pour les parties en cause, par la recherche d'une solution amiable, qui est une procédure ouverte au commissaire du Gouvernement par la loi du 20 juillet 2011, qui a précisé les conditions dans lesquelles il est possible d'y recourir.

Statistiquement, la pratique démontre que les faits susceptibles de conduire au prononcé

de sanctions disciplinaires sont en nombre limité, ce qui explique qu'en moyenne, depuis quelques années, la formation disciplinaire du CVV siège 3 à 4 fois par an, dans les cas les plus graves de violation du droit par un opérateur de vente volontaire aux enchères publiques et/ou un commissaire-priseur habilité.

Quatre décisions ont été prononcées en 2018 par la formation disciplinaire du Conseil des ventes volontaires, à l'encontre de 4 opérateurs personnes morales et de 4 opérateurs personnes physiques. Trois décisions ont été publiées.

Les décisions rendues ont été, pour chaque dossier : une relaxe, concernant l'existence ou non d'une obligation de conseil de la part de l'OVV à l'égard de son client, 8 mois d'interdiction d'exercice pour la personne morale et pour le commissaire-priseur, 2 mois d'interdiction d'exercice pour la personne morale, ainsi qu'un mois d'interdiction d'exercice, toujours pour la seule personne morale.

Le nombre de sanctions disciplinaires prononcées peut paraître faible, mais il reste relativement stable dans le temps. L'année 2016 avait donné lieu à 6 décisions de sanction disciplinaire, mais l'une constatait simplement l'exercice de son activité par un OVV en l'absence du cautionnement obligatoire et une autre ne faisait que tirer les conséquences, au plan disciplinaire, d'une condamnation pénale

devenue définitive, dossiers ne nécessitant aucune investigation. Ces chiffres doivent tout d'abord être rapportés au nombre d'opérateurs de ventes volontaires intervenant sur le territoire français, qui est de 410. Il traduit tout d'abord que, dans leur immense majorité, les OVV fonctionnent sans problème majeur, à la satisfaction de leurs clients. Il reflète en outre imparfaitement l'activité du commissaire du Gouvernement et de ses services. La comptabilisation intervient en effet par année civile, ce qui entraîne un décalage dans la perception de l'activité disciplinaire : par exemple, une poursuite engagée en année N - 1 (ici 2017) et conduisant au prononcé d'une sanction en N + 1 (2019), n'apparaît pas dans la statistique concernant l'année N (ici 2018).

Le nombre de délégations données par le commissaire du Gouvernement au commandant de police attaché à ses services, afin qu'il soit procédé à des investigations sur les faits dénoncés qui paraissent d'une certaine gravité est plus significatif. 12 délégations ont ainsi été rédigées en 2018.

Ce chiffre montre également la montée en puissance de la procédure de recherche de solutions amiables, dans plus de 300 réclamations enregistrées en 2018.

L'engagement de cette procédure est systématique lorsque des réclamations sont déposées par un opérateur de ventes contre un

autre opérateur, ce que l'exacerbation de la concurrence entre OVV contribue à développer. Les réclamations déposées fin 2017, trouvant leur aboutissement début 2019, ne sont pas comptabilisées au titre de 2018.

La part de plus en plus importante consacrée à la recherche de solution amiable se manifeste aussi par le fait qu'un accord transactionnel peut désormais intervenir, non seulement au moment du traitement initial d'une réclamation, mais jusque et y compris au cours des investigations menées sur délégation du commissaire du Gouvernement, lorsqu'un accord intervient entre le réclamant et l'OVV concerné, sous l'égide du commissaire du Gouvernement, dès lors qu'aucune infraction pénale n'est susceptible d'être caractérisée et que l'OVV n'est pas en situation de réitération d'un manquement disciplinaire précédemment constaté. La délégation du commissaire du Gouvernement a en effet pour objet de rechercher si un manquement a ou non pu être commis et, dans l'affirmative, de permettre d'en apprécier la gravité. Elle n'exclut pas, en présence d'une suspicion de manquement qui se révèle finalement de faible gravité, qu'un accord sur une solution amiable puisse mettre fin à la procédure. À titre d'exemple, cette voie a été demandée mais refusée, alors que les investigations avaient établi une suspicion d'abus de faiblesse sur

une personne dont les héritiers avaient, en fin d'investigations, accepté la contrepartie financière offerte par l'OVV sous condition qu'ils retirent la réclamation. L'envoi d'une citation à comparaître devant la formation disciplinaire, dans ce cas, répond notamment au souci de préserver la réputation et l'attractivité de la profession.

Le commissaire du Gouvernement veille à assurer un traitement objectif et impartial de tous les dossiers, par la vérification rigoureuse des faits et l'engagement systématique du contradictoire, suivis de leur qualification juridique, au regard des textes du droit positif. Cette analyse est suivie d'une recherche de la voie procédurale la plus adaptée, qui peut aller du classement sans suite à la demande que soit prononcée une sanction disciplinaire, en passant par le rappel à la loi, la recherche d'une solution amiable et/ou la transmission du dossier aux autorités compétentes, au titre desquelles figure le parquet du tribunal de grande instance concerné, chaque fois que le comportement en cause est susceptible d'être qualifié au plan pénal.

Très souvent, c'est la réparation du dommage qu'il estime avoir subi qui motive l'auteur d'une réclamation. Tout comme la demande d'annulation d'une vente volontaire ou la contestation de l'authenticité d'un bien vendu aux enchères, ce souhait relève, par principe, de la compétence des seules juridictions de

l'ordre judiciaire. L'article L. 321-21 du code de commerce, issu de la loi du 20 juillet 2011, permet au commissaire du Gouvernement de « proposer une solution amiable aux différends intéressant un opérateur de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques qui sont portés à sa connaissance ».

Cette recherche est d'intérêt commun pour les parties au litige. Pour le réclamant, elle constitue une alternative moins compliquée et coûteuse que l'engagement d'une procédure judiciaire, pour obtenir réparation du dommage qu'il a subi. Pour l'opérateur de ventes volontaires, elle a l'avantage de mettre fin rapidement à une difficulté et d'éviter un possible préjudice de réputation. Elle permet aussi d'apaiser des relations parfois devenues houleuses entre le professionnel et son client. Les très grandes maisons de vente la pratiquent elles-mêmes d'emblée.

Si cette voie doit être privilégiée, elle ne peut cependant être systématique et le commissaire du Gouvernement a précisé sa doctrine à cet égard. La procédure de recherche de solution amiable n'est mise en œuvre que si la réclamation paraît crédible, au vu des éléments objectifs de preuve qui l'accompagnent. Elle est exclue lorsque la réclamation est faite manifestement de mauvaise foi avec, par exemple, une demande d'indemnisation injustifiée au vu des éléments objectifs du litige.

Le commissaire du Gouvernement s'interdit de recourir à cette procédure lorsque les faits rapportés sont susceptibles de poursuites pénales. Lorsqu'ils constituent aussi un manquement aux règles professionnelles, il engage une procédure de sanction disciplinaire et peut aussi les transmettre au parquet compétent, sur le fondement de l'article 40 du code de procédure pénale. Il peut arriver que les faits allégués dans la réclamation ne puissent être établis que par des investigations de nature pénale, car le commissaire du Gouvernement n'a pas de pouvoir de coercition, que ce soit en matière de recherche des preuves ou qu'il s'agisse d'assurer le simple déferrement à sa convocation. Le commissaire du Gouvernement n'engage pas alors une poursuite disciplinaire et ne le fait que dans un second temps, sur le fondement de l'article L. 321-22 du code de commerce, qui lui permet, « si l'opérateur est l'auteur de faits ayant donné lieu à une condamnation pénale » d'engager une action disciplinaire dans les deux ans à compter de la date à laquelle cette condamnation est devenue définitive ». À condition, bien sûr, que la juridiction pénale n'ait pas prononcé elle-même, comme cela lui est possible, une peine complémentaire de nature disciplinaire.

En dépit de l'existence d'une condamnation pénale prononcée par un tribunal correctionnel, voire une cour d'appel, à l'encontre d'un

opérateur de ventes volontaires, et même si les faits en cause sont contraires à l'honneur et à la probité, le commissaire du Gouvernement n'engage pas une procédure disciplinaire pour ces mêmes faits tant que la condamnation pénale n'est pas devenue définitive.

Pour le commissaire du Gouvernement, la recherche de solution amiable est aussi exclue lorsque les faits constituent la réitération de manquements précédemment sanctionnés ou ayant donné lieu à un classement assorti d'un rappel à la loi.

Le régime juridique de cette recherche, a été déjà précisé par le commissaire du Gouvernement, dans les deux précédents rapports annuels d'activité : la procédure est ouverte après qu'aient été recueillis l'accord de chacune des personnes concernées, leur engagement d'en préserver la confidentialité et d'exécuter l'accord à intervenir, dans temps qu'il fixera. Il est expressément prévu que cet accord ne vaut pas reconnaissance par l'OVV d'avoir commis un manquement, ce qui, en cas d'échec de cette « *médiation* », empêche que ses déclarations puissent être réutilisées devant la juridiction qui serait saisie d'une demande en réparation du préjudice subi. Souvent, l'opérateur accepte de faire un geste commercial, pour mettre fin au litige et préserver son image.

L'accord, constaté et enregistré par le commissaire du Gouvernement,

porte l'engagement des parties de renoncer, une fois qu'il sera exécuté, à toute autre procédure ayant le même objet. S'il est loyalement exécuté, il met fin à toute possibilité de poursuite disciplinaire des chefs concernés.

Pour éviter la tentation que pourrait avoir l'opérateur de faire traîner les négociations afin d'acquérir la prescription disciplinaire des faits, qui est de trois ans à compter de la vente, le commissaire du Gouvernement donne, lorsque la date d'acquisition de cette prescription est proche, délégation au commandant de police attaché à ses services de procéder à des investigations. Cette délégation interrompt la prescription disciplinaire et n'est mise en œuvre qu'en cas d'échec de la recherche de solution amiable ou d'inexécution de l'accord intervenu dans le temps qu'il prévoit.

Il entre également dans la mission du commissaire du Gouvernement de saisir, dans l'urgence et à titre conservatoire, le président du CVV par une requête en suspension provisoire d'une vente volontaire aux enchères publiques programmée, chaque fois qu'il n'existe aucune « *victime* » en mesure de prendre cette initiative. Tel est, par exemple, le cas d'une vente d'objets placés par la loi hors du commerce juridique, portant sur des parties du corps humain.

Le commissaire du Gouvernement est parfois interrogé par le client d'un opérateur sur la réglementation ou

les procédures pouvant être mises en œuvre. Il ne lui est pas possible de délivrer des conseils, car il peut, par la suite, être saisi des faits sur lesquels son avis préalable est demandé. Son impartialité dans l'exercice des poursuites serait alors questionnée. Le commissaire du Gouvernement fait donc par principe suivre aux services du régulateur les interrogations portant sur l'applicabilité de la réglementation à telle ou telle situation. Lorsqu'il reçoit la transmission d'un message adressé au régulateur, il interroge la personne concernée pour savoir si elle dépose une réclamation, en lui demandant, dans l'affirmative, d'accompagner sa réponse des pièces justificatives nécessaires pour la rendre crédible.

Le commissaire du Gouvernement exclut de prendre en considération les réclamations anonymes.

Le commissaire du Gouvernement, garant de l'impartialité du traitement des procédures dont il est en charge, dans le respect des règles éthiques et déontologiques, l'est aussi de la confidentialité des procédures qui sont ouvertes dans ses services. Il est assisté d'un officier de police et d'un agent public qui sont tenus à une stricte confidentialité. Ainsi l'état d'avancement du traitement des réclamations reçues n'est communiqué à quiconque, hormis en réponse aux demandes que lui adresseraient les magistrats de l'ordre judiciaire ou les enquêteurs de police qu'ils délèguent.

À l'issue des investigations menées, le commissaire du Gouvernement envoie, s'il décide de poursuivre, une citation à comparaître devant la formation disciplinaire du CVV à la ou aux personnes physiques et/ou morales concernées, un mois avant la date prévue pour la séance, de sorte que, sur le fondement des éléments de la poursuite qui y sont détaillés, le ou les mis en cause puissent préparer leur défense. Les membres de la formation disciplinaire sont également destinataires de ces éléments. Le dossier constitué est tenu à la disposition de toute personne ayant eu connaissance de cette citation.

L'architecture nouvelle de la régulation, recommandée dans le rapport remis à la Ministre de la Justice en décembre 2018, par Henriette Chambon et Édouard de Lamaze, sur « *L'avenir de la profession d'opérateur de ventes volontaires* », qui préconise une séparation claire des fonctions de régulation, d'un côté, et de poursuites et de sanctions, de l'autre, est bienvenue.

Actuellement, les sanctions peuvent aller, par ordre de gravité croissante, du simple avertissement au blâme, à l'interdiction d'exercice de l'activité à temps partiel ou à une interdiction définitive d'exercer. La configuration actuelle des textes conduit le plus souvent à ce que ce soit la personne morale, opérateur de ventes volontaires, qui supporte la sanction, les décisions affectant les commissaires-priseurs personnes

physiques habilitées restant plus exceptionnelles. Or, il peut être très délicat de prononcer une sanction d’interdiction d’exercice, même pour un temps donné, à l’encontre d’une personne morale, susceptible d’employer des salariés qui seraient alors pénalisés, ce que relèvent systématiquement les avocats des personnes morales poursuivies.

Le commissaire du Gouvernement estime que l’évolution de la gamme des sanctions applicables est nécessaire. En effet, en cas de manquement d’une certaine gravité, l’avertissement ou le blâme ne suffisent pas et le degré supérieur prévu par l’article L. 321-22 du code de commerce, qui est celui de la suspension d’activité à temps ou définitive, peut être porteur de graves conséquences économiques et sociales, pour la suite de l’activité de l’opérateur et la situation de ses salariés, au mépris, les concernant, du principe de personnalité des peines. Le rapport Chaubon-Lamaze est en ce sens.

La sanction complémentaire que constitue la publicité de la décision est, en l’état du droit, laissée à l’appréciation de la formation disciplinaire du CVV. Une amélioration pourrait résulter de l’obligation de motiver l’absence de publicité.

La ou les personnes sanctionnées disposent, tout comme le commissaire du Gouvernement, de la faculté d’exercer un recours devant la cour d’appel de Paris, qui n’est pas suspensif, sauf pour l’intéressé

à obtenir, dans un premier temps et dans l’urgence, une décision en ce sens de la part du premier président de la cour d’appel de Paris.

Suite aux décisions rendues en 2018 par la cour d’appel de Paris, concernant les sanctions disciplinaires prononcées par la formation disciplinaire du Conseil des ventes volontaires, désormais seul le commissaire du Gouvernement est habilité à intervenir devant la Cour d’appel de Paris lors des recours déposés contre les décisions prises par la formation disciplinaire du CVV.

En 2018, deux arrêts sont intervenus à cet égard :

- le 16 janvier 2018, la première chambre de la cour d’appel de Paris a confirmé la sanction ayant frappé un opérateur de ventes volontaires, personne morale, pour « *n’avoir pas fait toute diligence pour identifier, rechercher, obtenir mandat et régler le vendeur de l’ouvrage* », à une interdiction d’exercice d’un mois. Elle a cependant assorti cette sanction d’un sursis à exécution et a limité la durée de la publication de la décision sur le site internet du Conseil des ventes et sur le site de la gazette Drouot à 2 mois, avec un coût maximum de 1500 € pour l’opérateur de ventes ;

- le 27 mars 2018, la cour d’appel de Paris a confirmé la sanction prononcée le 10 avril 2013 à l’encontre d’une personne morale opérateur de ventes volontaires et du commissaire-priseur y exerçant son activité,

portant interdiction d'exercice pendant un an. La sanction était intervenue ici pour « *avoir manqué aux obligations des articles L. 321-2 et L. 321-4 du code de commerce, impliquant l'entièvre maîtrise de l'organisation et de la réalisation de ventes volontaires ainsi que la responsabilité de l'ensemble des opérations ainsi qu'à l'article L. 321-9 du code de commerce sur la direction de la vente (...)* ». Cette sanction avait été validée par un précédent arrêt de la cour d'appel de Paris, qui a été cassé par la Cour de cassation le 10 septembre 2015, au motif que la cour d'appel avait statué au vu du mémoire déposé par le CVV, alors que « *l'exigence d'un procès équitable imposait qu'une juridiction disciplinaire de première instance ne soit pas partie au recours contre ses propres décisions* ».

N'interviennent à l'audience consacrée par la cour d'appel à l'examen d'une sanction disciplinaire prononcée par le CVV que le requérant et, s'il y a lieu, son conseil, le ministère public près la cour d'appel et le commissaire du Gouvernement près le Conseil des ventes volontaires.

1. Le traitement des réclamations

Si la plupart des réclamations sont directement adressées au commissaire du Gouvernement, certaines sont envoyées sur le site du Conseil, qui doit alors les retransmettre au commissaire du Gouvernement, avec la nécessité, très souvent, de revenir vers l'auteur

de la réclamation pour obtenir les pièces nécessaires à sa prise en compte.

Toute réclamation doit en effet contenir, ainsi que le précise le site internet du CVV, « *une copie des pièces justificatives utiles à l'examen du dossier, en particulier les échanges de correspondance (mails ou de courriers) avec l'opérateur de ventes/commissaire-priseur, la copie de mandat de vente, l'extrait du catalogue concerné... tout document de nature à établir le manquement dénoncé. En l'absence de pièces justificatives, la réclamation ne pourra être instruite*

L'auteur de la réclamation, dès lors qu'elle est accompagnée de ces pièces, reçoit un accusé de réception portant son numéro d'enregistrement.

De même que les dénonciations anonymes, les accusations non étayées ne sont pas enregistrées. Ainsi en est-il, par exemple, de deux lignes envoyées par e-mail, affirmant que « *le commissaire-priseur X vend des faux* » ou que « *Monsieur Y a une attitude méprisante envers ses clients* ». L'auteur de ce type de message est avisé par mail de la non prise en compte de sa demande, faute d'élément objectif susceptible de l'étayer.

Il arrive que le commissaire du Gouvernement soit destinataire de réclamations manifestement abusives, au fond comme en la forme,

notamment par des réclamants dits « *d'habitude* » qui usent et abusent du dispositif d'envoi électronique des réclamations.

Les réclamations manifestement dépourvues de sérieux ou restant non étayées font immédiatement l'objet d'un classement sans suite, dont l'auteur de la réclamation est avisé. Dans ce cas, l'opérateur de ventes volontaires n'est pas sollicité mais il reçoit copie de la réclamation et de la lettre de classement adressée à son auteur par le commissaire du Gouvernement.

L'opérateur de ventes volontaires mis en cause de manière formellement sérieuse reçoit systématiquement communication des griefs articulés à son encontre et est appelé à y répondre par retour. Il est averti de ce que ses explications pourront être transmises à l'auteur de la réclamation et il lui est demandé de joindre tout document utile, copie de la réquisition de vente, du procès-verbal de la vacation concernée, catalogue de la vente, s'il y a lieu...

Le défaut de réponse au questionnement du commissaire du Gouvernement constitue en lui-même un manquement disciplinaire pouvant donner lieu à sanction.

Lorsque les faits dénoncés ne relèvent pas de la compétence du commissaire du Gouvernement, la réclamation est réorientée, vers, par exemple, la chambre compétente de discipline des commissaires-priseurs judiciaires (devenus

commissaires de justice avec la réforme de la loi « Macron » du 6 août 2015).

Si la réclamation porte sur l'authenticité d'une œuvre, son auteur est invité à saisir la juridiction judiciaire qui est seule compétente pour en connaître, car la loi ne permet pas au commissaire du Gouvernement d'ordonner une expertise.

Le commissaire du Gouvernement peut procéder lui-même à toute audition qui lui paraît utile, qu'il s'agisse du réclamant et/ou de l'opérateur de vente, voire même d'un tiers, tel que l'expert intervenu dans l'opération de vente. Il peut également donner au commandant de police affecté à ses services, une délégation afin de procéder à toutes investigations et auditions utiles à la manifestation de la vérité. Les personnes convoquées sont informées de ce qu'elles peuvent être accompagnées d'un avocat.

En 2018, le commissaire du Gouvernement et ses services ont traité 313 réclamations (303 ont été comptabilisées en 2017) dont 228 ont été clôturées l'année même, soit 73 %. Ce pourcentage est en augmentation et montre la diligence dont font preuve le commissaire du Gouvernement et ses services dans le traitement des réclamations.

Certaines de ces réclamations avaient pour objet de saisir le commissaire du Gouvernement de difficultés et de critiques sur la mise en œuvre de procédures mises en

place par des juridictions. Le commissaire du Gouvernement n'a pas compétence pour les traiter : seule la juridiction concernée ou la juridiction de recours est à même de statuer sur la conformité des mesures d'exécution à la décision initiale. En revanche, si une décision de justice établissait que des violations de la mission qui lui

était confiée, par accord avec les vendeurs dans un cadre juridictionnel, avaient été commises par un commissaire-priseur de ventes volontaires, il appartiendrait au commissaire du Gouvernement, sur la base de ce constat, d'examiner si des manquements de nature disciplinaire peuvent avoir été commis.

a/ La nature des litiges signalés en 2018

CATÉGORIE	1	Litiges OVV / Vendeurs	126	37 %	338
	2	Litiges OVV / Acheteurs	134	40 %	
	3	Incidents de vente	32	9 %	
	4	Infractions pénales	13	4 %	
	5	Divers	33	10 %	

Sur les 313 réclamations traitées en 2018, certaines peuvent porter plusieurs griefs : ainsi, le produit d'une vente non versée peut aller de pair avec un bien invendu et non restitué à son propriétaire ou avec un regret d'achat de la part d'un mauvais payeur ayantenchéri par Internet. Ainsi s'explique la différence entre le nombre de réclamations reçues (313) et le nombre de causes de litiges comptabilisé dans le tableau ci-dessus (338).

Comme les années précédentes, de plus en plus de litiges font suite à une vente intervenue « à distance » (*via Internet la plupart du temps*) et concernent la description du lot adjugé. Les ventes à distance sont également associées à la non-délivrance du lot acquis ou à sa détérioration après-vente (quasi systématiquement lors du transport).

Comme en 2017, le commissaire du Gouvernement a été destinataire en 2018 de réclamations infondées, exprimant de simples regrets d'achat ou contestant un classement sans suite intervenu, du fait que la réclamation initiale avait été déposée plus de 3 ans après la vente aux enchères. Toutes les décisions de classement du commissaire du Gouvernement sont motivées et portent mention de la possibilité pour l'auteur de la réclamation, de saisir, s'il l'estime utile, la juridiction de l'ordre judiciaire compétente pour connaître de ses griefs. Une certaine vindicte à l'égard d'un opérateur de ventes apparaît parfois. Le commissaire du Gouvernement a ainsi été saisi d'un litige alors qu'une solution amiable était intervenue entre les parties et que le plaignant avait été dédommagé.

Des vendeurs ont reproché à l'opérateur d'avoir procédé à une vente, sans qu'un mandat de vente ait été signé, alors que l'instruction des dossiers a révélé qu'ils avaient donné leur accord par e-mail. Le formalisme du mandat de vente imposé par la loi, qui exige un écrit signé par le vendeur, est protecteur de l'opérateur auquel ce moyen simple permet d'éviter les contestations sur l'existence, la portée et les conditions d'exécution du mandat de vente, le mandat signé renvoyant ordinairement expressément aux conditions générales de vente de l'OVV, et ce, même dans le cas où

existent de précédentes relations commerciales sans heurt, voire même cordiales, entre les parties. Il est de l'intérêt des opérateurs de toujours se préconstituer la preuve de la réalité du consentement de leur client acheteur ou vendeur, *a fortiori* lorsqu'il est très âgé ou serait susceptible de présenter un signe de déficience. Dans ce type de situation, ce sont presque toujours les héritiers ou légataires qui mettent en cause l'opérateur de ventes volontaires. Il est toutefois arrivé qu'un acheteur très âgé conteste lui-même l'adjudication à son profit d'une œuvre d'un certain prix...



Charlotte Perriand

Bibliothèque Nuage - 1960

Plans type « Tunisie » en aluminium brossé et laque noir, étagères en teck

Commande spéciale,
édition Steph Simon

Artcurial, le 16 mai 2018

Record du monde pour une
bibliothèque de Charlotte Perriand
vendue aux enchères

550 000 €

© Artcurial

	Nature du litige	Nbre	% TOTAL	Catégorie
VENDEURS	Bien non restitué	45	13 %	36 %
	Vente non réglée	16	5 %	13 %
	Vente sans mandat	16	5 %	13 %
	Frais divers vendeur* ¹	15	4 %	12 %
	Vente à vil prix	13	4 %	10 %
	Suivi de vente	6	2 %	5 %
	Annulation de vente par l'OVV	5	1 %	4 %
	Prix de réserve non respecté	5	1 %	4 %
	Bien endommagé	4	1 %	3 %
	Bien volé chez l'OVV	1	0%	1 %
ACHETEURS	Objet non conforme	54	16 %	40 %
	Authenticité contestée	27	8 %	20 %
	Lot endommagé	15	4 %	11 %
	Lot non délivré	13	4 %	10 %
	Annulation de vente par l'OVV	7	2 %	5 %
	Frais divers acheteur* ²	6	2 %	4 %
	Erreur montant d'adjudication	4	1 %	3 %
	Défaut de formalité* ³	4	1 %	3 %
	Divers acheteur* ⁴	4	1 %	3 %
Incidents de la vente	Entrave à enchères / Ordre d'achat non exécuté	15	4 %	47 %
	Erreur d'adjudicataire	3	1 %	9 %
	Autres incidents de vente* ⁵	14	4 %	44 %
Divers Judiciaire	Revente d'un objet volé	5	1 %	38 %
	Vente ou préparation de vente par un tiers non déclaré	3	1 %	23 %
	Signalement pour abus de confiance	2	1 %	15 %
	Non exécution d'un jugement judiciaire	2	1 %	15 %
	Mise en examen du prestataire d'un OVV	1	0 %	8 %
DIVERS	Question sur la réglementation* ⁶	9	3 %	27 %
	Demande de suspension (vente, OVV, retrait de lot)* ⁶	6	2 %	18 %
	Demande de renseignement sur le statut d'un OVV* ⁶	4	1 %	12 %
	Estimation fallacieuse	3	1 %	9 %
	Litige avec un prestataire/personnel	2	1 %	6 %
	Revendication d'un bien public	2	1 %	6 %
	Concurrence déloyale	2	1 %	6 %
	NOMBREUSES ventes extérieures (signalement du régulateur)	1	0 %	3 %
	Non paiement du droit de suite	1	0 %	3 %
	Expert "fictif"	1	0 %	3 %
TOTAL =				
338				

*¹Frais divers vendeur : publicité, transport, expertise, etc.

*²Frais divers acheteur : certificat d'authenticité, stockage, transport, etc.

*³Défaut de formalité : non remise du certificat annoncé/d'une carte grise, etc.

*⁴Divers acheteurs : demande d'un certificat pour œuvre acquise, refus de paiement en espèce/CB, non.

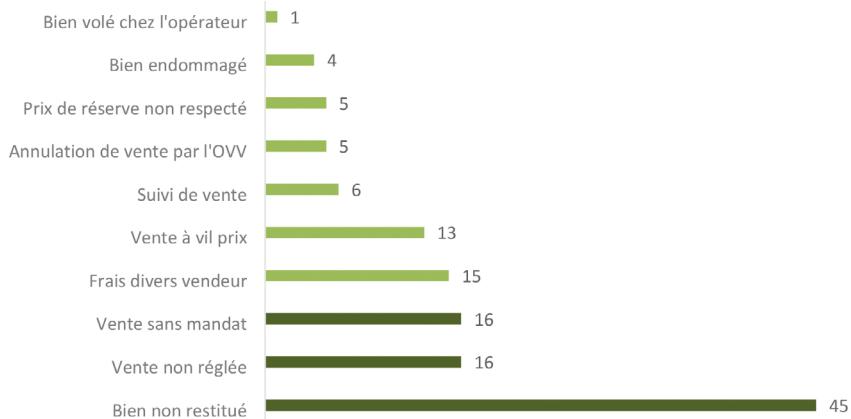
*⁵Autres incidents de vente : vente en un seul lot, division d'un lot, enchères dites "fictives".

*⁶Compétence du régulateur et non du commissaire du Gouvernement.

b/ Les litiges opposant un opérateur à un vendeur

Bien non restitué	45	36 %
Vente non réglée	16	13 %
Vente sans mandat	16	13 %
Frais divers vendeur	15	12 %
Vente à vil prix	13	10 %
Suivi de vente	6	5 %
Annulation de vente par l'OVV	5	4 %
Prix de réserve non respecté	5	4 %
Bien endommagé	4	3 %
Bien volé chez l'opérateur	1	1 %
TOTAL =	126	

Détail des litiges entre OVV et vendeurs en 2018



Deux principales causes de litige constituent presque la moitié des réclamations opposant les opérateurs de ventes à leurs clients vendeurs. Il s'agit, par ordre d'importance, de la non restitution à son propriétaire d'un bien et du non-paiement ou du paiement partiel d'un vendeur.

La non-restitution du bien confié mais invendu ou perdu a été

en 2018 la doléance la plus fréquente formulée par les vendeurs.

Il peut s'agir d'un simple oubli de l'opérateur et le bien est remis à disposition de son propriétaire sur simple demande du commissaire du Gouvernement.

Il arrive toutefois que le bien ait été égaré, endommagé ou même volé, alors qu'il était confié à la maison de vente.

L'opérateur propose souvent le remboursement de l'œuvre manquante ou abîmée, au prix de réserve ou à l'estimation basse, moins les frais de vente. Or, la perte ou la dégradation pouvant être la conséquence d'une négligence commise par la maison de vente, la question de la légitimité de retenir ces frais de vente est posée, a fortiori s'il n'y a pas eu présentation à la vente. Le tribunal de grande instance de Paris a estimé, par jugement du 20 juin 2013, qu'un opérateur, responsable de la disparition d'un tableau estimé 3 000/4 000 euros, non adjugé lors de plusieurs ventes aux enchères successives, devait verser à son client la somme de 4 000 euros, sans prélèvement de frais, soit son estimation haute et non le prix de réserve, qui, aux termes de l'article L. 321-11 du code de commerce, ne peut être supérieur à l'estimation basse, et ce, compte tenu de la « perte de chance de revente ultérieure ».

La multiplication des difficultés de paiement par les acheteurs des biens qu'ils ont acquis par adjudication apparaît liée au développement du marché électronique des ventes aux enchères, via Internet. Pour enchérir, il suffit d'un ordinateur, d'une connexion Internet et d'un clic. Mais l'on peut être trahi par la technique : le commissaire du Gouvernement a ainsi reçu une réclamation pour adjudication fictive, dont l'auteur disait avoir assisté à la vente via Internet, sans

enchérir, puis avoir éteint son ordinateur qui aurait porté des enchères tout seul...

Ce public, toujours plus nombreux, ignore encore souvent que, contrairement au régime des ventes à distance soumises au droit de la consommation, il ne bénéficie pas, dans le cadre des ventes aux enchères publiques, de la possibilité d'exercer un droit de rétractation et que, par suite, son regret d'achat ne peut être pris en compte. Cela le conduit à ne pas honorer le paiement de l'objet dont il est devenu adjudicataire.

Il arrive que l'opérateur de ventes, dans l'intérêt du vendeur et dans l'espoir de recouvrer finalement le prix d'adjudication, accorde à l'adjudicataire un délai de paiement. S'il omet d'informer le vendeur de la difficulté, le vendeur s'impatiente et dépose de son côté une réclamation. Si l'acheteur persiste dans son refus de payer, l'opérateur remet en vente le bien, selon la procédure de réitération d'enclière, après mise en demeure de l'adjudicataire défaillant.

Les ventes aux enchères publiques intervenues en l'absence de réquisitions signées par les vendeurs constituent une autre cause importante de litiges. L'article L. 321-5 du code de commerce rend obligatoire la signature d'un mandat de vente établi par écrit et l'opérateur doit vérifier la qualité de propriétaire des biens que doit avoir le signataire. Les difficultés interviennent dans

le cadre de ventes successoriales. L'intervention du notaire ne suffit pas à légitimer celle du commissaire-priseur, hormis le cas où cet officier ministériel aurait recueilli le mandat de tous les héritiers co-indivisiaires de vendre aux enchères les biens hérités. L'opérateur de ventes doit de son côté s'assurer qu'il dispose d'un mandat de vente signé par toutes les personnes propriétaires des biens ou par leur mandataire commun, dont il doit vérifier cette qualité.

La déception quant au prix d'adjudication résulte quant à elle d'une méconnaissance des mécanismes de la vente aux enchères publiques. Les vendeurs novices ne saisissent pas le caractère seulement informatif d'une estimation, qu'ils perçoivent comme un prix garanti.

Les griefs portant sur les divers frais associés à la vente (expertise, stockage, transports, etc.) sont régulièrement soulevés, alors même qu'ils doivent obligatoirement figurer sur la réquisition de vente. Il est arrivé que le montant des frais facturé soit égal voire supérieur au montant de l'adjudication, par exemple dans le cas de la vente de l'entier mobilier de qualité modeste d'une maison. Si le principe en la matière est celui de la liberté contractuelle, encore faut-il que le consentement recueilli de la part des clients ait été éclairé, sur le coût global de l'opération et le risque d'une vente au rendement incertain et modeste, voire même à produit négatif.

Une meilleure information sur la spécificité des ventes aux enchères publiques pourrait limiter ces difficultés, qui conduisent certes le plus souvent à un classement sans suite des réclamations, mais risquent de détourner une partie des vendeurs des ventes aux enchères publiques, dans un contexte de concurrence avec d'autres procédés de ventes. En dehors du domaine des ventes courantes, il serait utile de systématiser sur le mandat de vente, la mention du caractère indicatif des estimations présentées et la possibilité de prévoir un prix de réserve, permettant d'éviter que l'objet soit adjugé à vil prix. Certes, ces informations figurent par principe sur les conditions générales de vente des opérateurs, consultables par les vendeurs sur le site internet de l'opérateur, mais l'expérience montre que cette circonstance ne suffit pas à assurer une bonne information du vendeur, qui ne prend pas d'emblée connaissance de toutes les mentions de ce document, souvent très dense.

Le non-respect du prix de réserve qui, aux termes de l'article L. 321-12 du code de commerce ne peut être fixé à un montant supérieur à l'estimation la plus basse, est un grief parfois rencontré. Il peut s'agir d'une simple erreur du commissaire-priseur qui dédommage alors au plus vite son client, ou d'une pratique coutumière des opérateurs qui acceptent un flottement de 10 % en dessous du prix de réserve lors

de l’adjudication. Une information préalable sur ce point pourrait utilement exister.

La difficulté de la qualification en vente judiciaire ou volontaire d’une décision de justice autorisant la vente aux enchères publiques des meubles d’une personne protégée, placée sous tutelle ou curatelle, a été rencontrée, dans le cas où le commissaire-priseur concerné avait la double qualité de commissaire-priseur judiciaire et de commissaire-priseur de vente volontaire. La qualification de « *vente judiciaire* », relevant du contrôle de la chambre régionale des commissaires-priseurs judiciaires (devenus commissaires de justice avec la réforme de la « loi Macron » du 6 août 2015), n’intervient que si la décision de justice confie directement la mission de vendre à un commissaire-priseur. Lorsque le juge d’instance autorise seulement, par ordonnance, le tuteur ou le curateur d’une personne protégée à faire vendre ses biens, la vente aux enchères intervient sur le mandat donné par le tuteur. Il s’agit alors d’une vente volontaire.

La mise en vente de biens confiés au commissaire-priseur pour seule expertise est un grief récurrent. Cette situation révèle un défaut d’organisation matérielle de l’activité de l’opérateur concerné, et reflète l’absence d’un mandat écrit clair, soit de vente, soit pour expertise, signé par celui qui dépose l’objet. La pratique consistant à présenter au client un même document portant les mentions « *mandat de vente* » et « *pour expertise* » est de nature à créer la confusion.

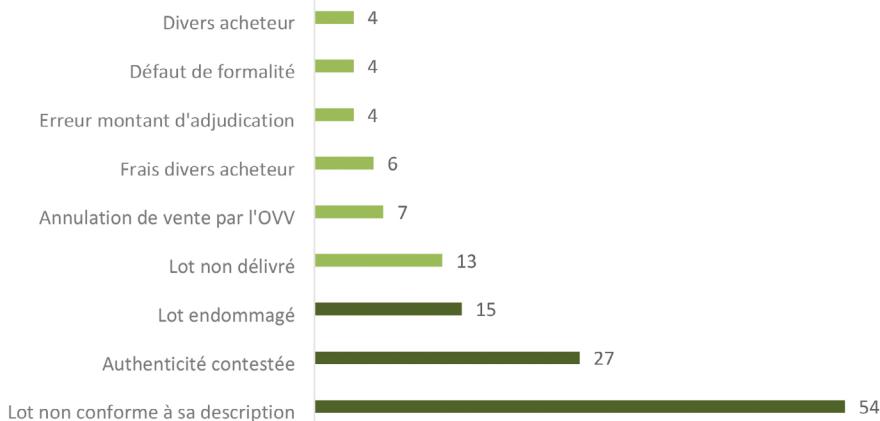
S’il arrive que certains vendeurs retournent la réquisition de vente signée au tout dernier moment, voire le jour même ou après la vacation, cette pratique est aux risques et périls de l’opérateur, tant au plan disciplinaire, en l’absence de preuve de réquisition écrite préalable, qu’à celui d’avoir à faire face devant les juridictions judiciaires à des actions en dommages et intérêts formées par des vendeurs mécontents des prix d’adjudication.

Au regard des aspirations de plus en plus marquées de leurs clients, le formalisme est objectivement l’allié de l’opérateur de ventes.

c/ Les litiges opposant un opérateur de ventes volontaires à un acheteur

Lot non conforme à sa description	54	40 %
Authenticité contestée	27	20 %
Lot endommagé	15	11 %
Lot non délivré	13	10 %
Annulation de vente par l’OVV	7	5 %
Frais divers acheteur	6	4 %
Erreur montant d’adjudication	4	3 %
Défaut de formalité	4	3 %
Divers acheteur	4	3 %
TOTAL =	134	

Nature des litiges entre OVV et acheteurs en 2018



De même que les années précédentes, la première cause de différend entre un opérateur et un acheteur porte sur la non-conformité du bien à sa description cataloguée. Vient ensuite le doute sur l'authenticité d'une œuvre, ces deux griefs représentant presque les deux tiers des litiges entre opérateurs et acheteurs portés à la connaissance du commissaire du Gouvernement. Pour les réclamations portant sur l'état du bien adjugé, les maisons de vente ont l'habitude d'arguer et même de mentionner dans leurs conditions générales de vente, que l'objet litigieux ayant été exposé en salle, il appartient aux adjudicataires potentiels de venir constater sur place son état.

L'argument de l'exposition préalable en salle est contesté, au regard de l'explosion des ventes à distance, qui permettent aux opérateurs

d'élargir considérablement leur clientèle. Eloignée de la salle de vente, celle-ci ne se déplace en effet pas lors de l'exposition préalable à la vente.

Lorsqu'un catalogue est édité, la loyauté des informations délivrées par l'opérateur de ventes est également mise en cause. La pratique révèle que les conditions générales de vente des opérateurs indiquent, par principe, que l'état de conservation des œuvres n'étant pas précisé dans le catalogue, les acheteurs sont tenus de les examiner personnellement avant la vente et que les rapports de condition demandés à l'opérateur et à l'expert avant la vente sont donnés à titre indicatif et n'engagent pas leur responsabilité, affirmation non fondée juridiquement.

Le Recueil des obligations déontologiques des opérateurs de ventes

volontaires, qui a valeur réglementaire, dispose que : « *Les objets proposés à la vente font l'objet d'une description préalable portée à la connaissance du public (...) La description de l'objet est sincère, exacte, précise, non équivoque au regard des connaissances que l'on peut en avoir au moment de la vente (...) La description indique l'existence de réparations ainsi que de réparations, manques et ajouts significatifs (...) la description se conforme aux définitions et aux typologies fixées par le décret n° 81-255 du 3 mars 1981 sur la répression des fraude en matière de transactions d'œuvres d'art et d'objets de collection modifié* » (décret dit « Marcus »). C'est ce texte qui permet de vérifier le bien-fondé de la réclamation.

Des difficultés sont apparues avec la présentation récurrente par les opérateurs de tableaux, assortie de la mention « *École du* » suivie de l'indication du siècle (par exemple xix ou xx^e siècle) et « *portant une signature de* », suivie de l'indication du nom de l'artiste renommé.

Si une telle présentation n'est pas, à la lettre, contraire à l'article 3 du « décret Marcus » précité, qui dispose, que : « *L'indication qu'une œuvre ou un objet porte la signature ou l'estampille d'un artiste entraîne la garantie que l'artiste mentionné en est effectivement l'auteur. Le même effet s'attache à l'emploi du terme « par » ou « de », suivie de la désignation de l'auteur* », des réclamations ont existé

de la part d'acheteurs ayant cru faire une bonne affaire.

Certes, il résulte le plus souvent manifestement du montant de l'estimation proposée que le tableau présenté ne peut être une œuvre authentique, mais l'information délivrée au public, si elle sert l'intérêt commercial de l'opérateur, n'est pas, pour le grand public, d'une grande clarté.

Des mentions figurent parfois dans les conditions générales de vente des opérateurs, qui indiquent : « *Aucune réclamation ne sera admise une fois l'adjudication prononcée* » ou « *objet vendu en l'état* », « *les dimensions et poids ne sont donnés qu'à titre indicatif* » et « *l'absence de mention dans le catalogue d'un incident ou accident n'implique nullement que le lot soit en parfait état de conservation ou exempt de restauration, usure, craquelure, réentoilage ou autres imperfections* ». Contraires au droit, elles n'ont aucune valeur juridique.

Les ventes dites « *courantes* », qui regroupent des lots de valeur minime, souvent en grand nombre, ne sont pas concernées par les exigences de description préalable exacte, précise et sincère, ainsi qu'en dispose l'article 1.5.5 du Recueil des obligations déontologiques des opérateurs de ventes volontaires.

Les ventes aux enchères publiques successives d'un même objet par plusieurs opérateurs, à quelques

mois d'intervalle, soulèvent des questions délicates, dans un domaine où les réclamations peuvent être systématiques, à la mesure des insatisfactions ressenties par les premiers vendeurs qui ont obtenu un prix plus bas que celui qui a été atteint lors d'une revente postérieure. Il n'est pas rare de voir apparaître alors des contestations de l'authenticité de l'œuvre concernée ou des informations données par l'opérateur ayant procédé à la première vente. La comparaison des prix successifs d'adjudication n'a pas de sens en elle-même, du fait que de nombreuses circonstances concourent à la fixation d'un prix d'adjudication, comme les techniques de valorisation du bien, le type de clientèle qu'est susceptible d'attirer un opérateur, la renommée de l'expert auquel il a recours, le carnet d'adresses de l'opérateur, sa spécialisation et, il ne faut pas l'oublier, le feu des enchères, tous ces éléments pouvant mener à un rapport assez lointain avec la perception de ce qui serait une valeur plus objective du bien. Seule une juridiction judiciaire pourrait traiter une demande d'annulation d'une telle vente. Le commissaire du Gouvernement ne peut connaître que de la qualité de l'information délivrée au public par les opérateurs de ventes volontaires.

L'identification de la personne responsable du transport des objets adjugés et arrivés cassés est également une question récurrente,

l'adjudicataire mettant systématiquement en cause l'opérateur de ventes alors que, dans la plupart des cas, c'est le transporteur qui est en cause. L'article 2.3.2 du *Recueil des obligations déontologiques des opérateurs de ventes volontaires* précise que « *L'adjudication est réalisée par la prononciation du mot « adjugé » accompagnant le coup de marteau. Elle opère le transfert de propriété.* ».

La responsabilité du bien passe alors à son acquéreur, ce qui dégage celle de l'opérateur de ventes, sauf si ce dernier a expressément accepté de prendre en charge le transport, la preuve étant à rapporter par l'adjudicataire.

Les acheteurs se plaignent de manière récurrente auprès du commissaire du Gouvernement du montant des « frais divers », en lien avec la vente, qui leur sont facturés, en sus de ce qui avait été annoncé, tels que des frais de garde-voile. Vendeurs et acheteurs, déjà redevables de frais généraux généralement fixés dans une fourchette de 25 à 30 % du prix d'adjudication, sont surpris de ces frais supplémentaires. Ils demandent la vérification de ce que des frais n'ont pas été comptabilisés deux fois, par exemple sous le vocable « *frais de mise en place des objets* » ou « *frais d'enlèvement* », alors que des « *frais généraux* » sont également facturés. Si la fixation des frais de vente est libre, dans un cadre contractuel, la preuve de leur acceptation par

le client, à même de percevoir leur objet, doit être rapportée.

Les frais doivent donc être détaillés dans les conditions générales de vente de l'opérateur, de même que la mention rendue obligatoire par les textes en vigueur de la possibilité de porter une réclamation devant le commissaire du Gouvernement près le Conseil des ventes volontaires.

d/ Autres litiges : litiges relevant des instances judiciaires, incidents de vente et divers

Les autres litiges soumis au commissaire du Gouvernement concernent essentiellement des questions relevant de la compétence exclusive du juge judiciaire, telles que la contestation de l'authenticité d'un bien, la dénonciation de ventes aux enchères organisées par un tiers non commissaire-priseur, la demande de réparation d'un préjudice lorsqu'elle ne se prête manifestement pas à une recherche de solution amiable.

Le commissaire du Gouvernement transmet les réclamations susceptibles de permettre la caractérisation d'une infraction pénale d'une certaine gravité, au regard notamment de l'existence ou non de l'élément d'intentionnalité, au parquet compétent, par la mise en œuvre de l'article 40 du code de procédure pénale.

Au titre des incidents de vente, *la pratique du « bourrage » d'enchères*, consistant à gonfler artificiellement celles-ci, par exemple par l'usage d'enchérisseurs fictifs

pour faire monter les enchères, dans le but d'atteindre un prix d'adjudication raisonnable, est quelquefois dénoncée auprès du commissaire du Gouvernement. Elle pose de grandes difficultés de preuve.

Le commissaire du Gouvernement reçoit également des réclamations concernant les *différends opposant les opérateurs de vente entre eux*, pour lesquels l'entrée en voie de recherche de solution amiable est systématique. La présence du commissaire du Gouvernement paraît de nature à permettre de renouer un dialogue précédemment interrompu concernant, par exemple, la répartition des résultats d'une vente organisée en commun. La dénonciation de faits de concurrence déloyale ne se prête par nature pas à l'engagement d'une telle recherche.

Le commissaire du Gouvernement reçoit également des *réclamations formulées par des prestataires, experts ou apporteurs d'affaires auxquels l'opérateur a eu recours pour une vacation et dont le travail n'a, selon eux, pas été ou a été insuffisamment rémunéré*. Le commissaire du Gouvernement en informe l'opérateur concerné, qui peut accepter la recherche d'une solution amiable. En cas de blocage persistant, l'analyse porte sur les termes du contrat liant les parties. Si le litige porte sur la réalité ou sur la qualité de la prestation fournie, il relève de l'appréciation du juge judiciaire, seul à même de désigner

un sachant pour analyser techniquement la situation.

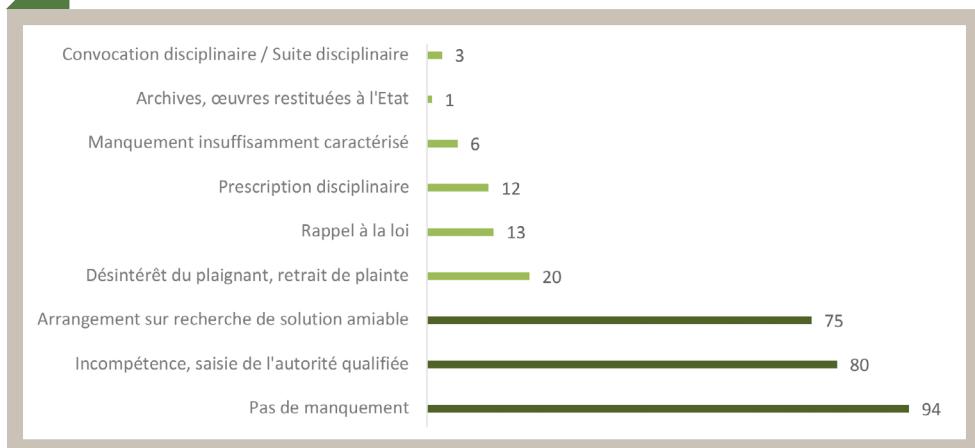
Certaines réclamations peuvent émaner de personnes totalement extérieures à la vente, telles que les contestations de la qualité de propriétaire de celui qui a signé le

mandat de vente. Elles sont réglées soit par une clarification entre les parties, soit par un renvoi à saisir le juge judiciaire qui, seul, dispose des moyens d'investigation nécessaires pour aller au-delà de la parole de l'un opposée à celle de l'autre.

e/ Les suites données et les motifs de réclamation

Motifs de classements ou suites données en 2018	%
Pas de manquement	94
Incompétence, saisie de l'autorité qualifiée	80
Arrangement sur recherche de solution amiable	75
Désintérêt du plaignant, retrait de plainte	20
Rappel à la loi	13
Prescription disciplinaire	12
Manquement insuffisamment caractérisé	6
Archives, œuvres restituées à l'Etat	1
Convocation disciplinaire / Suite disciplinaire	3
TOTAL =	304

Motifs de classement et suites données aux réclamations en 2018



Plus de la moitié (56 %) des litiges dont est saisi le commissaire du Gouvernement se termine par un classement, en l'absence de manquement commis ou en suite de

la solution amiable trouvée entre les parties.

En 2018, 304 classements ont eu lieu. Ce chiffre intègre le traitement de réclamations déposées

antérieurement à 2018 et se situe dans la moyenne globale des années précédentes.

Il est arrivé qu'une réclamation soit transmise par le commissaire du Gouvernement à l'opérateur de ventes, alors que ce dernier venait juste de donner satisfaction au réclamant, le client n'ayant pas jugé utile de prendre préalablement à l'envoi de sa réclamation l'attache de l'opérateur de ventes.

Environ un tiers des litiges dont le commissaire du Gouvernement est saisi a été classé sans suite disciplinaire pour absence de manquement dans les faits rapportés. L'importance de ce chiffre reflète la méconnaissance des règles du marché des ventes aux enchères publiques.

Un quart des différends dont est saisi le commissaire du Gouvernement ne relève pas de sa compétence mais de celle de l'autorité judiciaire, du CVV, d'autres organes disciplinaires (chambre régionale compétente des commissaires-priseurs judiciaires et chambre départementale des huissiers de Justice, désormais chambres des commissaires de justice – « loi Macron » du 6 août 2015) ou encore du mandataire judiciaire (dénonciation anonyme, dénonciation anonyme).

En présence d'un manquement d'importance mineure, commis par un opérateur n'ayant jamais été poursuivi, la voie du rappel à la loi peut être choisie, par courrier

ou sur procès-verbal d'audition. Il en est ainsi lorsque le manquement est réparé par un opérateur de ventes volontaires de bonne foi. Le classement avec rappel à la loi intervient sous condition de non-réitération des faits.

2. Le régime de la recherche de solution amiable

La loi du 20 juillet 2011 permet au commissaire du Gouvernement de « proposer une solution amiable aux différends intéressant un opérateur de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques qui sont portés à sa connaissance ».

Le recours à ce mode de règlement des conflits se développe, y compris devant les juridictions – la loi en faisant même désormais parfois un préalable nécessaire à l'examen d'un recours par le juge – car il permet de mettre fin à un contentieux dans des délais courts, tout en assurant l'acceptabilité de la décision par les parties au litige. Le client de l'opérateur peut ici obtenir un dédommagement rapide de tout ou partie préjudice qu'il estime voir subi, ce qui présente l'intérêt pour l'opérateur d'éviter la sanction tout en préservant sa réputation auprès de sa clientèle.

Le caractère strictement confidentiel de la procédure, entre les parties, est aussi un élément de son attractivité.

Le commissaire du Gouvernement peut décider de recourir à cette procédure, en l'absence de toute possibilité de qualification pénale des

faits et du constat que l'opérateur aurait déjà commis les mêmes faits. Une fois recueilli l'accord des parties sur cette procédure, le commissaire du Gouvernement a défini la méthode suivante :

- signature par les deux parties, préalablement à l'entrée en négociation, d'un engagement de garder la confidentialité des échanges à venir ;
- signature d'un engagement d'exécuter l'accord intervenu, dans le délai fixé par cet accord.

Le commissaire du Gouvernement peut recevoir les parties séparément dans un premier temps, afin de mesurer les attentes et intentions de chacun, avant de décider d'une éventuelle réunion qui permettrait de rétablir le dialogue entre les uns et les autres. Parfois, dans l'urgence, les parties sont entendues simultanément.

Les échanges font l'objet d'un procès-verbal signé par les parties et, s'il y a lieu, par leurs conseils présents. En 2018, 83 procédures de recherche de solution aimable ont été ouvertes, qui ont conduit à 75 accords trouvés entre les parties et 8 échecs. Les échecs enregistrés ont tenu le plus souvent, après examen contradictoire de la demande du réclamant, au caractère excessif des demandes. Acte est pris de cet échec par une décision du commissaire du Gouvernement mettant fin à la procédure et invitant l'auteur de la réclamation, s'il le souhaite,

à s'adresser à une juridiction judiciaire pour obtenir réparation du préjudice allégué. Si la réclamation faisait apparaître un ou des manquements disciplinaires, l'instruction les concernant est reprise.

3. Perspectives d'évolution des sanctions disciplinaires

La réorganisation de la régulation proposée par le rapport Chaubon-Lamaze formule en matière de poursuites et sanctions disciplinaires, certaines propositions qui méritent d'être soulignées, s'agissant tant de la séparation des activités de régulation et de sanction que de l'élargissement de la gamme des sanctions à une peine d'amende au profit du Trésor public, dont le montant maximum serait prévu par la loi et pourrait être décidé en corrélation avec la gravité du manquement commis et avec les capacités contributives de l'opérateur de ventes volontaires. Cette nouvelle typologie des sanctions permettrait leur plus grande individualisation, tout en évitant le risque d'atteinte à la pérennité de l'activité de l'opérateur de ventes volontaires concerné et de ses salariés.

C. L'intervention en urgence du président du Conseil

L'article L. 321-22 du code de commerce donne au président du Conseil des ventes le pouvoir de suspendre en urgence l'activité d'un opérateur de ventes volontaires ou d'un commissaire-priseur de

ventes volontaires. Il dispose : « *En cas d'urgence et à titre conservatoire, le président du Conseil peut prononcer la suspension provisoire de l'exercice de tout ou partie de l'activité de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques d'un opérateur ou d'une personne habilitée à diriger les ventes.* »

La décision du président du Conseil intervient sur requête soit commissaire du Gouvernement soit de toute personne intéressée, au terme d'une procédure contradictoire. L'opérateur ou le commissaire-priseur se voit communiquer préalablement les griefs et les pièces du

dossier ; il est entendu par le président du Conseil.

L'engagement de cette procédure peut intervenir dans deux cas :

- lorsque l'opérateur ou la personne habilitée à diriger les ventes ne respecte plus les conditions légales d'exercice de l'activité définies par les articles L. 321-4 et L. 321-6 du code de commerce. Ces conditions comprennent notamment l'obligation de compter une personne habilitée à diriger les ventes parmi ses associés, dirigeants ou salariés, l'obligation d'être couvert par une assurance de responsabilité professionnelle et l'obligation d'être titulaire dans un établissement de

Fernand Léger

Élément mécanique, 1920-1922
Huile sur toile

Provenant de la collection
André Lejard

Artcurial, le 4 juin 2018

1 450 000 €

© Artcurial



crédit d'un compte - dit « de tiers » - destiné exclusivement à recevoir les fonds détenus pour le compte d'autrui, compte de tiers qui doit être garanti par une assurance ou un cautionnement garantissant la représentation des fonds ;

- lorsqu'un opérateur de ventes volontaires s'apprête à vendre aux enchères publiques en violation d'une disposition légale ou réglementaire.

Lorsque le président du CVV est saisi par un tiers de faits pouvant entraîner une suspension de vente aux enchères publiques, le commissaire du Gouvernement intervient dans la procédure contradictoire qui est organisée avec l'opérateur de ventes. Le commissaire du Gouvernement peut également adresser directement une requête en suspension de vente au président du CVV.

La suspension peut concerner la vente d'un objet, une partie ou la totalité d'une vente, voire la totalité de l'activité de l'opérateur ou du commissaire-priseur concerné pour une durée maximale d'un mois ; elle peut être prolongée de trois mois par une décision du Conseil des ventes statuant de manière collégiale et après débat contradictoire.

Le fait qu'une telle décision intervienne en cas d'urgence implique que la requête repose sur des motifs ayant un caractère d'évidence ou ne supposant pas de contestation sérieuse. Il ne s'agit pas, par

exemple, d'obtenir la suspension d'une vente aux fins de rechercher les éléments permettant de contester la propriété ou l'attribution d'un bien.

En 2018, le président du Conseil a pris trois décisions fondées sur l'urgence. Deux dossiers portaient sur la légalité de la vente de l'objet : le premier portait sur un squelette humain, finalement retiré de la vente à l'initiative de l'opérateur de ventes volontaires et le second sur un squelette de dinosaure dont l'authenticité était contestée, contestation qui relevait des juridictions civiles et non de la procédure de suspension dans l'urgence par le président du Conseil des ventes. La dernière décision concernait quant à elle la vente de biens appartenant à une personne bénéficiant d'une mesure de protection juridique ; elle a donné lieu à suspension aux fins de protection du patrimoine de cette dernière.

D. L'intervention du Conseil en matière disciplinaire

Le Conseil des ventes s'est vu, dès sa création, doté d'une mission disciplinaire régie par les articles L. 321-18 et L. 321-22 du code de commerce. Aux termes de ces articles, le Conseil des ventes est habilité à sanctionner tout manquement d'un opérateur de ventes volontaires ou d'un commissaire-priseur de ventes volontaires à ses obligations légales, réglementaires et professionnelles,

cette dernière expression recouvrant principalement les règles déontologiques regroupées au sein du *Recueil des obligations déontologiques des opérateurs de ventes volontaires*.

Les modalités procédurales de l'instance disciplinaire sont définies par les articles L. 321-22 et R. 321-45 à R. 321-49-1 du code de commerce. Le commissaire du Gouvernement près le Conseil des ventes à l'initiative des poursuites. Il instruit les dossiers et convoque l'intéressé qui comparaît devant la formation disciplinaire du Conseil des ventes. Les sanctions que le Conseil peut prononcer sont l'avertissement,

le blâme, l'interdiction temporaire d'exercice de l'activité de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques ou de direction des ventes pour une durée pouvant aller jusqu'à trois ans et l'interdiction définitive d'exercice de l'activité.

Ces décisions sont susceptibles de recours devant la cour d'appel de Paris, dans le mois suivant la notification. Ce recours n'est pas suspensif : la décision doit être exécutée. La personne sanctionnée dispose cependant de la possibilité d'obtenir en référé, devant le premier président de la cour d'appel de Paris, la suspension de l'exécution de la décision.

Kaatedokus Sibéri : Diplodocus

Époque : Jurassique supérieur (161-145 millions d'années)

1 180 000 €

© Vincent Girier Dufournier pour Binoche et Giquello

Squelette d'Allosaurus Jinnadseri

Époque : Jurassique supérieur (161-145 millions d'années)

1 150 000 €

© Vincent Girier Dufournier pour Binoche et Giquello



Décisions & commentaires

Au cours de l'année 2018, trois décisions disciplinaires ont été rendues par le Conseil. Ces décisions sont reproduites ci-après, rendues anonymes et suivies d'un commentaire.

“

Décision n° 2018-835 du 15 janvier 2018 – extraits

Il est reproché à l'opérateur de ventes volontaires X d'avoir, à l'occasion de la vente aux enchères publiques d'une double planche d'Hergé tirée de l'album « le sceptre d'Ottokar » qui s'est déroulée le 16 mars 2016 :

- contrevenu aux obligations de l'article L. 321-5 du code de commerce en vendant aux enchères publiques un bien appartenant à l'un de ses prestataires, M. Y expert de la vente, sans en avoir préalablement informé le public ;
- contrevenu aux dispositions de l'article L. 321-5 du code de commerce et de l'article 1.2.2 du *Recueil des obligations déontologiques des opérateurs de ventes volontaires* en n'assurant pas la sécurité de la transaction et, en dépit des informations dont il disposait, en ne conseillant pas au vendeur de retirer la double planche de la vente, faute d'ordre d'acheteurs supérieur au prix de réserve initialement fixé ;

1. Sur la régularité de l'enquête

Attendu que l'opérateur de ventes volontaires X demande le retrait de l'ensemble des éléments de l'enquête relatifs au manquement, lors de la vente, à son obligation d'information préalable du public d'un bien appartenant à l'expert de la vente, au motif que les faits incriminés seraient hors du champ de la délégation du 19 janvier 2017 donnée par le commissaire du Gouvernement au commandant de police pour instruire la plainte ;

Mais attendu que la délégation du 19 janvier 2017 porte sur « les conditions dans lesquelles s'est déroulé l'ensemble des opérations » de la mise en vente aux enchères publiques de la double planche d'Hergé appartenant à M. Z, incluant ainsi les modalités de vente de l'ensemble des lots proposés lors de cette vacation et, par suite, les conditions de l'expertise ; que la demande de retrait est, en conséquence, non fondée ;

2. Sur le manquement, lors de la vente, à l'obligation d'information préalable du public d'un bien appartenant à l'expert de la vente

Attendu que, selon l'article L. 321-32 du code de commerce : « *L'expert mentionné à l'article L. 321-29 ne peut décrire, présenter, estimer, ni mettre en vente un bien lui appartenant, ni se porter acquéreur directement ou indirectement pour son propre compte d'un bien dans les ventes aux enchères publiques auxquelles il apporte son concours. / À titre exceptionnel, l'expert peut cependant vendre, par l'intermédiaire d'un opérateur mentionné à l'article L. 321-4, un bien lui appartenant à condition qu'il en soit fait mention dans la publicité de manière claire et non équivoque* » ;

Attendu qu'il ressort des éléments du dossier qu'à l'occasion de la vente aux enchères publiques de bandes-dessinées du 16 mars 2016 dont M. Y était l'expert, l'opérateur de ventes volontaires X a proposé à la vente trente-six lots, présentés dans la réquisition de vente comme appartenant à la société A dont M. Y était gérant ;

Attendu qu'il ressort de ces mêmes éléments que M. Y n'est pas intervenu dans sa mission d'expertise en qualité de représentant légal de la société A ;

Attendu que l'autonomie de la personnalité juridique de la société ne permet pas de considérer que les lots concernés ont été vendus par l'expert de la vente et qu'il ne saurait en conséquence être reproché à l'opérateur de ventes volontaires X d'avoir omis de réaliser la publicité prévue à l'article L. 321-32 du code de commerce précité ; qu'il y a lieu de constater que le manquement n'est pas établi ;

3. Sur le manquement à l'obligation de conseil

Attendu que, selon le 2^e alinéa de l'article L. 321-5 du code de commerce, « *Les opérateurs de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques mentionnés au même 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* » et que, selon l'article 1.2.2 du Recueil des obligations déontologiques des opérateurs

de ventes volontaires, « L'opérateur de ventes volontaires est soumis à un devoir de transparence et de diligence à l'égard du vendeur pour l'établissement du mandat de vente et cela tout au long du processus de vente. / Il lui apporte tous les éléments d'information dont il dispose pour éclairer sa décision quant aux conditions de mise en vente de l'objet concerné » ; qu'il s'en déduit une obligation pour l'opérateur de ventes volontaires de transmettre à son mandant toute information propre à éclairer son jugement quant à l'opportunité de mettre en vente son bien et aux modalités de cette vente ;

Attendu que l'opérateur de ventes volontaires X a été chargé de vendre une double planche d'Hergé appartenant à M. Z par mandat en date du 22 janvier 2016 qui prévoyait notamment un prix de réserve de 900 000 euros ; qu'au matin de la vente, l'opérateur de ventes volontaires X n'avait reçu qu'une seule manifestation d'intérêt pour l'achat de cette double planche, au prix de 650 000 euros, inférieur au prix de réserve ; que l'opérateur de ventes appelait M. Z par deux fois, d'abord par M. B responsable de la vente puis par Mme C présidente de l'opérateur, pour l'informer du risque de voir la double planche rester invendue et lui demander de baisser le prix de réserve ; qu'après avoir refusé dans un premier temps, M. Z acceptait finalement de baisser le prix de réserve à 650 000 euros, prix auquel la double planche était effectivement vendue ;

Attendu que M. Z qui espérait un prix d'adjudication supérieur reproche à l'opérateur de ventes volontaires X de ne pas lui avoir conseillé de retirer son bien de la vente ; qu'il n'est cependant pas établi que la décision de M. Z de proposer la double planche d'Hergé avec un prix de réserve abaissé plutôt que de la retirer de la vente, option expressément prévue moyennant dédit dans le mandat de vente, a été le fruit d'un manquement de l'opérateur à son devoir d'information dès lors que ce dernier avait pris l'attache de son vendeur avant la vente pour l'informer de la situation et le conseiller de telle sorte que son lot puisse être vendu ;

Attendu dès lors qu'il y a lieu de constater que le manquement n'est pas établi ;

Décide

Article 1^{er}

La demande de retrait des éléments de l'enquête relatifs au premier manquement est rejetée.

Article 2

Le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques dit n'y avoir lieu à sanction à l'encontre de l'opérateur de ventes volontaires X.

[...]

Commentaires

Cette décision aborde trois questions fort distinctes.

En premier lieu, la validité de l'enquête menée dans le cadre des poursuites. L'enjeu était de savoir si elle entrait effectivement dans le champ de la délégation donnée par le commissaire du Gouvernement au commandant de police en charge des investigations. À cette question, le Conseil répondait positivement au regard des termes de cette délégation, rappelant ainsi que celle-ci définit les contours de l'instruction menée par le commissaire du Gouvernement.

En deuxième lieu, le manquement à l'obligation de publicité préalable de la vente d'un bien appartenant à l'expert de la vente. Ce manquement n'était pas établi en l'espèce, à raison de la distinction entre la personne de l'expert et celle du vendeur, société dont l'expert de la vente était gérant. L'autonomie de la personnalité juridique de chacun des intervenants interdisait en l'espèce de considérer que l'expert était le vendeur et conduisait le Conseil à ne pas retenir le manquement de défaut de publicité.

Enfin, le Conseil était invité à se prononcer sur l'existence d'un manquement à l'obligation de conseil de l'opérateur de ventes volontaires au vendeur, son mandant. La mission de l'opérateur ne se limite en effet pas à la mise en vente du bien de son vendeur : il doit accompagner ce dernier dans toutes les phases de la vente, notamment en le conseillant sur l'opportunité et les modalités de la mise en vente.

En l'espèce, s'agissant de planches de bande-dessinée de forte valeur, l'opérateur avait transmis au vendeur la seule manifestation d'intérêt formulée par un acquéreur potentiel. Cette manifestation d'intérêt portait cependant sur un montant sensiblement inférieur au prix de réserve. L'opérateur avait néanmoins suggéré à son vendeur de baisser son prix de réserve, permettant ainsi la conclusion de la transaction. Si le vendeur devait ensuite reprocher à l'opérateur de lui avoir conseiller cette vente, pour un prix inférieur à ses espérances, plutôt qu'un retrait de la vente qui lui aurait permis d'envisager une vente ultérieure à meilleur prix, le Conseil considérait que l'opérateur avait satisfait à ses obligations de conseil

en prenant l'attache des parties et notamment du vendeur avant de procéder à la vente aux enchères du lot et de le vendre au prix proposé par l'acquéreur plutôt qu'à celui qu'attendait le vendeur initialement. Le regret du vendeur ne pouvait masquer le fait qu'il avait *in fine* pris lui-même la décision de vendre. L'opérateur de ventes volontaires avait satisfait à ses obligations en transmettant toutes les informations à sa disposition à son mandant et en le mettant en situation de prendre la décision finale de vente ou de retrait.

Charles Meynier

(Paris 1768 – 1832)

Télémaque, pressé par Mentor, quitte l'île de Calypso – 154 x 203 cm

Signée et datée en bas à gauche: ch. Meynier / an 8

Couton Veyrac, le 27 mars 2018

1 800 000 €

© Couton Veyrac Jamault



“

Décision n° 2018-836 du 20 juillet 2018 – extraits

Il est reproché à l’opérateur de ventes volontaires X d’avoir, à l’occasion de la vente aux enchères publiques, le 26 septembre 2017, de l’ensemble des biens mobiliers de deux maisons et d’autres biens appartenant à Mesdames Marie-Pierre Y et Véronique Y-R qui en avaient hérité de leur mère :

- contrevenu aux dispositions de l’article L. 321-5 du code de commerce, qui impose aux opérateurs de disposer d’un mandat de vente écrit signé par le vendeur et oblige l’opérateur de ventes à prendre toute disposition propre à assurer pour leur clients la sécurité des ventes volontaires aux enchères publiques qui leur sont confiées ;
- contrevenu aux dispositions de l’article L. 321-7 du code de commerce, qui impose aux opérateurs d’aviser le Conseil des ventes volontaires préalablement à l’organisation de ventes aux enchères en dehors de ses locaux ;
- contrevenu aux dispositions de l’article L. 321-10 du code de commerce, qui impose à l’OVV de tenir un registre, dit « *livre de police* », dans les formes prescrites par les articles 321-7 et 321-8 du code pénal ;
- contrevenu aux dispositions de l’article L. 321-11 du code de commerce, qui impose à l’opérateur de ventes d’effectuer une publicité sous toute forme appropriée, celle-ci étant indissociable, par nature, de l’obligation qui pèse sur cet opérateur d’en respecter les termes ;
- contrevenu aux dispositions du paragraphe 1.2.2 du chapitre II « les Opérations » du *Recueil des obligations déontologiques des opérateurs de ventes volontaires* de meubles aux enchères publiques qui impose à l’opérateur un devoir de transparence et de diligence à l’égard du vendeur, pour l’établissement du mandat de vente et tout au long du processus de vente ;
- contrevenu aux dispositions de l’article 2.1 du *Recueil des obligations déontologiques des opérateurs de ventes volontaires* de meubles aux enchères publiques qui impose à l’opérateur, lors de l’ouverture de la vente, de porter à la connaissance du public les modalités pratiques de la vente.

Il est reproché à M. Z pris en sa qualité de commissaire-priseur de ventes volontaires d'avoir :

- contrevenu aux dispositions de l'article L. 321-4 du code de commerce et de l'article L. 321-9 du même code qui définissent les missions dévolues au commissaire-priseur de direction de la vente, d'adjudication ;

1. Sur la nullité de la procédure disciplinaire

Attendu que l'opérateur de ventes volontaires X et M. Z conlquent à la nullité de la présente procédure disciplinaire au motif que les plaignantes ont d'abord saisi la Compagnie des commissaires-priseurs... et que sur indication du président de cette dernière qu'elles ont, dans un second temps, saisi le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques ;

Attendu cependant que l'intervention du président de cette Compagnie avait pour seul objet d'orienter les intéressées vers le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, seule autorité compétente pour recevoir leur réclamation s'agissant d'une vente aux enchères publiques volontaires sans que cette intervention ait un quelconque effet sur le déroulement de la procédure ;

Attendu en conséquence qu'il y a lieu de rejeter le moyen ;

2. Sur le manquement à l'obligation d'établissement d'un mandat de vente écrit

Attendu que, selon le 1^{er} alinéa de l'article L. 321-5 du code de commerce : « *Lorsqu'ils organisent ou réalisent des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, les opérateurs mentionnés à l'article L. 321-4 agissent comme mandataires du propriétaire du bien ou de son représentant. Le mandat est établi par écrit.* » ;

Attendu que l'opérateur de ventes volontaires X a, le 26 septembre 2017, procédé à la vente aux enchères publiques du contenu de deux maisons auquel ont été ajoutés une cinquantaine de lots provenant d'une troisième maison et une voiture DS, le tout appartenant à Mesdames Marie-Pierre Y et Véronique Y-R sur le seul fondement d'un courriel adressé le 10 juillet 2017 par M^e A, notaire à C en Gironde, intervenant sur la succession de leur mère et informant l'opérateur de ventes volontaires de l'accord des deux héritières pour cette vente aux enchères publiques ;

Attendu que ce document qui se borne, de la part d'un tiers, à faire état d'un accord de Mesdames Y mais n'émane pas de ces dernières ni ne porte leurs signatures ne saurait être regardé comme un mandat de vente établi au nom de Mesdames Y ;

Attendu qu'en procédant à la vente aux enchères publiques des biens appartenant à Mesdames Y sans disposer d'un mandat écrit de ces dernières, l'opérateur de ventes volontaires X a commis un manquement justifiant d'une sanction au titre des dispositions de l'article L. 321-22 du code de commerce, la circonstance que ce manquement soit ou non de nature à mettre en cause la validité de la vente aux enchères est sans incidence sur l'existence de ce manquement ;

3. Sur le manquement à l'obligation d'information préalable du Conseil des ventes à l'occasion des ventes aux enchères publiques organisées hors du lieu de vente habituel de l'opérateur

Attendu que, selon le 1^{er} alinéa de l'article L. 321-7 du code de commerce : « *Les opérateurs mentionnés à l'article L. 321-4 donnent au Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques toutes précisions utiles sur les locaux où auront lieu de manière habituelle les expositions de meubles offerts à la vente ainsi que les opérations de ventes aux enchères publiques et sur les infrastructures utilisées en cas de vente aux enchères par voie électronique. Lorsque l'exposition ou la vente a lieu dans un autre local, ou à distance par voie électronique, ils en avisent préalablement le conseil.* » ;

Attendu que l'opérateur de ventes volontaires X dont le local habituel de vente se situe à L, ..., a, le 26 septembre 2017, procédé à la vente aux enchères du contenu de deux maisons et d'autres biens appartenant à Mesdames Marie-Pierre Y et Véronique Y-R sur les lieux de situation des deux maisons, à savoir T dans le département des Landes, sans en avoir préalablement informé le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques ;

Attendu qu'en procédant à une vente aux enchères publiques hors de ses locaux habituel de ventes sans en avoir préalablement informé le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, l'opérateur de ventes volontaires X a commis un manquement justifiant d'une sanction au titre des dispositions de l'article L. 321-22 du code de commerce ;

4. Sur le manquement à l'obligation de tenue d'un livre de police

Attendu que, selon l'article L. 321-10 du code de commerce : « *Les opérateurs mentionnés à l'article L. 321-4 tiennent jour par jour un registre en application des articles 321-7 et 321-8 du code pénal ainsi qu'un répertoire sur lequel ils inscrivent leurs procès-verbaux. Ils doivent tenir ce registre et ce répertoire sous une forme électronique, dans des conditions définies par décret.* », que, selon l'article 321-7 du code pénal : « *Est puni*

de six mois d'emprisonnement et de 30000 euros d'amende le fait, par une personne dont l'activité professionnelle comporte la vente d'objets mobiliers usagés ou acquis à des personnes autres que celles qui les fabriquent ou en font le commerce, d'omettre, y compris par négligence, de tenir jour par jour, dans des conditions prévues par décret en Conseil d'État, un registre indiquant la nature, les caractéristiques, la provenance, le mode de règlement de l'objet et contenant une description des objets acquis ou détenus en vue de la vente ou de l'échange et permettant l'identification de ces objets ainsi que celle des personnes qui les ont vendus ou apportés à l'échange. / Est puni des mêmes peines le fait, par une personne, à l'exception des officiers publics ou ministériels, qui organise, dans un lieu public ou ouvert au public, une manifestation en vue de la vente ou de l'échange d'objets visés à l'alinéa précédent, d'omettre, y compris par négligence, de tenir jour par jour, dans des conditions prévues par décret en Conseil d'État, un registre permettant l'identification des vendeurs. / Lorsque l'activité professionnelle définie au premier alinéa est exercée par une personne morale, ou que l'organisateur de la manifestation prévue au deuxième alinéa est une personne morale, l'obligation de tenir le registre incombe aux dirigeants de cette personne morale. » et que, selon l'article 321-8 du même code : « Est puni de six mois d'emprisonnement et de 30000 euros d'amende le fait, par une personne visée à l'article précédent, d'apposer sur le registre prévu par cet article des mentions inexactes. / Est puni des mêmes peines le fait, par cette personne, de refuser de présenter ce registre à l'autorité compétente. » ; qu'il s'en déduit l'obligation pour les opérateurs de ventes volontaires de tenir ce registre, appelé communément « livre de police », pour l'ensemble des biens qui lui sont confiés, quelle qu'en soit la nature et la valeur, étant entendu que l'opérateur a la possibilité d'y inscrire les objets de très faible valeur par lots ; que cette obligation de tenue d'un livre de police ne saurait être confondue avec l'obligation de tenir un tel registre pour les armes en application des dispositions de l'article L. 317-3-2 du code de la sécurité intérieure et un autre pour les métaux précieux en application des dispositions de l'article 537 du code général des impôts ;

Attendu qu'il ressort des éléments du dossier et notamment des propres déclarations de l'intéressé que l'opérateur de ventes volontaires X ne tenait pas de livre de police conforme aux prescriptions de l'article L. 321-10 du code de commerce ; que ni la faible unitaire des biens concernés, ni la tenue par l'opérateur de livres consacrés respectivement aux bijoux et aux armes ne saurait exonérer l'opérateur de ventes volontaires de son obligation de tenue d'un livre de police général ;

Attendu qu'en s'abstenant de tenir un livre de police conforme aux prescriptions des articles L. 321-10 du code de commerce, l'opérateur de ventes volontaires X a commis un manquement justifiant d'une sanction au titre des dispositions de l'article L. 321-22 du code de commerce ;

5. Sur le manquement à l'obligation de publicité préalable à la vente

Attendu que, selon le 1^{er} alinéa de l'article L. 321-11 du code de commerce : « *Chaque vente volontaire de meubles aux enchères publiques donne lieu à une publicité sous toute forme appropriée.* » ;

Attendu que Mesdames Y reproche à l'opérateur de ventes volontaires X ne pas avoir respecté son obligation de publicité ;

Mais, attendu que l'opérateur de ventes volontaires X a annoncé la vente aux enchères publiques du contenu des maisons à T sur le site « Interenchères » et dans deux hebdomadaires locaux « La Haute Gironde » et « Le Résistant » ;

Attendu qu'il y a lieu de constater que la publicité de la vente a été effectuée et, par conséquent, que le manquement n'est pas établi ;

6. Sur le manquement à l'obligation de transparence

Attendu que, selon l'article 1.2.2 du *Recueil des obligations déontologiques des opérateurs de ventes volontaires* intitulé « *Devoirs à l'égard du vendeur* » : « *L'opérateur de ventes volontaires est soumis à un devoir de transparence et de diligence à l'égard du vendeur pour l'établissement du mandat de vente et cela tout au long du processus de vente. / Il lui apporte tous les éléments d'information dont il dispose pour éclairer sa décision quant aux conditions de mise en vente de l'objet concerné. / L'estimation à laquelle il procède ne doit pas faire naître dans l'esprit du vendeur une attente exagérée quant au montant auquel le ou les biens pourraient être vendus. / L'opérateur de ventes volontaires informe le vendeur des frais, débours, droits et taxes qui lui seront facturés. / Il indique au vendeur si l'objet confié sera vendu lors d'une vente courante ou lors d'une vente cataloguée. Lorsque le vendeur le lui demande, il l'informe de la date de vente. / Il s'abstient de toute manœuvre déloyale dans l'approche du vendeur, notamment à l'encontre de ses confrères.* » ; qu'il s'en déduit pour l'opérateur de ventes volontaires une obligation d'information et de conseil du vendeur pour la définition des modalités de ventes de ses biens et une obligation d'agir en conformité avec les modalités ainsi définies en concertation avec le vendeur ;

Attendu qu'il ressort des éléments du dossier que l'opérateur de ventes volontaires X n'a, à aucun moment, contacté Mesdames Y pour conseiller

Mesdames et définir avec elles les modalités de vente de leurs biens ; qu'il a procédé à cette vente en dépit des demandes de retrait formulées par Mme Marie-Pierre Y, l'une des deux propriétaires présente sur le lieu de la vente et que l'opérateur, qui avait annoncé dans la publicité la vente aux enchères publiques des biens en deux sessions programmées le 26 septembre 2017 à 10 h et à 14 h et en 229 lots individualisés, a procédé à cette vente en deux lots globaux regroupant chacun le contenu d'une maison, proposés à la seule vacation de 10 h, celle de 14 h ayant finalement été annulée à la seule initiative de l'opérateur ;

Attendu qu'en définissant les modalités de ventes en l'absence de tout contact avec les vendeurs, en procédant à cette vente en dépit d'une demande de retrait formulée à plusieurs reprises par l'un des vendeurs et en modifiant ces modalités sans accord des vendeurs, l'opérateur de ventes volontaires X a commis un manquement justifiant d'une sanction au titre des dispositions de l'article L. 321-22 du code de commerce ;

7. Sur le manquement à l'obligation d'information du public par l'opérateur de ventes volontaires

Attendu que, selon l'article 2.1 du *Recueil des obligations déontologiques des opérateurs de ventes volontaires* intitulé « Ouverture de la vente » : « *L'opérateur de ventes volontaires porte à la connaissance du public les modalités pratiques de la vente qu'il a définies. / Au début de la vente, le commissaire-priseur de ventes volontaires annonce le montant des frais et taxes que les acheteurs auront à régler en plus du prix auquel le bien sera adjugé. / S'il est amené à retirer un objet de la vente, il en informe le public sans délai. / Il annonce avant la vente toute modification aux informations données dans la publicité de la vente ou aux conditions générales de vente. / L'intervention, à titre exceptionnel, d'un commissaire-priseur de ventes volontaires habilité auprès d'un autre opérateur doit être portée à la connaissance du public et mentionnée au procès-verbal.* » ; qu'il s'en déduit pour l'opérateur de ventes volontaires une obligation d'information du public sur les modalités de la vente et sur toute modification apportée à celles-ci notamment au regard des informations portées à la connaissance du public dans la publicité préalable à la vente ;

Attendu qu'il ressort des déclarations des plaignantes, confirmées par le témoignage de plusieurs personnes ayant participé à la vente, que les conditions de la vente aux enchères publiques n'ont pas été portées à la connaissance du public au début de la vente ; qu'au surplus, n'ont pas été portées à la connaissance du public en début de vente les modifications apportées aux modalités de déroulement de la vente, celle-ci annoncée

comme devant se dérouler en deux temps avec individualisation des lot étant finalement réalisée en une seule vacation proposant le contenu des en seulement deux lots ; que l'absence d'annonce des modifications a sensiblement modifié le déroulement de la vente, notamment par exclusion du public intéressé par un ou plusieurs lots précis ou du public intéressé par le contenu de la deuxième maison dont la vente était programmée à 14 h ;

Attendu qu'en s'abstenant d'annoncer les conditions de la vente et les modifications apportées aux modalités de celle-ci, en violation des dispositions de l'article 2.1 du *Recueil des obligations déontologiques des opérateurs de ventes volontaires*, l'opérateur de ventes volontaires X a commis un manquement justifiant d'une sanction au titre des dispositions de l'article L. 321-22 du code de commerce ;

8. Sur le manquement aux obligations de direction de la vente aux enchères publiques du commissaire-priseur de ventes volontaires

Attendu que, selon l'article L. 321-4 du code de commerce : « Seuls peuvent organiser et réaliser des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques et des ventes aux enchères par voie électronique les opérateurs remplissant les conditions définies au présent article. / [...] / I. - S'il s'agit d'une personne physique, l'opérateur de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques doit : / 1^o Être français ou ressortissant d'un État membre de l'Union européenne ou d'un autre État partie à l'accord sur l'Espace économique européen ; / 2^o N'avoir pas été l'auteur de faits ayant donné lieu à une condamnation pénale définitive pour des agissements contraires à l'honneur, à la probité ou aux bonnes mœurs ou de faits de même nature ayant donné lieu à une sanction disciplinaire ou administrative de destitution, radiation, révocation, de retrait d'agrément ou d'autorisation dans la profession qu'il exerçait antérieurement ; / 3^o Avoir la qualification requise pour diriger une vente ou être titulaire d'un titre, d'un diplôme ou d'une habilitation reconnus équivalents en la matière ; / 4^o Avoir préalablement déclaré son activité auprès du Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques institué par l'article L. 321-18. / II. - S'il s'agit d'une personne morale, l'opérateur de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques doit : / 1^o Être constitué en conformité avec la législation d'un État membre de l'Union européenne ou d'un autre État partie à l'accord sur l'Espace économique européen et avoir son siège statutaire, son administration centrale ou son principal établissement sur le territoire de l'un de ces États membres ou parties ; / 2^o Disposer d'au moins un établissement en France, y compris sous forme d'agence, de succursale ou de filiale ; / 3^o Comprendre parmi

ses dirigeants, associés ou salariés au moins une personne remplissant les conditions mentionnées aux 1^o à 3^o du I ; [...] / III. - Les personnes physiques remplissant les conditions mentionnées aux 1^o à 3^o du I prennent le titre de commissaire-priseur de ventes volontaires, à l'exclusion de tout autre, lorsqu'elles procèdent à ces ventes. [...] » ; que les missions du commissaire-priseur de ventes volontaires ainsi désigné sont définies par l'article L. 321-9 du code de commerce dont le 1^{er} alinéa dispose : « Seules les personnes remplissant les conditions mentionnées aux 1^o à 3^o du I de l'article L. 321-4 sont 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. » ; qu'il s'en déduit notamment pour le commissaire-priseur de ventes volontaires une obligation de diriger la vente conformément aux prescriptions légales et réglementaires et aux modalités définies par l'opérateur de ventes volontaires en concertation avec le vendeur et dans l'intérêt de ce dernier, ainsi qu'une obligation d'adjudiquer les lots proposés à la vente au mieux-disant des enchérisseurs ;

Attendu que M. Z est le commissaire-priseur de l'opérateur de ventes volontaires X ; que chargé de procéder à la vente aux enchères publiques du contenu de deux maisons appartenant à Mesdames Y auquel était ajouté une cinquantaine de lots provenant d'une troisième maison ainsi qu'un véhicule DS dont la vente avait été annoncé par l'opérateur comme devant se dérouler en deux temps avec individualisation des lots, il a décidé en arrivant sur les lieux, en dépit des demandes réitérées de suspension de la vente par l'un des vendeurs, de procéder à cette vente en une seule vacation, de regrouper les lots en deux lots, un par maison, auxquels il ajoutait un lot spécifique constitué de la seule DS et finalement de procéder par voie d'enchères hollandaises qui tend à désigner comme adjudicataire le premier enchérisseur qui se manifeste par une enchère descendante et non le mieux-disant des enchérisseurs d'enchères montantes ;

Attendu qu'en dirigeant ainsi la vente aux enchères publiques des biens appartenant à Mesdames Y et en adjugeant ces biens selon la méthode dite « hollandaise », M. Z pris en sa qualité de commissaire-priseur de ventes volontaires a commis un manquement justifiant d'une sanction au titre des dispositions de l'article L. 321-22 du code de commerce ;

Décide

Article 1^{er}

La requête en nullité de la procédure est rejetée.

Article 2

Le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques prononce une interdiction d'exercice de toute activité de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques d'une durée de huit mois à compter de la notification à l'encontre de l'opérateur de ventes volontaires X.

Article 3

Le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques prononce une interdiction d'exercice de toute activité de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques de huit mois à compter de la notification à l'encontre de M. Z, pris en sa qualité de commissaire-priseur de ventes volontaires.

Commentaires

Par cette décision, le Conseil des ventes sanctionne une accumulation de manquements à des obligations essentielles des opérateurs de ventes volontaires et du commissaire-priseur.

Le cas d'espèce concerne la vente du contenu de deux maisons dont les plaignantes avaient hérité auxquelles elles avaient ajouté d'autres biens dont une DS et des objets provenant d'une troisième propriété. L'énumération des manquements commis par l'opérateur compose un rappel des obligations qui pèsent sur l'opérateur. Ce dernier se trouve ainsi sanctionné pour absence de tenue d'un livre de police – le fait qu'il tienne les livres de police spécialisés pour les bijoux et pour les armes ne l'exonérant pas de la tenue d'un livre général en application des dispositions des articles 321-7 et 321-8 du code pénal –, absence de mandat signé des vendeurs – le courriel du notaire signifiant l'accord des intéressées ne pouvant être assimilé à un mandat – ou encore défaut d'information du Conseil des ventes pour une vente organisée hors des locaux habituels de vente de l'opérateur.

Il est également sanctionné pour manquement à son obligation de transparence à l'égard des vendeurs et à son obligation d'information du public. En effet, après avoir annoncé que la vente se déroulerait en deux temps – une vacation le matin et une l'après-midi – avec une individualisation des lots, l'opérateur décidait finalement, en dépit des demandes de retrait de lots formulées par l'un des vendeurs et sans en informer préalablement le public, de vendre, en un seul temps, l'entier contenu des maisons en deux lots – un pour chaque maison – au détriment manifeste des intérêts des vendeurs et du public, notamment celui qui était susceptible de participer à la vacation de l'après-midi.

Le fait d'avoir modifié les modalités d'organisation de la vente sans accord des vendeurs et sans information du public constituent à l'évidence des manquements aux obligations de l'opérateur à l'égard de ses clients.

Le cas soulève en outre la question de la vente en un seul lot du contenu d'une maison. Si une telle solution peut parfois se justifier au regard d'impératifs de débarras rapide d'un local destiné à être vendu, elle ne doit pas conduire l'opérateur à négliger ses obligations d'organisateur d'une vente aux enchères publiques. Il importe notamment qu'il inventorie les lots – quitte à les regrouper pour les besoins de la vente –, qu'il s'assure de l'accord du vendeur pour une telle opération et qu'il satisfasse à l'ensemble des obligations, notamment formelles, attachées à la vente aux enchères publiques régulée.

Tel n'était manifestement pas le cas en l'espèce où l'opérateur procédait à la vente en l'absence de mandat et sans informer les vendeurs de la vente en deux lots et en une seule session du contenu des deux maisons concernées.

Le commissaire-priseur était lui-même sanctionné pour un manquement à son obligation de direction de la vente et d'adjudication des biens au mieux-disant des enchérisseurs après avoir dirigé la vente selon les modalités de regroupement des lots précités et adjugé les lots selon la technique d'enchères dites hollandaises qui sont inversées. Il commettait ainsi un manquement aux obligations qui pèsent sur le commissaire-priseur dans le cadre des trois missions que la loi lui attribue, à savoir la direction de la vente, l'adjudication des biens au mieux-disant des enchérisseurs et l'établissement du procès-verbal de la vente.



**Corneille de la Haye
dit Corneille de Lyon**

Portrait d'un gentilhomme
de la cour François 1^{er}
Huile sur panneau
Artcurial, le 13 novembre 2018

390 000 €

© Artcurial

“

Décision n° 2018-837 du 20 décembre 2018 – extraits

Il est reproché à l’OVV X et à M. Y d’avoir, les 8 et 9 juillet 2017, à l’occasion de la vente aux enchères publiques de quatre œuvres réalisées et vendues par Mme Z :

- contrevenu aux dispositions de l’article 1.2.2 du *Recueil des obligations déontologiques des opérateurs de ventes volontaires* de meubles aux enchères publiques en insérant dans le mandat de ventes des modalités exorbitantes de « rachat » par le vendeur des œuvres invendues, dans des conditions ne respectant pas les devoirs de transparence et de diligence ;
- contrevenu aux dispositions de l’article 1.2.3 du *Recueil des obligations déontologiques des opérateurs de ventes volontaires* de meubles aux enchères publiques en faisant signer à Mme Z un mandat de vente ne comportant pas la mention de l’interdiction qui doit être faite au vendeur d’enchérir sur ses propres biens ;
- contrevenu aux dispositions de l’article 3.4 du *Recueil des obligations déontologiques des opérateurs de ventes volontaires* de meubles aux enchères publiques en ne prévoyant pas dans le mandat de vente soumis à Mme Z les conditions dans lesquelles les objets invendus sont restitués et, plus particulièrement, les frais de leur rachat qui lui ont finalement été appliqués ;

1. Sur la nullité de la procédure disciplinaire

Attendu que l’opérateur de ventes volontaires X et M. Y concluent à la nullité de la présente procédure disciplinaire au motif que le commissaire du Gouvernement, saisi par la réclamation de Mme A datée du 16 mai 2018, aurait dû mettre fin aux poursuites dès lors que, par lettre en date du 16 juillet 2018, Mme A avait retiré sa plainte ;

Attendu que, selon le 13^e alinéa de l’article L. 321-22 du code de commerce, « *Un magistrat du parquet est désigné pour exercer les fonctions de commissaire du Gouvernement auprès du Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques* » et que, selon l’article R. 321-45 du même code, « *Le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques statuant en matière disciplinaire, dans les cas prévus aux articles L. 321-22 et L. 321-28, est saisi par le commissaire du Gouvernement. / Le commissaire du Gouvernement peut engager simultanément des poursuites à l’encontre de l’opérateur de*

ventes volontaires aux enchères publiques 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. / Le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques statue valablement en matière disciplinaire si au moins quatre membres sont présents » ; qu'il s'en déduit que le commissaire du Gouvernement dispose d'un pouvoir autonome de poursuite, non soumis à son éventuelle saisine par voie de réclamation et qu'il était, en conséquence, fondé à poursuivre l'instance disciplinaire sur le fondement des informations recueillies ;

Attendu, en conséquence, qu'il y a lieu de rejeter le moyen ;

2. Sur la régularité de l'enquête

Attendu que l'opérateur de ventes volontaires X demande le retrait de l'ensemble des éléments de l'enquête au motif que les faits incriminés seraient hors du champ de la délégation du 28 mai 2018 donnée par le commissaire du Gouvernement au commandant de police pour instruire la plainte ;

Mais attendu que la délégation du 28 mai 2018 porte sur « objets présentés par l'OVV X et sur les circonstances dans lesquelles ils ont pu être présentés à la vente », incluant ainsi l'élaboration du mandat et les modalités de vente des lots proposés par Mme Z ; qu'en conséquence, la demande de retrait n'est pas fondée et qu'il y a lieu de rejeter le moyen ;

3. Sur le manquement par l'opérateur de ventes volontaires à son obligation de transparence et de diligence

Attendu que, selon l'article 1.2.2 du *Recueil des obligations déontologiques des opérateurs de ventes volontaires* intitulé « Devoirs à l'égard du vendeur » : « L'opérateur de ventes volontaires est soumis à un devoir de transparence et de diligence à l'égard du vendeur pour l'établissement du mandat de vente et cela tout au long du processus de vente. / Il lui apporte tous les éléments d'information dont il dispose pour éclairer sa décision quant aux conditions de mise en vente de l'objet concerné. / L'estimation à laquelle il procède ne doit pas faire naître dans l'esprit du vendeur une attente exagérée quant au montant auquel le ou les biens pourraient être vendus. / L'opérateur de ventes volontaires informe le vendeur des frais, débours, droits et taxes qui lui seront facturés. / Il indique au vendeur si l'objet confié sera vendu lors d'une vente courante ou lors d'une vente cataloguée. Lorsque le vendeur le lui demande, il l'informe de la date de vente. / Il s'abstient de toute manœuvre déloyale dans l'approche du vendeur, notamment à l'encontre de ses confrères. » ; qu'il s'en déduit,

pour l'opérateur de ventes volontaires, une obligation d'information et de conseil du vendeur dans l'élaboration du mandat, incluant les modalités et conditions de restitution des biens non adjugées, renforcée lorsque l'opérateur soumet une clause exorbitante de ses propres conditions habituelles de vente à son vendeur ; que si le principe de liberté contractuelle autorise un opérateur de ventes volontaires à inclure, dans le mandat de vente, des clauses particulières, personnalisées au regard de la qualité du vendeur ou des spécificités de la vente la conclusion de telles clauses implique de l'opérateur de ventes volontaires qu'il fournisse à son vendeur une information précise, complète et non équivoque sur les conséquences de ces clauses, qu'il le conseille sur l'opportunité de conclure de telles clauses et qu'il s'assure que cette information a été comprise et assimilée par le mandant ;

Attendu que sollicité par Mme Z, qui souhaitait lui confier la vente aux enchères publiques de quatre de ses œuvres, l'OVV X lui a fait signer un mandat de vente estimant chacune des œuvres à 1 000/1 200 euros et fixant un prix de réserve à 1 000 euros ; que la clause pré-imprimée fixant les frais de rachat à 5 % hors taxe du prix de réserve a été écartée par les parties, la case marquant leur accord n'étant pas cochée ; qu'en revanche, le mandat présentait une clause de rachat manuscrite stipulant que « *si personne, rachat à 2000 €/chaque (prix moyen)* » ; qu'outre cette clause et sans qu'il en soit fait mention dans un document contractuel, l'opérateur de ventes volontaires a demandé à Mme Z de remettre un chèque d'un montant de 10 160 euros, représentant le prix de rachat de chacune des œuvres augmenté de la commission acheteur de 27 % ; qu'aux dires de l'opérateur, réitérés à l'audience disciplinaire, ce chèque était reçu à titre de « garantie » ;

Attendu qu'en soumettant la conclusion du mandat de vente à l'acceptation d'une clause fixant des conditions de récupération des lots invendus exorbitantes au regard tant des conditions habituellement pratiquées par l'opérateur que de la valeur d'estimation des œuvres concernées et en assortissant cette clause d'une obligation supplémentaire, à la charge du vendeur, de remise d'un chèque d'un montant représentant la valeur de rachat de l'intégralité des œuvres proposées à la ventes augmentée des frais acheteur, sans fournir à son mandant une information spécifique ni la conseiller sur les conséquences, notamment financières, de son engagement, l'opérateur de ventes volontaires X a commis un manquement justifiant d'une sanction au titre des dispositions de l'article L. 321-22 du code de commerce ;

4. Sur le manquement par l'opérateur à son obligation d'insérer dans le mandat de vente une clause prévoyant que le vendeur ne doit pas porter d'enchères sur ses propres biens

Attendu que, selon l'article 1.2.3 du *Recueil des obligations déontologiques des opérateurs de ventes volontaires*, « *L'opérateur de ventes volontaires indique dans le mandat de vente que le vendeur ne doit porter aucune enchère pour son propre compte et qu'il ne désignera aucune personne pour porter une telle enchère durant la vente* » ;

Attendu que le commissaire du Gouvernement renonce à ce chef de poursuite et qu'il n'y a, par conséquent, pas lieu de statuer sur ce moyen ;

5. Sur le manquement par l'opérateur de ventes volontaires à l'obligation de prévoir dans le mandat de vente, le sort des invendus

Attendu que, selon l'article 3.4 du *Recueil des obligations déontologiques des opérateurs de ventes volontaires*, « *Le mandat de vente ou son avenant prévoit les conditions dans lesquelles les objets invendus sont restitués ou remis en vente* » ;

Attendu que le mandat de vente conclu par Mme Z avec l'opérateur de ventes volontaires X comprenait une clause de rachat manuscrite prévoyant que « *si personne, rachat à 2000 €/chaque (prix moyen)* » ainsi qu'une clause intitulée « *concernant les lots invendus* » prévoyant notamment que « *le vendeur devra les reprendre dans un délai de trois mois à compter de la dernière tentative infructueuse de vente* » et que « *passé ce délai, des frais de magasinage et d'assurance seront décomptés [...]* » ; qu'ainsi, le mandat comportait les indications exigées par les dispositions précitées du recueil des obligations déontologiques ; que par voie de conséquence, le manquement n'est pas constitué ;

6. Sur le manquement de M. Y pris en sa qualité de commissaire-priseur de ventes volontaires

Attendu que, selon l'article L. 321-9 du code de commerce : « *Seules les personnes remplissant les conditions mentionnées aux 1^o à 3^o du I de l'article L. 321-4 sont 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.* » ; qu'il s'en déduit que les missions du commissaire-priseur de ventes volontaires consistent en la direction de la vente, en l'adjudication des lots proposés à la vente au mieux-disant des enchérisseurs et en l'établissement du procès-verbal ; que, quelle que soit la contribution personnelle de M. Y à la conclusion des engagements contractuels de l'opérateur qui font l'objet des

présentes poursuites, les manquements relevés ne se rapportent pas aux obligations qui pèsent sur le commissaire-priseur de ventes volontaires et qu'il y a, par conséquent, lieu de constater que le manquement n'est pas constitué à l'égard de M. Y pris en sa qualité de commissaire-priseur de ventes volontaires ;

Décide

Article 1^{er}

Le moyen tiré de la nullité de la procédure est rejeté.

Article 2

Le moyen tiré de la nullité de l'enquête est rejeté.

Article 3

Le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques prononce une interdiction d'exercice de toute activité de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques de deux mois à compter de la notification à l'encontre de l'opérateur de ventes volontaires X.

Article 4

Le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques dit qu'il n'y a pas lieu à sanction à l'encontre de M. Y pris en sa qualité de commissaire-priseur de ventes volontaires.

[...]

Commentaires

Cette décision aborde en premier lieu une question d'ordre procédural. L'opérateur poursuivait la nullité de la procédure compte tenu de l'accord qu'il avait conclu avec la plaignante qui avait alors exprimé sa volonté de retirer sa plainte. Le Conseil ne retint pas ce moyen, en considération de l'autonomie dont dispose le commissaire du Gouvernement dans l'exercice de son pouvoir de poursuites.

Elle traite ensuite un cas d'espèce surprenant, concernant un mandat de vente qui prévoit des conditions de reprises des lots invendus par le vendeur à des conditions exorbitantes. L'accord prévoyait en effet que les œuvres proposées par leur auteur et estimées mille euros pièce devraient être rachetées lui au prix de deux mille euros dans l'hypothèse où ils resteraient invendus. Au surplus, l'opérateur s'était fait remettre un chèque d'un montant correspondant au prix de rachat de l'ensemble des œuvres augmenté des commissions qu'il aurait perçu en cas de vente.

Cette décision vient rappeler que par-delà la souplesse que lui confère pour l'élaboration du mandat le principe de liberté contractuelle, l'opérateur de ventes volontaires est soumis à un devoir de conseil et de transparence à l'égard de son mandant et il doit agir dans l'intérêt de ce dernier.

En l'espèce, il n'était pas possible de considérer que l'opérateur avait agi dans l'intérêt de son client tant les clauses qu'il lui avait imposé étaient irrationnelles et financièrement déséquilibrées. La sagesse eut été, compte tenu de la difficulté de vendre les œuvres perçue par l'opérateur, de renoncer purement et simplement à la vacation.



Nicolas de Staél (1914-1955)

Fleurs signé « Staél » (en bas à gauche)

Huile sur toile

147 x 98 cm (57 7/8 x 38 5/8 in.)

Peint en 1952

Christie's, le 7 juin 2018

7200000 €

© Christie's Images Ltd 2019

E. L'intervention du Conseil en matière pénale

Conformément aux dispositions de l'article 40 du code de procédure pénale : « *Toute autorité constituée, tout officier public ou fonctionnaire qui, dans l'exercice de ses fonctions, acquiert la connaissance d'un crime ou d'un délit est tenu 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. »

En application de cette règle, le commissaire du Gouvernement et les représentants administratifs du Conseil des ventes volontaires communiquent au procureur de la République compétent les faits susceptibles d'être pénalement sanctionnés qui sont portés à leur connaissance ou qu'ils découvrent dans le cadre de l'exercice de leurs missions.

Heures Petau, Livre d'heures à l'usage de Rome

En latin, manuscrit enluminé sur parchemin

France, Tours, vers 1495

Avec 16 médaillons en camée d'or avec rehauts, attribuées à Jean Poyer (actif 1490-1520) et une composition héraldique enluminée (xvi^e s.) rajoutée autour du premier médaillon (Armes de la famille Petau)

Dimensions : 230 x 140 mm

Aguttes, vente Aristophil du 16 juin 2018

3300000 €

© Aguttes



III. LA FORMATION

Pour devenir commissaire-priseur des ventes volontaires, 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 l'Union 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 licences : l'une en droit, l'autre en histoire de l'art, arts appliqués, archéologie ou arts plastiques, (sauf dispenses ou diplômes reconnus équivalents) ;
- avoir réussi l'examen d'accès au stage, comportant des épreuves écrites en droit et histoire de l'art et orales sur des matières artistiques, juridiques, économiques, comptables et langues vivantes ; 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'un opérateur de ventes volontaires, d'un commissaire-priseur judiciaire (pour six mois) ou, pour trois 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. Au terme du stage, le Conseil délivre au stagiaire qui a démontré son aptitude à exercer la profession un certificat de bon accomplissement du stage. 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 (ce qui arrive rarement, 12 cas depuis 2001).

Un décret en date du 1^{er} octobre 2013 a changé les conditions de formation, ce qui a eu pour principale conséquence, à partir de 2014, de relever le niveau à la double licence en droit et histoire de l'art, les autres mesures n'ont été rendues applicables qu'en janvier 2015 (anglais obligatoire et des langues optionnelles à l'oral). Très peu de candidats ont utilisé cette option. De plus, la composition du jury d'examen d'accès au stage a été modifiée : il comprend dorénavant un courtier de marchandises assermenté (CMA), une des conditions pour être CMA, selon l'article L. 131-13 du code de commerce, étant d'être habilité à diriger les ventes volontaires de meubles aux enchères publiques.

A. Bilan

2018 voit le nombre de candidats se stabiliser après une forte hausse en 2016. Cette progression était due à la réforme de la loi « Macron »¹ du 6 août 2015. Si cette réforme ne concerne que les commissaires-priseurs judiciaires, aujourd’hui les formations volontaire et judiciaire forment un tronc commun, ce qui pourrait expliquer l’affluence des candidats en 2016 avant que la formation ne soit impactée en 2020.

Le niveau des candidats a baissé en 2018 puisque moins de 16 % des candidats ont été reçus, le nombre d’hommes et de femmes étant similaire.

Le niveau de droit reste toujours plus élevé qu’en histoire de l’art. Les équivalences avec le droit que ce soit en économie, commerce ou gestion sont très peu utilisées. Les diplômes supérieurs à bac + 3 restent au-dessus de 50 %.

Certificat de bon accomplissement du stage (CBAS), les stagiaires diplômés – « art R. 321-30 » (régime de droit commun)

En 2018, le taux de réussite atteint 74 % sans doute dû à une plus grande proportion de redoublants dans la promotion. La formation a pour objet d’accompagner les stagiaires au cours des deux années dans l’acquisition de compétences de haut niveau. Les cours dispensés évoluent régulièrement pour s’adapter aux évolutions du marché. Ainsi, le cours d’e-learning de langues (anglais, espagnol) mis en place se poursuit avec succès pour tous les stagiaires et les clercs inscrits afin qu’ils ne perdent pas le niveau de langue qu’ils ont pu acquérir.

Depuis 2014, ont été mis en place des cours destinés à favoriser l’expression orale et la prise de parole en public, qui utilisent des techniques du monde des acteurs

Examen d'accès au stage – « art. R. 321-18 » étudiants

	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Candidatures	125	129	98	127	145	127	128
Reçus	21	20	14	18	22	27	20
Femmes	13	10	9	10	9	20	11
Hommes	8	10	5	8	13	7	9

Formation antérieure des candidats reçus : répartition des diplômes en 2018

	Licence	Bi-licence	Louvre 1	Louvre 2	Master 1	Master 2
Droit	6	1	0	0	7	6
Histoire de l'art	14	2	2	1	0	1

1. Loi n° 2015-990 pour la croissance, l’activité et l’égalité des chances économiques.

interprètes. En 2016, ces cours ont été encore renforcés, en passant à quatre demi-journées, pour chaque année, axées sur la sensibilisation et la compréhension des prérequis en matière de « communication » dans le domaine d’activité. En fin de seconde année, une fois diplômés,

deux journées d’approfondissement ont pour objectif de faire se révéler les personnalités des stagiaires diplômés en leur apprenant à pratiquer, avec leurs propres sensibilités, cet exercice de communication et de mise en situation de vente aux enchères.

Certificat de bon accomplissement du stage (CBAS), les stagiaires diplômés – « art R. 321-30 » (*régime de droit commun*)

	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Candidatures	25	22	23	20	15	23	27
Reçus	23	20	21	20	10	16	20
Femmes	15	17	12	9	7	8	9
Hommes	8	3	9	11	3	8	11

Examen d’aptitude des professionnels – « art. R. 321-19 » (*régime des acquis de l’expérience*)

Les personnes (clercs, dirigeants, etc.) qui justifient d’au moins sept années de pratique professionnelle au sein d’un opérateur de ventes ou d’un office judiciaire peuvent

présenter cet examen d’aptitude et, en cas de succès, être directement habilitées à diriger les ventes.

En 2018, le taux de réussite s'est redressé (64 % contre 22 % en 2017) et atteste que l'examen des clercs est une voix d'accès significative pour les professionnels.

Examen d’aptitude des professionnels – « art. R. 321-19 » (*régime des acquis de l’expérience*)

	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Candidatures	6	10	8	9	12	9	14
Reçus	1	5	4	5	4	2	9
Femmes	0	2	1	1	1	0	1
Hommes	1	3	3	4	3	2	8

Examen d'aptitude des ressortissants communautaires – « art. R. 321-67 »

On doit constater que les ressortissants de l’Union européenne n’ont pas recours aux possibilités offertes de passer l’examen d’aptitude, aucun candidat ne s’étant présenté depuis 2011.

Les professionnels des autres pays de l’Union européenne ne s’établissent guère en France et ont plutôt recours à la libre prestation de services. Ainsi, en 2018, huit ventes ont été organisées en France dans le cadre d’une déclaration préalable de libre prestation de services auprès de Conseil des ventes.

Le Conseil n’a donc pas été saisi de dossiers de ressortissants de l’Union européenne sollicitant une reconnaissance de qualification professionnelle en vue d’organiser en France des ventes aux enchères volontaires.

Examen d’aptitude judiciaire

Le taux de réussite à l’examen judiciaire est, depuis 2014, supérieur à 50 %, les candidats reçus se répartissant de manière équilibrée entre hommes et femmes.

Examen d’aptitude judiciaire

	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Candidatures	28	26	25	26	19	23	29
Reçus	22	14	16	20	14	16	27
Femmes	13	12	8	13	6	9	7
Hommes	9	2	8	7	8	7	20

Formation des huissiers de justice et des notaires aux ventes volontaires accessoires

La loi du 20 juillet 2011 a prévu une formation obligatoire pour les notaires et huissiers de justice désirant effectuer à titre accessoire des ventes volontaires, l’article 3 du décret du 1^{er} octobre 2013 en ayant fixé les contours. Cette formation, d’une durée de 60 heures, porte sur la réglementation, la pratique et la déontologie des ventes aux enchères. Elle se répartit en quatre modules de deux jours enseignés à l’ESCP-Europe à Paris. En moyenne, deux sessions sont organisées par an, les huissiers de justice y étant majoritaires. En 2018, une seule session fut organisée. Ce dispositif est appelé à disparaître dès 2020 avec la nouvelle profession de commissaire de justice instituée par la loi « Macron » du 6 août 2015.

B. Cérémonie de remise des diplômes

Organisée avec la Chambre nationale des commissaires-priseurs judiciaires, la cérémonie de remise des diplômes aux élèves promus est devenue un moment privilégié.

Chaque année, elle confirme le succès d'une formation qui valorise le talent, le sens de l'expertise, la capacité à s'adapter aux évolutions.

La 12^e cérémonie officielle de remise des diplômes à la promotion 2017 des élèves commissaires-priseurs s'est déroulée à l'Académie des beaux-arts le 10 octobre 2018.

Cette année, vingt-sept candidats ont obtenu la qualification requise pour diriger des ventes aux enchères. Ils ont reçu leur diplôme des mains de Muriel Mayette, membre de l'Institut, marraine de la promotion.

Chaque année, un artiste plasticien se voit confier le soin de réaliser une œuvre qui symbolise leur diplôme. Après Ben, Zeus, Pierre Le Tan, Gérard Schlosser, Claude Viallat, c'est une œuvre de Mathieu Lehanneur qui a été remise aux lauréats de la promotion 2017 en présence de leurs familles et de leurs proches.

Remise des diplômes



IV. LE CONSEIL : ACTEUR DE LA CONCERTATION ET FORCE DE PROPOSITION

A. Le Conseil des ventes à l'écoute des professionnels

En 2018 le Conseil a organisé quatre nouveaux petits déjeuners thématiques, après le succès rencontré par les vingt-six premiers depuis 2013. L'objectif de ces rencontres, dont le format est désormais éprouvé, est de développer les échanges entre professionnels, des personnalités, acteurs du marché français mais aussi international, des représentants

des administrations impliquées autour de thèmes en lien avec l'activité de ventes aux enchères. Ces petits déjeuners débats, sont animés à tour de rôle par un ou plusieurs membres du Conseil. Échanger entre professionnels de manière informelle pour mieux identifier les pistes d'amélioration du fonctionnement et de la compétitivité du marché, telle est l'ambition poursuivie.

Un compte-rendu complet décrivant les enjeux, les questions posées et les réponses apportées est systématiquement rédigé à l'attention de l'ensemble des maisons de vente. Les quatre petits déjeuners organisés sur des thématiques très variées ont réuni au total 180 personnes.

28 MARS 2018

« Les OVV françaises à l'international : retour d'expérience »

Animé par Serge Lemoine et Pierre Mothes

Dans un contexte de mondialisation du marché de l'art, où 38 % des biens acquis aux enchères (en valeur) sont le fait de résidents étrangers, ce qui traduit une attractivité de l'offre française, les maisons de vente françaises peuvent-elles développer leur modèle à l'international c'est-à-dire aller à la conquête de nouveaux marchés ? Si oui comment ?

Un constat s'impose : très peu d'entre elles ont engagé une stratégie à l'international en « Art et

objets de collection » : Artcurial, P. Bergé & Associés, Cornette de St Cyr, Millon et Associés en sont les principales et lorsque c'est le cas, leurs actions sont principalement concentrées sur la Belgique puis accessoirement en Suisse et à Monaco. Par ailleurs, l'internationalisation d'une maison de vente intervient toujours bien après le développement de l'activité sur le marché national, comme l'illustre tant Christies (créée en 1766 et dont la première forme de présence à l'étranger est à Rome en 1956) que

Sotheby's (créeée en 1744 ; première vente à Monaco en 1975).

La Belgique présente, en effet, plusieurs atouts : outre une proximité géographique et une zone franco-phone, la présence de nombreux collectionneurs ainsi que d'un milieu artistique riche (art belge).

Sept points se sont dégagés lors des discussions :

- « Il n'est de richesse que d'hommes » : pour une implantation à l'étranger il faut s'appuyer sur une équipe locale qui connaît le marché national et ses réseaux. La maison de vente française peut apporter son savoir-faire et sa logistique, mais l'ancre local est décisif. La reprise en 2013 par Cornette de Saint Cyr de l'ancienne équipe bruxelloise, laissée par le retrait de ce marché de Pierre Bergé & Associés ; ou la création en 2016-2017 de Millon-Belgique, née du rapprochement avec l'opérateur de vente principal en bandes dessinées de ce marché bruxellois, en sont des illustrations ;

- si un bureau de représentation ou un « correspondant étranger », chargés d'identifier les biens à vendre et de faire connaître la maison de vente, permettent d'entrer sur un marché, pour percer à l'international, il faut une implantation physique d'une salle de vente, même à l'heure du numérique et de l'économie digitale ;

- l'autonomie à laisser aux représentants basés à l'international, par rapport à la maison « mère »,

s'apprécie au cas par cas. Si toutes les formules sont possibles, il ne faut pas brider les initiatives tout en veillant à la cohérence des actions et aux éventuels conflits d'intérêts entre la maison mère (qui a son propre calendrier de ventes) et l'implantation à l'international ;

- le client des maisons de vente est, pour des biens de moyen et haut de gamme, lui-même global (tantôt acheteur, tantôt vendeur). Il est basé dans une capitale européenne – dont Paris et Bruxelles – mais se rend aussi à l'étranger dans les salons et foires. Une implantation internationale permet de « suivre » cette clientèle très mobile et potentiellement de capter tant des vendeurs que des acheteurs étrangers. L'implantation d'Artcurial à Monaco (lieu de ventes notamment pour la joaillerie, le vintage et les véhicules de collection) mais aussi à Milan (en 2012) puis Munich et Vienne de bureaux de représentation ou de correspondants en est une illustration ;

- les maisons de vente françaises ne sont pas particulièrement attendues à l'étranger et, en Europe du Nord, ne bénéficient pas d'une image attractive. En revanche, le savoir-faire et l'expertise qu'elles apportent, tirées de leur pratique issue de la réglementation française et les garanties qu'offre la régulation des enchères par le législateur français par un organisme indépendant, constituent de réel atouts pour ces clients étrangers : plus grande

sécurité du vendeur et de l'acheteur liée tant à la responsabilité de la maison de vente qu'à celle de l'expert en vente publique, sécurité de la transaction financière. Une implantation à l'international doit, pour se développer de manière pérenne, proposer des biens culturels du pays d'implantation ;

- si le développement à l'international est une œuvre de longue haleine, les maisons de vente de taille intermédiaire peuvent occasionnellement y accéder lorsque des acheteurs étrangers fidélisés

viennent les solliciter ultérieurement pour réaliser un inventaire et une vente de leurs biens. Développer sa clientèle d'acheteurs étrangers à partir de ses ventes en France est aussi un point d'entrée dans l'internationalisation de son activité ;

- Les opportunités de développement en Europe, vu la taille des maisons de vente françaises sont principalement, outre la Belgique, en Allemagne (mais les marchés de l'art y sont atomisés), ou en Italie du Nord (Milan et sa région).

30 MAI 2018

« L'optimisation de la prévention des risques dans les ventes aux enchères »

Animé par Francine Bardy et Bernard Vassy

Les comportements et la sociologie des acquéreurs évoluent, notamment du fait du développement des ventes par Internet qui amène un nouveau public souvent moins au fait de la spécificité des ventes aux enchères publiques.

Quels bons réflexes avoir pour éviter et/ou gérer les risques liés à la vente aux enchères de meubles, avant, pendant et après celle-ci ?

« Déminer » les risques et gérer les cas relèvent tant de la maison de vente (notamment dans les conditions générales de vente), que du commissaire-priseur ou de l'expert, l'objectif étant de sécuriser la procédure et le déroulement de la vente aux enchères en vue

de réduire les risques de conflits (commerciaux ou contentieux).

Les maisons de vente ont, certes, l'habitude de gérer certains risques par des dispositions classiques dans l'établissement du mandat de vente ou les conditions générales de vente. Mais les risques sont multiples et d'ampleur variable tout au long du processus qui va de la préparation de la vente jusqu'à la délivrance des lots adjugés.

En synthèse, les principales conclusions des points abordés sont les suivantes :

- description des objets : selon les experts, il convient de s'en tenir dans le catalogue de vente, à ce qui est « sûr à 100 % », et, en cas

de doute, de l'indiquer par une mention explicite (ex. : « portrait présumé de » ; « il pourrait s'agir de »...) ; la mention d'éléments de bibliographie est utile mais pour ceux dont la qualité peut prêter à contestation, il convient de le mentionner voire d'indiquer une antinomie entre deux sources bibliographiques. L'objectif est d'informer au mieux les acheteurs potentiels. L'opportunité d'insérer une ou plusieurs photographies de l'objet présenté est à apprécier en fonction de sa valeur économique (seule une œuvre de grande valeur peut justifier plusieurs photos), sachant que le catalogue de vente n'est pas un « *condition report* ».

La modification, avant la vente et après édition du catalogue, de la description de l'objet doit être portée à la connaissance de l'ensemble des enchérisseurs avant le début des enchères. En pratique, la maison de vente devrait recontacter les clients lui ayant laissé des ordres d'achat pour s'assurer de leur accord et, à défaut, s'abstenir d'exécuter l'ordre. Pour les enchérisseurs du *live auction*, une annonce explicite doit être faite par le commissaire-priseur dirigeant la vente avant le début des enchères ;

• l'estimation : la mention au catalogue à un double but : élargir le marché et susciter de l'intérêt pour un objet ; être pédagogique pour les enchérisseurs potentiels (indication du prix de marché actuel que l'objet pourrait atteindre). Une

double précaution se révèle utile : indiquer dans le mandat de vente que l'estimation ne correspond pas à un prix garanti qui sera nécessairement atteint ; indiquer dans les conditions générales de ventes que les estimations sont fournies à titre purement indicatif et qu'elles ne peuvent être considérées comme impliquant la certitude que le bien sera vendu au prix estimé ou même à l'intérieur de la fourchette d'estimation (les estimations ne constituent pas des garanties).

Comme le changement de description avant la vente, le changement d'estimation (erreur matérielle ou correction liée au changement de la description), doit être porté à la connaissance de l'ensemble des acquéreurs.

Pour les assureurs, la mention d'une estimation dans la réquisition de vente signée est indispensable. C'est en effet, sur cette seule estimation, que l'assureur pourra opérer un remboursement dans le cas de survenance d'un incident (vol, perte, dégradation...) ;

• les plateformes de vente live (Drouotlive et Interenchères) ne sont pas des mandataires des acheteurs, ce sont des prestataires techniques. Si elles font usuellement des contrôles – dans l'intérêt des maisons de vente qui utilisent leurs services (notamment pour Drouotlive sur l'authenticité des cartes d'identité scannées, l'adresse IP, le statut de l'acheteur (particulier ou professionnel), la maison

de vente a toujours la possibilité d'accepter ou de refuser un client présenté par la plateforme. Intégrer dans les conditions générales de ventes des catalogues quelques dispositions sur la limitation du service offert par le *live-auction*, serait utile (ex. : l'OVV ne saurait être tenu responsable d'un dysfonctionnement lié à la plateforme dans le traitement des ordre d'achat ; mentionner le numéro de téléphone de secours de la plateforme, pour permettre à un acquéreur confronté à un incident technique en cours de vente, d'avoir un contact) ;

- **l'interruption de service live auction en cours de vente** (suite à incident technique majeur), ne justifie pas nécessairement l'arrêt de la vente aux enchères. Le principe à conserver à l'esprit étant toujours de veiller à la liberté des enchères et à l'égalité entre l'ensemble des enchérisseurs.

À moins que les conditions générales de vente précisent les démarches à suivre, c'est au commissaire-priseur qui dirige la vente d'apprécier la situation : si l'absence d'enchérisseurs par le *live-auction* porte atteinte à la nature même des enchères publiques, faute d'un nombre suffisant d'enchérisseurs, la solution est d'arrêter temporairement la vente jusqu'au rétablissement du service ;

- **la gestion des ordres d'achat** (ordre en salle, par téléphone, par Internet). Tant les contraintes techniques Internet ou téléphoniques

(interruption impromptue de réseau ou connexion défaillante) que la volonté du commissaire-priseur de maîtriser la dynamique de la vente aux enchères, peuvent justifier que soient indiqués dans les CGV d'une part, une priorité des ordres portés en salle, d'autre part que la prise en compte des enchères par téléphone et Internet ne pourra engager la responsabilité de la maison de vente en cas de dysfonctionnement (erreur ou omission dans la réception des enchères) ;

- **le paiement comptant par les enchérisseurs** : dans le cadre d'une vente aux enchères publiques l'adjudicataire a des obligations. Celles-ci sont de deux ordres : payer le prix et enlever le bien adjugé. Concernant le paiement du prix, l'article 1650 du code civil pose une obligation pour l'acheteur de payer le prix du bien acquis. En principe ce paiement doit se faire au comptant. Le paiement au comptant peut être défini comme étant exigible immédiatement et, le cas échéant, versée totalement au moment de l'achat d'un bien. Il faut le distinguer du paiement à tempérament qui vise le paiement en plusieurs échéances. Le prix d'achat dans ce type de vente englobe le prix d'adjudication, les frais générés par l'opérateur de vente volontaire et les diverses taxes s'y rattachant. Il est conseillé aux maisons de vente de mentionner explicitement dans les conditions générales de ventes que le paiement du prix se fera au

comptant dès l'adjudication (ou que le paiement du prix sera effectué immédiatement après la vente) et ce même s'il est observé, en pratique, que de nombreux paiements, notamment par carte bancaire, sont à paiement différé ;

- les recours pour défaut de paiement : la loi prévoit explicitement (L. 321-14 du code de commerce) les conséquences d'un défaut de paiement par l'adjudicataire (résolution de plein droit si dans les 3 mois de l'adjudication le vendeur n'a pas demandé la remise en vente par réitération d'enchères). En conséquence, il n'est pas indispensable de reprendre ces dispositions dans les CGV ;
- les risques liés au coût de l'entreposage et du transport : si, généralement, les conditions générales

de vente précisent assez clairement dans la rubrique « retrait des lots » qu'il appartient à l'acquéreur de faire son affaire du transport (ex : « frais de livraison en sus à la charge de l'adjudicataire » ; ou « toutes les formalités de transport restent à la charge exclusive de l'acquéreur »), en revanche, lorsque la maison de vente propose ce service d'expédition, il conviendrait d'y indiquer qu'un devis transport sera adressé à l'acquéreur. Ceci pour prévenir des conflits relatifs au coût facturé jugé parfois prohibitif du transport par rapport à la valeur de l'objet adjudiqué. Par ailleurs, le mandat de vente devrait également préciser au client le coût total de l'opération de vente aux enchères (exposition, présentation et enlèvement des objets) qui grèvera le produit de la vente du ou des biens confiés.

27 SEPTEMBRE 2018

« Le juste prix ? La transparence dans les ventes aux enchères »

Animé par Nathalie Moureau et Antoine Laurentin

Le prix qui résulte des enchères, est-il au moment de sa détermination, vraiment transparent (c'est-à-dire compréhensible par tous et constitutif d'un véritable prix d'équilibre du marché entre l'offre et la demande) ? Ce sujet pouvait paraître surprenant concernant la vente aux enchères publiques, laquelle est, par essence, basée sur la libre compétition des

enchérisseurs sous la direction d'un commissaire-priseur qui veille au bon déroulement de la vente et la publicité du prix (hors frais) lors de l'adjudication puis, postérieurement dans les résultats de vente (le plus souvent frais inclus).

L'observation des faits et les nombreux témoignages de professionnels ont montré qu'il y avait matière

à débat, car la transparence peut être affectée par :

- les modalités d'affichage et de publicité des prix de vente : faut-il le faire hors frais (prix marteau) ou frais inclus ? La difficulté n'est pas tant d'ordre technique que d'ordre concurrentiel : afficher en temps réel frais inclus c'est donner une visibilité sur la marge commerciale de la maison de vente, mais aussi être en décalage avec ceux qui choisissent - en France ou à l'international d'afficher - hors frais. Le principe de la publicité des résultats de vente aux enchères laisse une marge de manœuvre à la maison de vente, puisque la loi ne prescrit aucune forme de publicité (sauf pour les ventes à distance par voie électronique, à l'article R. 321-34 du code de commerce), ce qui n'interdit pas d'en réserver occasionnellement la communication aux personnes qui en font la demande expresse. Mais ne pas afficher les prix frais inclus lors de la vente prive aussi les maisons de vente d'acheteurs non expérimentés, qui délaissent les enchères après une première expérience, échaudés par la différence constatée entre le prix d'adjudication et le prix final payé ;

- les mécanismes de garantie de prix toujours plus sophistiqués dans les ventes aux enchères new-yorkaises d'art impressionniste moderne ou d'art contemporain, voire de maîtres anciens, en sont une illustration : tous les enchérisseurs ne sont pas dans une

position similaire dès lors qu'un bien, présenté aux enchères, est garanti par un tiers ou fait l'objet d'un ordre irrévocable d'achat, que ce tiers, dont l'identité et le contrat sont tenus secrets par la maison de vente, peut parfois participer à la vente aux enchères au-delà de son prix garanti et bénéficie d'éventuelles rétro-commissions sur le prix d'adjudication. En effet, le montant des frais acheteurs pourra être différent selon que l'acquéreur est le garant ou un autre enchérisseur ; par ailleurs, le prix d'adjudication public ne reflètera plus vraiment tant la profondeur que la « réalité » du prix du marché. La financiarisation des ventes aux enchères d'objets d'art du très haut de gamme est de nature à constituer une réelle atteinte à la transparence des prix. Si en France, le marché des enchères recourt marginalement aux garanties de prix rendues possibles par la loi de juillet 2011, il convient d'être attentif à toute « extension » de son utilisation pour des objets de moindre valeur. Dans une économie concurrentielle internationale, la France ne peut, bien sûr, pas se priver de cet outil. Une parfaite information, avant la vente, sur les œuvres faisant l'objet de garanties, sur l'intérêt financier que peuvent en retirer la maison de vente et le tiers garant et idéalement sur l'identité du tiers seraient souhaitables au plan international. La question d'une transformation d'une vente aux enchères publiques en vente

ferme reste toutefois posée, la garantie biaisant par essence le mécanisme d'enchères. La présence de professionnels du marché de l'art comme garants est de nature à fausser le jeu des enchères :

- la large diffusion des prix par les bases de données d'art aisément accessibles. Derrière cette question se pose celle du rôle des intermédiaires et de la valeur du travail qu'ils effectuent. Le prix marteau des enchères – seul moment où il y a obligation de prix public – intégrera ensuite les frais de la maison de vente couvrant son service (vérification des biens ; préparation et organisation de la vente...) et sa

marge commerciale ; celui de la galerie, privé, intègre d'autres composantes (promotion de la carrière de l'artiste sur le premier marché, vendre son « goût », son « œil » de collectionneur prendre le risque d'acheter des œuvres avant de les revendre). Maisons de vente, marchands et experts du marché de l'art ont besoin les uns des autres dans la formation des prix, tant leurs métiers sont intrinsèquement liés, et savent que leurs prix correspondent à de prestations différentes. En revanche, les collectionneurs, qui recourent indifféremment aux différents canaux de vente, ne perçoivent pas toujours nécessairement ces différences.

10 OCTOBRE 2018

« Les ventes aux enchères de vintage d'aujourd'hui »

Animé par Victoire Gineste et Pierre Mothes

Qu'est-ce que le vintage aujourd'hui en ventes aux enchères publiques ? Comment l'offre a-t-elle évolué et quels sont les acheteurs ? Les ventes « online only » peuvent-elles ouvrir de nouvelles perspectives et faire sortir le vintage d'un marché de niche ? Quel est l'impact de la réglementation « CITES » sur ce marché ? Les enseignements suivants peuvent être dégagés :

- le vintage aujourd'hui, en vente aux enchères, est un segment de marché portant sur les vêtements (haute couture et contemporains), les accessoires anciens dont la

maroquinerie (essentiellement les sacs de femme), les bijoux de fantaisie et quelques objets de décoration de style art déco. S'il est difficile de déterminer précisément une période, il est considéré, que des vêtements griffés et accessoires de marque de plus de 20 ans (soit ceux des années 80 à 2000 ou antérieures) en relèvent mais qu'il n'y a pas de date pour la maroquinerie (des sacs de grande marque des années 2010 à 2017 étant proposés dans ces ventes) ;

- les ventes annuelles aux enchères publiques de vintage en France sont

estimées à 9/10 M€ (hors frais), le top 5 des maisons de vente concentrant 75 % du produit des ventes (94 % des lots adjugés le sont à une valeur inférieure à 4 000 €). Le produit des ventes est majoritairement constitué par les ventes de maroquinerie lesquelles sont dopées par celles des sacs iconiques de luxe. Les ventes vintage sont aussi sujettes à des modes et comme dans d'autres domaines, la clientèle se polarise aujourd'hui sur cinq grandes marques françaises mondialement connues ;

- schématiquement, dans les ventes de vintage, deux segments, qui ont une économie différente, peuvent être distingués :

- la maroquinerie de luxe pour laquelle les sacs des années 30 et 40 ne se vendent plus – souvent en raison de leur taille inadaptée aux besoins des femmes d'aujourd'hui – et dont l'offre est très majoritairement constituée de sacs de grandes marques produits de 1990 à 2017, en bon ou excellent état, lesquels sont recherchés compte tenu de leur rareté ou de la difficulté de se procurer un modèle neuf dans les grandes maisons de luxe. Le sac comme « marqueur social » et symbole du luxe à la française est recherché et tire les ventes ;

- les vêtements et accessoires de mode (haute couture ou vêtements contemporains de marque), qui ayant été portés, souvent pour des occasions

spécifiques, ont une valeur émotionnelle plus forte : pour la maison de vente, le travail de valorisation et d'accompagnement de la clientèle est plus soutenu, les prix sont moins élevés et la « décote » de prix est sensible avec le temps. Dans la haute couture, ce qui se vend, c'est la rareté et les pièces intemporelles de grands couturiers ;

- la part des résidents étrangers (surtout nord-américains, asiatiques) parmi les acheteurs de vintage est significative ; pour les vêtements, la clientèle comprend aussi des jeunes (25 à 35 ans) à la recherche de vêtements personnalisés financièrement accessibles ;
- si les ventes par le « *live-auction* » fonctionnent bien et se développent, comme pour les autres secteurs, les ventes « *online only* » sont considérées comme prometteuses si elles sont accompagnées d'une communication et d'un marketing digital adapté, car elles permettent de toucher un très large public international, de démocratiser l'accès à des biens relevant de la mode et du luxe, de capter la clientèle des « *digital natives* » pour la faire progressivement entrer dans l'univers de la marque des maisons de vente ou, plus généralement, dans celui des ventes aux enchères d'art ;
- la réglementation « CITES » impacte notablement les ventes vintage de maroquinerie de deux manières : faute de preuve (facture,

attestation...) par le client vendeur de la date d'achat et des matériaux utilisés pour la confection de l'article, la maison de vente renonce à proposer le bien à la vente aux enchères, conduisant le client vendeur à s'orienter vers d'autres modes de vente moins transparents ; pour s'épargner les démarches fastidieuses d'obtention de certificat « CITES », la maison de vente ne s'approvisionne qu'en biens issus de la France et renonce à en faire venir d'autres pays, ce qui limite l'offre dans ses ventes et partant le montant de ventes. Le « sourçage » des biens reste donc local ;

- le vintage est un marché de niche en vente aux enchères, à savoir un marché très étroit correspondant à des produits spécialisés où les volumes de ventes potentiels sont assez limités. C'est actuellement un marché mature, après avoir émergé au début des années 90, qui a vu son offre se diversifier et évoluer (ainsi, les ventes de fourrures, par lesquelles le vintage a commencé à la fin des années 80, sont désormais très marginales). En France, il reste concentré autour d'une dizaine de maisons de vente et experts et, vu la rareté relative de l'offre de biens de qualité ou de grandes marques de luxe, offre peu d'opportunités pour de nouveaux entrants. Selon les professionnels présents sur ce secteur, le maintien de ces ventes vintage se justifie aussi par la place mondiale qu'occupe Paris dans le

luxe et de la mode vestimentaire ainsi que l'aura médiatique qui leur est associée.

* * *

Soucieux d'élargir sa compréhension tant du marché que des stratégies de ses acteurs et de décloisonner les secteurs, le Conseil a également reçu, individuellement, plusieurs personnalités au cours de l'année 2018.

Robert Fohr, responsable du mécénat au ministère de la culture, est venu faire un point d'actualité sur l'application de la loi sur le mécénat en France, le développement du mécénat collectif et les évolutions souhaitables de cette législation à l'heure où le financement participatif par les plateformes numériques est en croissance soutenue.

Jean-Jacques Aillagon, ancien ministre de la Culture, directeur général de la collection Pinault, est venu exposer tant le cadre juridique que la politique de prêt et de circulation des œuvres de cette collection ainsi que l'économie générale du futur site de la bourse de commerce de Paris où cette collection sera hébergée. Cette rencontre a aussi permis d'échanger sur les conséquences de l'inaliénabilité des œuvres des collections publiques et la présence insuffisante des artistes français contemporain dans les grandes transactions d'art actuelles.

Muriel Mayette-Holtz, ancienne administrateur général de la Comédie française, comédienne et metteur en scène, ancienne directrice de la Villa Médicis, a témoigné, au travers de son expérience plurielle, de l'importance de l'oralité dans la transmission des savoirs et de la culture, de la démarche de création de l'artiste contemporain et de ce que représente la culture française aujourd'hui.

Tirant les enseignements de ces petits déjeuners qui continuent de rencontrer leur public et des échanges avec des personnalités, le Conseil des ventes a décidé de poursuivre ce type de rencontre avec les professionnels en 2019.

B. Le Conseil des ventes informe sur la réglementation des ventes aux enchères

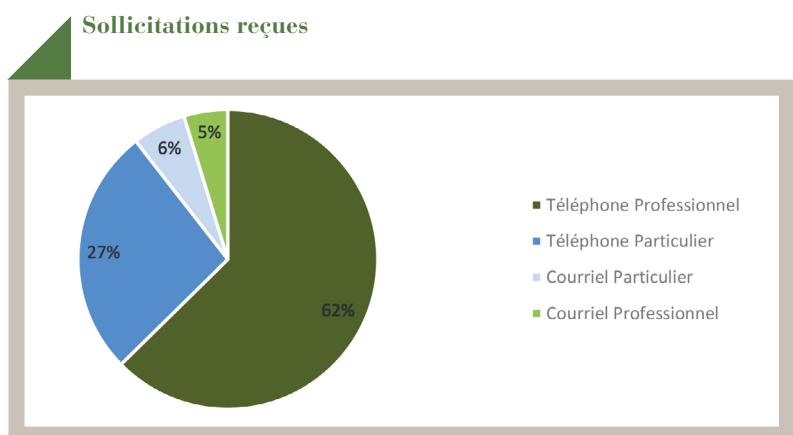
Tout au long de l'année les services répondent aux questions qui leurs sont posées tant par les

professionnels que les particuliers, par téléphone ou courriel, touchant à la réglementation des enchères publiques. En 2018, près de 1700 appels par téléphone (dont 1 200 par des professionnels des ventes aux enchères) et 200 par courriel ont été traités.

Les questions émanent donc majoritairement de professionnels des ventes aux enchères (67 %).

Pour les professionnels, les questions relèvent très majoritairement des domaines suivants : fiscalité (TVA, régime de la plus-value), modalités de paiement, l'indivision et le mandat de vente, le droit de suite, le droit de reproduction dans les catalogues de ventes, la réglementation du commerce de l'ivoire, le certificat d'exportation.

Pour les particuliers, si les questions posées portent sur une grande diversité de sujets, les thèmes les plus fréquents sont les suivants : prix de réserve ; frais d'adjudication (liberté tarifaire, ce qu'ils recourent),



bordereau portant facturation sans TVA apparente, *after sale*, signification du terme « d’adjudgé » et sa conséquence juridique, devenir commissaire-priseur.

C. Les déplacements du Conseil des ventes en région en 2018

Après Clermont-Ferrand et Marseille en mars et octobre 2017, le Conseil des ventes s'est déplacé à Lille le 12 mars 2018 puis à Bordeaux le 31 mai 2018 pour rencontrer les professionnels des ventes aux enchères, exposer l'actualité des actions du Conseil et recueillir leurs observations.

À Lille, la réunion, organisée à la Villa Cavrois, mise gracieusement à la disposition du Conseil, a permis d'échanger sur les ventes aux enchères et l'avenir de la profession. Ont été notamment abordés les freins juridiques au commerce de certains biens meubles (« passeport d'exportation », risque lié à la mise en place du contrôle à l'importation de biens culturels dans l'Union européenne...), le droit de reproduction de photographies dans les catalogues de ventes aux enchères volontaires, la participation du commissaire-priseur volontaire en qualité de « sachant » dans les inventaires successoraux, le statut des *vade-mecum*¹, qui ne comprennent aucune

norme juridique supplémentaire mais contiennent des indications pratiques et opérationnelles, la recherche de solution amiable par le commissaire du Gouvernement concernant les litiges portés à sa connaissance.

Concernant l'avenir de la profession, les échanges ont porté sur les évolutions liées à la mise en application de la loi 6 août 2015 (« loi Macron »), loi qui ne concerne que les ventes judiciaires mais, parce qu'elle affecte l'activité d'une unité économique composée d'une étude adossée à une maison de vente, intéresse indirectement les ventes volontaires. Il appartient aux maisons de vente de développer des stratégies nouvelles. Parmi les solutions possibles figure celle du regroupement avec d'autres professionnels du droit dans des sociétés pluri-professionnelles (notaires, huissiers de justice, administrateurs et mandataires judiciaires) pour constituer de véritables pôles multi-compétences dans lesquels les commissaires-priseurs apporteraient leurs expertises et savoir-faire du métier de la vente aux enchères.

À Bordeaux, la réunion, organisée au Musée des arts déco et du design, mis gracieusement à la disposition du Conseil grâce au partenariat noué par Maître Vincent Fraysse avec ce musée, a permis d'échanger sur les ventes aux enchères, la réglementation applicable et ses évolutions.

1. *Vade-mecum sur la « revendication des archives publiques »* (diffusé début 2017). *Vade-mecum sur le « traitement des biens culturels spoliés »* (diffusé en octobre 2017).



Lille – Villa Cavrois

De ces échanges, on retiendra, en synthèse, outre la reprise des thèmes évoqués à Lille, les trois thèmes suivants :

- l'abus de faiblesse : l'OVV peut être confronté à une personne dont la capacité de décision semble altérée. Il doit être vigilant afin d'assurer la protection de son client et d'écartier le risque de voir sa propre responsabilité civile ou pénale engagée (l'abus de faiblesse étant un délit pénal). L'OVV qui a un doute sérieux doit, avant la réalisation de l'opération (ex. : mandat de vente), se renseigner sur la situation juridique de la personne concernée (la personne fait-elle l'objet d'une tutelle ou d'une curatelle ? Dans cette hypothèse l'OVV ne peut poursuivre la relation qu'avec l'intervention du tuteur ou du curateur) ;
- la proposition de règlement sur le contrôle à l'importation de biens

culturels : une proposition de règlement européen¹, entend soumettre l'importation de biens culturels de plus de 250 ans d'âge, quel que soit leur pays d'origine, à l'obtention d'un certificat, imposant ainsi à leur propriétaire ou leur détenteur, lors du passage en douane, d'apporter la preuve de la licéité de l'exportation hors du pays d'origine. Cette démarche de quasi renversement de la charge de la preuve (ce serait au demandeur, qui importe un bien culturel dans l'Union européenne depuis un pays tiers, de démontrer que le bien a été exporté légalement du pays source), par son large champ d'application, est de nature à impacter la fluidité de la circulation des œuvres entrant sur le territoire de l'Union européenne et donc, l'activité des maisons de vente. Le risque d'un alourdissement

1. Proposition de règlement n° 2017-58 du 13 juillet 2017.

des procédures administratives n'est pas à mésestimer ;

- la liberté contractuelle des maisons de vente dans la définition de leurs conditions générales de vente. Les OVV sont confrontés à une évolution du comportement de leurs clientèles, notamment liée au développement du nombre de nouveaux acheteurs par le canal Internet, et à la nécessité de prévenir ou de limiter certains risques d'impayés.

Si la réglementation des ventes aux enchères publiques comprend quelques dispositions spécifiques et le respect de certains principes (ex : transparence de la vente publique) auxquels il ne saurait être dérogé, les maisons de vente restent, pour l'essentiel, libres de définir leurs conditions générales de vente,

notamment en ce qui concerne la gestion des ordres d'achat (priorité entre ordre écrit, ordre en salle, au téléphone ou sur Internet), l'enchère à distance (téléphone ou internet), la maison de vente n'est tenue qu'à une obligation de moyen et non de résultat), l'encadrement du risque d'impayé (plusieurs modalités sont envisageables. En cas d'impayé, si un dépôt de garantie a été demandé, le montant déposé peut venir en réparation partielle du préjudice de l'OVV ainsi que du vendeur dès lors que cela a été prévu dans les conditions générales de vente. Si la maison de vente doit faire toute diligence pour obtenir le paiement de son acheteur, en revanche la loi indique clairement qu'elle ne paye le vendeur que si elle-même a été payée préalablement par l'acheteur).



Bordeaux – Musée
Art déco et design

Le Conseil remercie les professionnels présents pour leur participation et rappelle que les services du Conseil sont disponibles pour répondre à leurs interrogations touchant à l’organisation des ventes aux enchères et aux biens pouvant être proposés à la vente.

D. Les principales interventions de la présidente du Conseil

La présidente du Conseil est intervenue tout au long de l’année dans différentes instances pour présenter la régulation des ventes aux enchères en France, la situation de ce marché ou intervenir dans des tables rondes lorsque la parole du Conseil avait été sollicitée. Les principales interventions en 2018 :

- présentation à deux sessions d’auditeurs de justice de l’Ecole nationale de la magistrature, soit 45 personnes au total, de la réglementation applicable et du cadre juridique des ventes aux enchères publiques en France. Ces sessions de formation, assurées depuis trois ans à la demande de l’Office central de lutte contre le trafic de biens culturels (OCBC), s’inscrivent dans le parcours de formation des élèves stagiaires de l’ENM (appelés dans les six mois à prendre un poste opérationnel en tribunal d’instance) ;
- intervention le 6 février lors des assises nationales de l’expertise, organisée par la Compagnie nationale des experts en œuvres d’art, dans la table ronde intitulée « Les procès tuent l’expertise ».

L’intervention des experts est la règle pour les ventes cataloguées. Cette intervention se justifie à plus d’un titre : spécialisation dans la connaissance des objets à vendre, garantie de sérieux pour le public qui trouve en face de lui deux responsables solidaires. À l’inverse, l’expert ne doit pas être un alibi pour le commissaire-priseur qui assure la maîtrise de la vente. Par ailleurs, les échanges entre le Conseil des ventes et les compagnies d’expert en termes de remontée d’informations sont de nature à assurer la sécurité des enchères ;

- participation à l’audition organisée par la commission de la culture et la commission des lois du sénat le 7 mars portant sur l’attractivité et la compétitivité juridiques du marché de l’art français dont l’objet était d’examiner dans quelle mesure des évolutions législatives pourraient permettre de lever certaines difficultés ou certains freins auxquels les acteurs du marché sont confrontés dans leur activité et ainsi améliorer la position de la France dans ce domaine. L’intervention s’inscrivait dans le cadre de la deuxième table ronde dédiée aux instances de régulation et de contrôle où se sont également exprimés des représentants du ministère de la Culture et de la Justice ;
- intervention, lors d’une session de l’ENM le 8 mars, sur le thème « Le faux en matière d’œuvre d’art », dans la table ronde dédiée aux enjeux des

faux et contrefaçons artistiques sous l'angle juridictionnel et de la régulation. Si le volume et la fréquence sur le marché des enchères en est très difficile à évaluer, la récurrence d'un flux de réclamations adressées au commissaire du Gouvernement sur la question de la non-authenticité, qu'il s'agisse d'un faux ou d'une contrefaçon, bien que modeste, atteste de l'existence du problème. Les catégories d'allégation sont, le plus souvent, des mentions imaginatives auxquelles il est fait recours ou des allégations approximatives très loin des exigences du décret Marcus, ou un manque d'informations (non signalement de réparations ou de manques). Par ailleurs, pour les objets d'une certaine valeur ou spécialisation, c'est le tandem que constituent le commissaire-priseur et l'expert qui est responsable de la délivrance d'une information fiable, objective et sincère des objets présentés en vente aux enchères ;

- intervention le 20 mars lors d'un colloque à l'UNESCO intitulé « Engager le marché européen de l'art dans la lutte contre le trafic illicite de biens culturels ». Le CVV et l'UNESCO qui sont en relation régulière, avaient notamment organisé ensemble le 30 mars 2016 au siège de l'UNESCO à Paris, une table ronde intitulée « La circulation des biens culturels en 2016 » ouverte aux représentants du marché de l'art, aux professionnels des maisons de vente aux enchères, aux fédérations internationales et européennes des maisons de vente,

aux groupements nationaux, aux syndicats d'antiquaires et d'experts, aux musées et diverses organisations telles qu'INTERPOL ou l'Organisation Mondiale des Douanes. Lors du colloque du 20 mars 2018 la présidente a, outre le rappel du bilan des enchères en France et de la réglementation applicable dans les vente aux enchères et la lutte contre le trafic de biens culturels, souligné le nombre très limité de ventes d'objets archéologiques réalisées en France, plus particulièrement provenant de pays du Moyen-Orient ;

- rencontre, le 23 mars, avec des membres de la représentation permanente de la France à Bruxelles auprès de l'Union européenne. Cette rencontre a permis d'aborder des sujets présents tant à l'agenda de l'Union européenne que de celui du Conseil des ventes, parmi lesquels l'articulation entre le droit des ventes aux enchères et le droit de la consommation, les difficultés posées par la définition de la vente aux enchères dans la directive 2011/83/UE, la portée de la garantie conformité des biens vendus d'une directive en cours d'élaboration concernant la vente aux enchères, le marché des enchères en France dans la perspective du Brexit, la proposition de règlement du parlement européen et du Conseil concernant l'importation de biens culturels ;
- audition, en juillet puis septembre, par les rapporteurs de la mission Chaubon-Lamaze sur l'avenir de

la profession d'opérateurs de ventes volontaires, mission qui leur avait été confiée par la garde des sceaux le 4 juillet et pour laquelle un rapport rendu public a été remis le 20 décembre. Dans ce cadre, ont été présentées tant l'analyse du Conseil sur la situation du marché des enchères en France que des propositions pour faire évoluer sur certains points le cadre juridique des ventes aux enchères et parfaire la libéralisation du marché engagée depuis la loi de juillet 2000 tout en assurant la sécurité et la transparence des enchères dans l'intérêt des consommateurs (tant acheteurs que vendeurs). Au vu des 41 propositions formulées dans le rapport, le Conseil a fait part de ses observations à la Chancellerie, lesquelles peuvent, de manière synthétique, être résumées comme suit :

– concernant les 24 propositions (60 %) relatives à la libéralisation accrue du marché des ventes volontaires et la sécurisation des ventes aux enchères ainsi que celles périphériques à la vente aux enchères, le Conseil est globalement favorable mais remarque que certaines sont déjà effectives ou constituent des voeux n'appelant pas de traduction législative ou réglementaire. Il note que certaines ont repris des propositions déjà formulées par le Conseil depuis trois ans parmi lesquelles l'élargissement du champ de l'activité de vente volontaire aux inventaires successoraux ainsi

qu'à celles de biens incorporels et des biens des collectivités territoriales, la simplification de la réglementation en matière d'ivoire, la simplification de la détermination de l'assiette de la contribution à la maison des artistes, la simplification du dispositif d'autorisation pour l'exportation de biens culturels vendus aux enchères ;

– concernant les 7 propositions relatives à la formation des futurs commissaires-priseurs, le Conseil est, dans le cadre d'une ouverture de la profession, attaché au maintien de la qualité de la formation et à l'exigence d'un double diplôme (histoire de l'art ; licence en droit ou en gestion, en commerce ou en sciences économiques). Si la dimension entrepreneuriale est importante dans la formation, la connaissance des objets, à la base du métier, est tout aussi primordiale. Par ailleurs, la suppression de l'examen d'accès au stage proposée par le rapport n'a peut-être pas les avantages escomptés en termes d'ouverture de la profession tandis que la spécialisation souhaitée durant le stage apparaît prématurée ;

– concernant l'organisation du Conseil, le Conseil est favorable à une augmentation du nombre des représentants des professionnels. Il indique, toutefois, les difficultés d'une réforme, compte tenu de la réglementation européenne en vigueur sachant que la Directive Services ne permet pas qu'un

Conseil majoritairement composé de professionnels prenne des décisions à l'encontre d'autres professionnels qu'elles soient non seulement disciplinaires mais encore administratives, en matière de formation, de contrôle de la législation anti-blanchiment... ;

- si la séparation du nouveau Conseil et de l'organe disciplinaire répond à l'exigence d'un procès équitable, il est nécessaire de veiller à ce que le dispositif proposé soit opérationnel et efficace, et que par suite la formation chargée de la poursuite soit bien au fait des pratiques du terrain.

E. Concrétisation d'un accès amélioré au système d'immatriculation des véhicules pour les maisons de ventes réalisant des ventes de véhicules d'occasion

Le Conseil des ventes avait finalisé en 2015, en lien avec le ministère de l'Intérieur, un accord permettant aux professionnels des enchères d'obtenir une habilitation au système d'immatriculation des véhicules (SIV) facilitant leurs démarches pour enregistrer leurs déclarations de cession et allégeant les coûts de gestion administrative. Une nouvelle étape a été franchie fin 2018 par un accord cadre permettant à toutes les maisons de vente qui effectuent des ventes aux enchères de véhicules d'occasion, même

pour des volumes très modestes, de bénéficier du dispositif le plus performant, celui dit du « concentrateur ». Ce système permet d'importer informatiquement différentes données contenues dans le système de gestion de la maison de vente (date de vente du véhicule, type de modèle, coordonnées de l'acquéreur, certificat de vente publique, etc.).

Cet accord facilitera le travail des commissaires-priseurs pour les ventes aux enchères de véhicules d'occasion en leur permettant, via le SIV, d'obtenir rapidement et de manière dématérialisée des documents nécessaires avant ou après la vente aux enchères et d'effectuer les formalités administratives portant, notamment, sur la déclaration de cession de véhicule, la déclaration de cession pour destruction, la demande de fiche d'identification de véhicule, la demande de certificat de situation administrative détaillé, la déclaration d'achat.

F. Publication du petit dictionnaire de l'expertise

À l'heure où plus d'un tiers des ventes aux enchères de biens meubles se font par Internet et touchent un public toujours plus large, le Conseil des ventes a publié un lexique spécifique destiné à accompagner le public dans sa découverte des mécanismes de la vente aux enchères publiques assistée d'un expert.

La vente aux enchères publiques avec expert, qui offre de réelles garanties à l'acheteur et au vendeur, est diversifiée et a aussi son « propre langage ».

Ce petit dictionnaire a un double objectif. Le premier est de rappeler que l'expert est un acteur déterminant de la vente aux enchères publiques et de préciser sa relation avec l'opérateur de ventes volontaires et le commissaire-priseur, auxquels il apporte sa connaissance spécialisée et sa garantie.

Le second est d'offrir pour la première fois au public des ventes aux enchères, des définitions concrètes et pragmatiques sur le statut de l'expert, ses missions et ses

responsabilités, sur certains termes de la vente aux enchères publiques ainsi que les principales formules utilisées dans la description des objets vendus.

Ce petit ouvrage est un travail collectif mené par le Conseil des ventes volontaires via un groupe de travail dirigé par Sabine Bourgey, membre du Conseil et expert, et intègre les observations des principales compagnies d'experts. Il fait suite à la publication de deux vade-mecum en 2017, l'un sur les biens culturels spoliés, l'autre sur la revendication des archives publiques, et s'inscrit dans le rôle d'information du public sur les principales règles des ventes aux enchères.





Claude Monet (Paris 1840 – Giverny 1926)

Coucher du soleil sur la mer

Pastel 25 x 25 cm. Signé en bas à droite « Claude Monet »

Millon, le 26 novembre 2018

860 000 €

© Courtesy Millon-Yann Girault

Chapitre 2

Les ventes volontaires aux enchères publiques en France

I. PRÉSENTATION DES OPÉRATEURS DE VENTES VOLONTAIRES	97	
1. Le nombre d'OVV et l'emploi progressent peu en 2018	97	
II. PHYSIONOMIE DU MARCHÉ FRANÇAIS EN 2018	98	
1. Diminution des montants de ventes aux enchères en 2018, de 2,5 %	98	
2. Présentation géographique du marché	102	
3. Le classement 2018 des opérateurs de ventes volontaires	103	
4. Un montant de ventes par internet en très léger repli	105	
5. Une activité internationalisée	109	
6. Taux d'invendus et taux de concentration des montants de ventes	110	
7. Ventes de gré à gré et ventes de biens neufs	111	
III. LE SECTEUR « ART ET OBJETS DE COLLECTION »	113	
1. Le secteur en 2018 : une baisse de 4,1 % qui masque des performances différencierées selon les segments de marché	113	
2. Classement des 20 premiers opérateurs du secteur « Art et objets de collection »	122	
3. Le marché parisien	124	
IV. LE SECTEUR « VÉHICULES D'OCCASION ET MATÉRIEL INDUSTRIEL »	165	
1. La typologie des opérateurs spécialisés dans la vente de véhicules d'occasion	165	
2. Une légère érosion du montant adjugé en 2018	166	
3. Le classement des 20 premiers opérateurs sur le secteur « Véhicules d'occasion et matériel industriel »	170	
V. LE SECTEUR « CHEVAUX »	172	
1. Une croissance de 3,5 % en 2018	172	
2. Comparé aux autres secteurs d'enchères, des prix moyens élevés et un nombre réduit de biens vendus	173	
3. Un marché très ouvert à la clientèle internationale	174	
4. Un marché concurrentiel détenu par 20 grands acteurs au plan mondial : Arqana reste au numéro 2 en Europe	176	

I. PRÉSENTATION DES OPÉRATEURS DE VENTES VOLONTAIRES

L'analyse de l'activité économique du marché des ventes volontaires aux enchères publiques en France est fondée sur les résultats de l'enquête économique que le Conseil des ventes réalise chaque année auprès des opérateurs de ventes. La méthodologie, identique à celle des années précédentes, qui a été rappelée en préambule du bilan économique du rapport annuel 2012 et peut être utilement consultée, conserve toute son actualité. Les principaux points sont les suivants :

L'enquête est adressée à l'ensemble des opérateurs de ventes volontaires déclarés, soit 410 OVV en 2018.

L'enquête porte sur le montant des adjudications hors frais (prix « marteau ») réalisées au cours de l'année, ventilé selon les différentes catégories de ventes, sur l'effectif salarié des OVV et leur usage de l'internet, sur les ventes de biens

neufs, les ventes de gré à gré et l'internationalisation des ventes.

Les OVV réalisant moins de 95 % de leur montant adjugé sur une seule catégorie ont été classés comme « généralistes ». Les autres ont été rattachés à la catégorie qui génère plus de 95 % de leur montant d'adjudication.

En 2018, 63 % des OVV relèvent du secteur « Art et objets de collection », 27 % sont généralistes, 6 % appartiennent au secteur « Véhicules d'occasion et matériel industriel », 1 % relève du secteur « Chevaux ».

Afin d'intégrer le poids économique des OVV qui n'ont pas répondu à l'enquête, un travail de redressement est effectué sur les données manquantes.

1. Le nombre d'OVV et l'emploi progressent peu en 2018

À la fin de 2018, le nombre total d'opérateurs de ventes volontaires est de 410 (contre 403 à fin 2017).

Cet effectif comprend 21 nouveaux OVV déclarés auprès du Conseil des ventes volontaires en 2018.

Parmi ces OVV, 101, soit 25 %, sont uniquement « volontaires », contre 105 en 2017, c'est-à-dire non adossés à des études de commissaires-priseurs judiciaires.

Les effectifs salariés des opérateurs de ventes volontaires sont en légère augmentation de 1,9 % et s'élèvent à 2626 en 2018 contre 2578, en 2017.

II. PHYSIONOMIE DU MARCHÉ FRANÇAIS EN 2018

1. Diminution des montants de ventes aux enchères en 2018, de 2,5 %

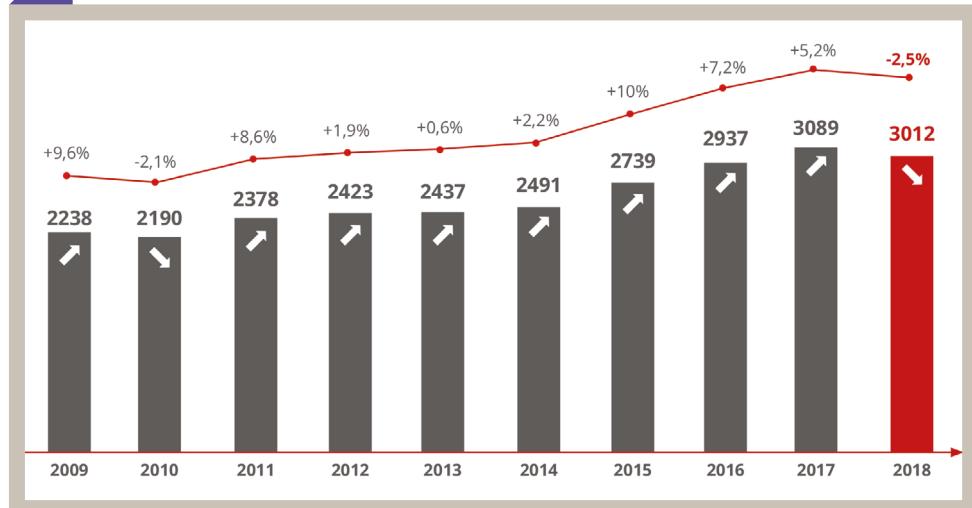
Le montant total adjugé hors frais, tous secteurs confondus, atteint en 2018 3 milliards d'euros, en baisse (-2,5 %) par rapport à 2017.

Cette diminution, après sept années de progression régulière, marque

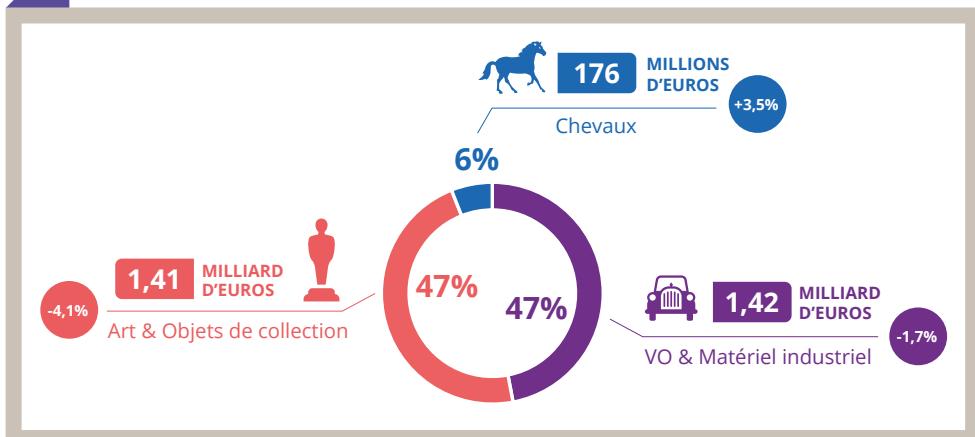
une inflexion. Si elle contraste avec la progression moyenne du montant adjugé sur 10 ans (+ 4,1 %), le montant des ventes de 2018 reste néanmoins supérieur à ceux des années 2009 à 2016.

Cette diminution masque des différences selon les secteurs : -4,1 % pour le secteur « Art et objets de collection », -1,7 % pour le secteur « Véhicules d'occasion et matériel industriel » et +3,5 % pour le secteur « Chevaux ».

Évolution du montant des ventes aux enchères volontaires en France (en M€, hors frais) – Hors ventes caritatives (à partir de 2014)



Ventilation du montant adjugé 2018 par secteur d'activité



En 2018, les parts de marché des secteurs « Arts et objets de collection » et « Véhicules d’occasion et matériel industriel » sont identiques et celle du secteur « Chevaux » est de 6 %.

Comme en 2017, la tendance générale masque des disparités entre maisons de vente.

Comme l'an dernier, 50 % des OVV déclarent une activité en baisse en 2018. Cette baisse concerne aussi bien des OVV de taille moyenne que des OVV plus petites.

Plusieurs tendances se dégagent :

- 62 % des OVV réalisant moins de 1 million d'euros de montant adjugé dans l'année sont en baisse ; par ailleurs, 50 % des maisons de vente de moins de 1 million d'euros ont déclaré une baisse de montant de ventes deux années consécutives (2016 à 2018), ce qui indique qu'elles sont particulièrement impactées par la consolidation du marché. Que le marché soit haussier (comme en 2017) ou baissier (comme en 2018), les plus petites maisons de vente sont toujours majoritairement en baisse de volume d'activité ;
- 57 % des maisons de vente réalisant moins de 2 M€ de ventes en 2018 – soit 60 % du nombre total des maisons de vente – déclarent un montant de ventes en baisse. Sachant que 76 % de ces maisons de vente sont en régions, il ressort que c'est l'activité en province qui est plus particulièrement affectée ;
- 22 % « seulement » des maisons de vente déclarant 5 M€ ou plus de ventes déclarent un montant en baisse en 2018. Elles résistent donc mieux à la contraction d'activité du marché. La polarisation de l'activité sur les maisons de vente de plus de

qu'elles sont particulièrement impactées par la consolidation du marché. Que le marché soit haussier (comme en 2017) ou baissier (comme en 2018), les plus petites maisons de vente sont toujours majoritairement en baisse de volume d'activité ;

- 57 % des maisons de vente réalisant moins de 2 M€ de ventes en 2018 – soit 60 % du nombre total des maisons de vente – déclarent un montant de ventes en baisse. Sachant que 76 % de ces maisons de vente sont en régions, il ressort que c'est l'activité en province qui est plus particulièrement affectée ;
- 22 % « seulement » des maisons de vente déclarant 5 M€ ou plus de ventes déclarent un montant en baisse en 2018. Elles résistent donc mieux à la contraction d'activité du marché. La polarisation de l'activité sur les maisons de vente de plus de

5 M€, déjà observée l'année passée, se confirme ;

- 21 % des maisons de vente du secteur « Véhicules d'occasion et matériel industriel », secteur qui regroupe au demeurant seulement 24 maisons de vente en 2018, déclarent une baisse de montant de ventes. Pour ce secteur, où l'activité est déjà très concentrée (20

maisons de vente font 97 % des ventes du secteur), la baisse est donc ciblée sur 5 maisons de vente ;

- à l'inverse, 56 % des maisons de vente du secteur « Art et objets de collection» (AOC), secteur qui regroupe plus de 215 maisons de vente en 2018, déclarent une baisse de montant de ventes.

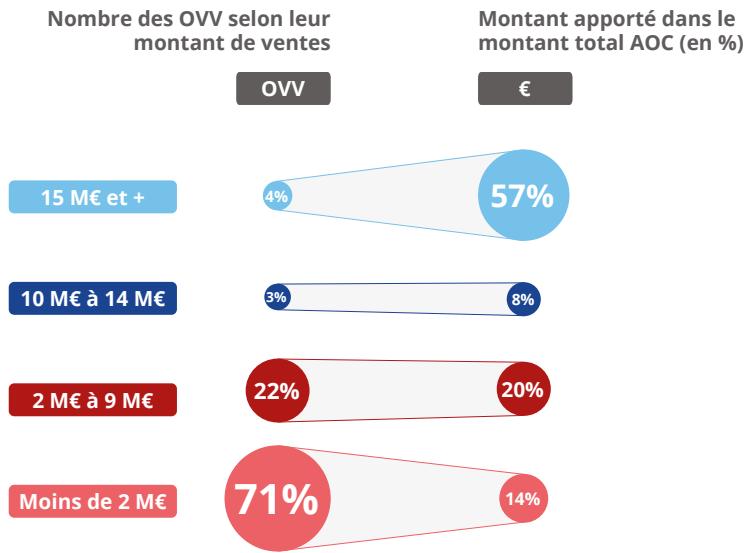
Récapitulatif économique par secteur et par année, 2009-2018

(montant d'adjudication des ventes aux enchères volontaires, en M€, hors frais)

Arts et objets de collection	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Dont Art et Antiquités	878	776	866	825	862	822	823	877	945	875
Dont Autres objets de collection *	108	137	147	171	169	198	269	269	265	289
Dont Joaillerie et orfèvrerie	73	91	102	98	116	117	127	133	144	134
Dont Vins et alcools	17	37	43	43	38	33	34	38	39	46
Dont Ventes courantes	145	101	91	91	82	83	77	75	75	62
Sous total	1220	1142	1249	1227	1268	1254	1329	1392	1467	1407
Progression annuelle	+ 12,5%	- 6,4%	+ 9,4%	- 1,8%	+ 3,3%	- 1,1%	+ 6,0%	+ 4,7%	+ 5,4%	- 4,1%
Chevaux	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Sous total	102	98	109	110	130	144	150	157	170	176
Progression annuelle	- 0,2%	- 4,2%	+ 11,8%	+ 0,9%	+ 18,2%	+ 10,8%	+ 4,2%	+ 4,7%	+ 8,3%	3,5%
VO & Matériel industriel	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Dont Véhicules d'occasion	840	872	926	1005	960	1017	1166	1301	1364	1361
Dont Matériel Industriel	76	78	93	81	78	71	93	84	84	64
Sous total	916	950	1020	1086	1038	1091	1259	1385	1448	1424
Progression annuelle	+ 7,1%	+ 3,7%	+ 7,4%	+ 6,5%	- 4,4%	+ 5,1%	+ 15,4%	+ 10,0%	+ 4,5%	-1,7%
Total	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Progression annuelle	+ 9,6%	- 2,2%	+ 8,6%	+ 1,9%	+ 0,6%	+ 2,2%	+ 10,0%	+ 7,2%	+ 5,2%	-2,5%

* La catégorie « Autres objets de collection » correspond aux biens qui sont habituellement regroupés sous le nom de « collectibles » dans les pays anglo-saxons : véhicules de collection, timbres et monnaies, livres et manuscrits anciens, militaria, jouets, affiches, etc. Le montant total n'intègre pas les ventes de biens neufs (5 M€ en 2018).

Plusieurs tendances se dégagent en « Art et objets de collection »

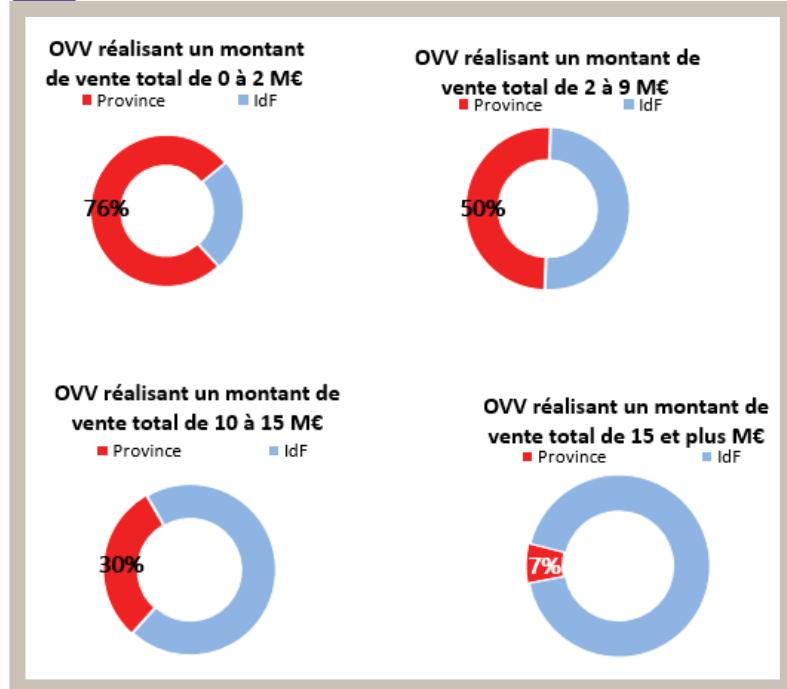


Les OVV en Art et Objets de Collection réalisant

Moins de 2 M€



« Art et objets de collection » : part des OVV de province et d'Île-de-France, en pourcentage du nombre d'OVV, par tranches de montant de vente



2. Présentation géographique du marché

2.1 L'Île-de-France concentre 61 % des adjudications en 2018

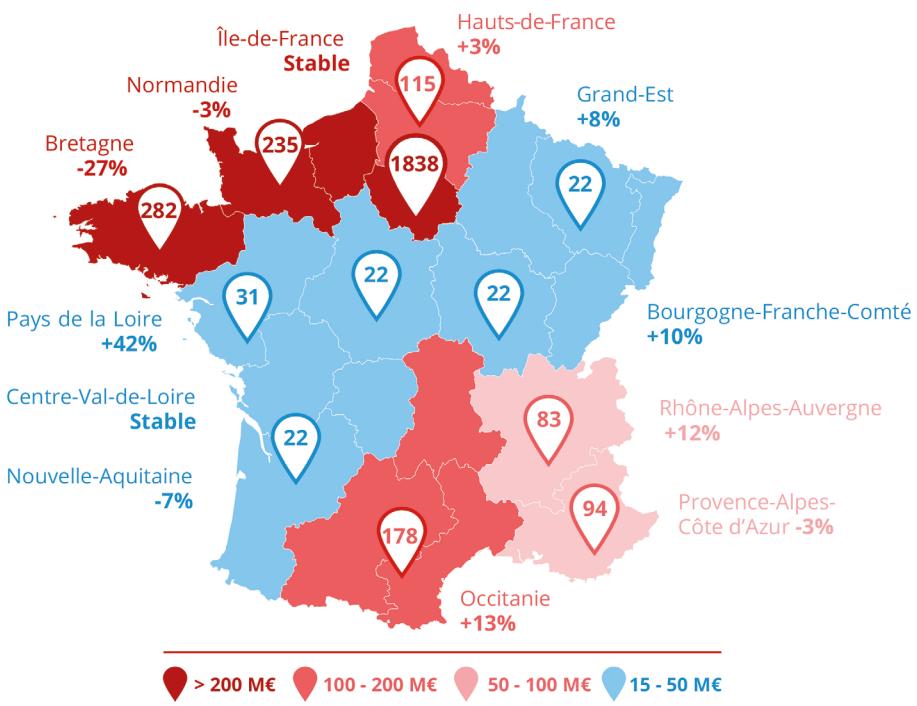
La part de marché des opérateurs franciliens, historiquement élevée, est en progression et passe de 57 % en 2017 à 61 %. En 2018. Le montant adjugé en 2018 par les 142 opérateurs basés en Île-de-France s'élève à 1,83 milliard d'euros, soit un montant stable par rapport à celui de 2017.

Derrière l'Île-de-France, trois régions seulement représentent plus de

4 % de part de marché. La région Bretagne arrive en deuxième position (9 %). Elle est le bassin d'un important marché de ventes de véhicules d'occasion ainsi que de quelques opérateurs généralistes actifs sur le secteur « Art et objets de collection ».

Viennent ensuite la région Normandie (8 %), dont la spécialité dans les ventes de chevaux représente 75 % du montant des ventes, puis la région Occitanie (6 % de part de marché). La Corse ne compte aucun opérateur de ventes en 2018.

Répartition régionale des montants adjugés en 2018



3. Le classement 2018 des opérateurs de ventes volontaires

3.1 Les trois premiers opérateurs sont du secteur « Véhicules d'occasion et matériel industriel »

Cette année trois maisons de vente spécialisées du secteur « Véhicules d'occasion et matériel industriel »

occupent les trois premiers rangs du classement en 2018 : BC Auto Enchères prend la première place, devant Alcopa Auction et VP Auto. Premier opérateur du secteur « Art et objets de collection », Sotheby's prend la 4^e place, malgré son activité en léger retrait par rapport à 2017, devant Christie's dont le montant des ventes en 2018 s'est sensiblement contracté.

Classement 2018 des 20 premiers opérateurs de vente volontaires, tous secteurs confondus (classement par montant d'adjudication des ventes, en M€, hors frais)

Rang	Opérateurs	Montants	Évolution	Montants
2018	tous secteurs confondus	2017	2017 / 2018	2018
1	BCAUTO ENCHÈRES	347 M€	+7%	371 M€
2	ALCOPA AUCTION	256 M€	+12%	286 M€
3	VP AUTO	362 M€	-30%	255 M€
4	SOTHEBY'S France	202 M€	-3%	196 M€
5	CHRISTIE'S France	275 M€	-35%	180 M€
6	ARQANA	151 M€	+4%	157 M€
7	ARTCURIAL	149 M€	+1%	151 M€
8	TOULOUSE ENCHÈRES AUTOMOBILES	114 M€	+14%	130 M€
9	MERCIER AUTOMOBILES	64 M€	+3%	66 M€
10	AUTOROLA	32 M€	+50%	48 M€
11	CLAUDE AGUTTES	35 M€	+14%	40 M€
12	AQUITAINE ENCHÈRES AUTOMOBILES	34 M€	+9%	37 M€
13	PIERRE BERGE ET ASSOCIES	21 M€	+52%	32 M€
14	RITCHIE BROS. AUCTIONEERS France	42 M€	-31%	29 M€
15	MILLON ET ASSOCIÉS	24 M€	+21%	29 M€
16	CARSONTHEWEB.FRANCE	24 M€	+21%	29 M€
17	TAJAN	24 M€	+8%	26 M€
18	BONHAM'S France	16 M€	+63%	26 M€
19	ADER	23 M€	+13%	26 M€
20	ENCHÈRES MAT	17 M€	+18%	20 M€

MONTANT TOTAL ADJUGÉ PAR LES 20 PREMIERS OPÉRATEURS *

2 229 M€

- 4,3 %

2 134 M€

Part des montants adjugés par les 20 premiers opérateurs par rapport au total national adjugé *

TOP 20



72,2%

-1,9%

2017



2018

Part des montants adjugés par les 5 premiers opérateurs par rapport au total national adjugé *

TOP 5



2017



2018

* Pour 2017 : montant des 20 premiers opérateurs / 5 premiers opérateurs de l'année

VO & Matériel Industriel

Chevaux

Art & Objets de collection

Arqana, premier opérateur du secteur « Chevaux » et dont l'activité progresse, conserve la 6^e place du classement.

3.2 Une présence croissante des filiales de sociétés internationales

En 2018, sept des huit filiales de sociétés internationales figurent dans ce classement : BC Auto Enchères, Alcopa Auction, Sotheby's, Christie's, Ritchie Bros, Autorola, Carsontheweb France. En ajoutant les ventes de RM Auctions, le montant adjugé cumulé de ces 8 filiales dépasse 1,15 milliard d'euros soit 38 % du montant total des ventes aux enchères en France (contre 32 % en 2017).

3.3 La concentration du marché reste forte

Les 20 opérateurs de ventes les plus importants ont réalisé un montant cumulé d'adjudications de 2,1 milliards d'euros, soit 71 % du montant total adjugé contre 72 % en 2017. La concentration du marché des ventes aux enchères volontaires observée depuis plus de cinq ans reste quasiment inchangée.

En revanche, en 2018, la part des 5 premiers opérateurs, 42,7 % du total des adjudications, diminue et retrouve un niveau similaire à celui de 2016 (42,8 % en 2016).

4. Un montant de ventes par internet en très léger repli

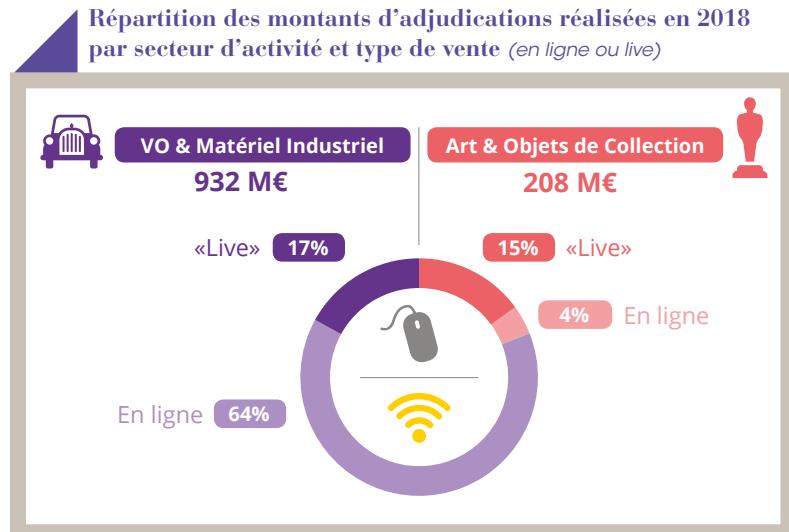
4.1 Le montant des ventes électroniques s'effrite de 2 % en 2018 (contre une progression de 18 % en 2017)

En 2018, 1140 M€ ont été adjugés par internet, représentant 38 % du montant total des ventes aux enchères (contre 1158 M€ en 2017 et une proportion équivalente de 37 % du montant total des ventes).

Cette stagnation des ventes, qui tranche avec les progressions à deux chiffres des années antérieures, a deux explications :

- le nombre de maisons de vente déclarant effectuer des ventes par internet atteint un palier : la progression du montant de ventes liée à de nouveaux entrants sur ce canal de vente est donc marginale (8 nouvelles maisons de vente en 2018) ; 333 opérateurs déclarent avoir organisé des ventes électroniques soit sous la forme de *live auctions* adossées à des ventes physiques, soit sous la forme de ventes totalement dématérialisées dites *en ligne* ou *online* ;
- la baisse du montant des ventes *online* du secteur « Véhicules d'occasion et matériel industriel » (- 8 % soit - 62 M€) liée aux évolutions du secteur et à la baisse du montant de ventes aux enchères publiques d'une maison de vente du top 3.

4.2 Les ventes *online* dites *en ligne* concentrent 68 % du montant total adjugé aux enchères sur internet tous secteurs confondus



On entend par ventes *online* les ventes totalement dématérialisées, le canal internet étant le seul moyen d'accès à la salle de vente qui est virtuelle. Elles ont pour caractéristiques d'être étaillées sur plusieurs heures ou jours avec enchérissement asynchrone (séquencé dans le temps, sans nécessaire interaction en temps réel entre les enchérisseurs).

Les ventes en ligne sont quasi exclusivement (94 %) celles du secteur « Véhicules d'occasion et matériel industriel ».

Cette particularité tient à la standardisation des biens proposés, à la normalisation des descriptifs des véhicules et leur description précise et détaillée accompagnée d'un large éventail de photographies présentant les biens sous tous les

angles ainsi qu'à la nature de la clientèle elle-même, majoritairement composée de professionnels qui traitent des volumes importants de véhicules.

Contrairement au secteur « Art et objets de collection », il n'existe pas de plateforme mutualisée de référence assurant les ventes en ligne de véhicules d'occasion. Chaque opérateur dispose de son propre site internet.

Les ventes en ligne du secteur « Chevaux », expérimentées en 2015 à l'initiative d'Arqanaonline, restent toujours marginales (2,9 M€).

Celles du secteur « Art et objets de collection » sont en progression de 28 % et s'élèvent à 23 M€ en 2018. Si les ventes de ce dernier secteur continuent de progresser, elles

contribuent toujours marginalement au montant total des ventes. Ce montant reste nettement inférieur à celui des ventes *live* pour ce même secteur. Le lecteur se réfèrera à l'analyse faite dans le précédent bilan annuel des enchères 2017 qui conserve toute son actualité. 71 opérateurs de ventes volontaires ont effectué en 2018 des ventes *online* dans le secteur « Art et objets de collection » (contre 65 en 2017) et moins de cinq d'entre eux sont uniquement spécialisés dans les ventes *online*. Le marché des ventes *online* reste concentré autour de quatre opérateurs en 2018 (International Wine Auction ; SVV Art premium, Rossini, Collectoys) qui réalisent 74 % du montant des ventes. Le leader, International Wine Auction avec 14,3 M€ réalise à lui

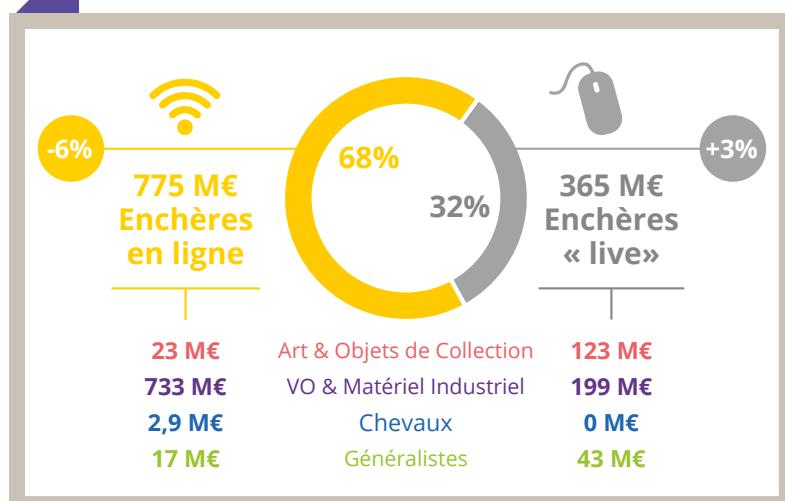
seul 62 % du montant total des ventes.

Si Artcurial a débuté une activité de vente *online* au deuxième semestre 2018, rejoignant ainsi Sotheby's qui avait expérimenté en 2017 et en a fait trois en 2018, Christie's continue d'organiser ses ventes *online* depuis New York, Londres et Hong Kong, sachant que les clients résidents français représentent, au plan international, une part très minoritaire de sa clientèle.

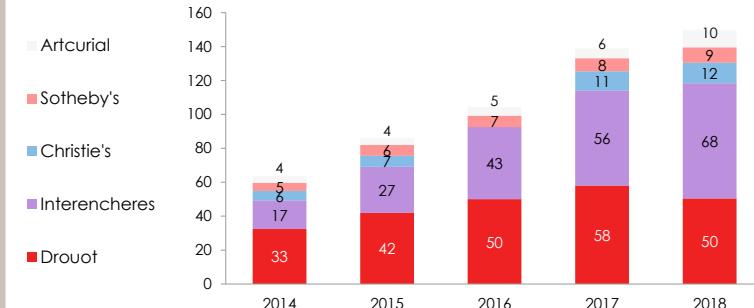
4.3 Les ventes électroniques du secteur « Art et objets de collection » restent majoritairement des ventes *live*

Tous secteurs confondus, les ventes *live* ont fortement progressé de 8 % de 2017 à 2018, passant de 337 M€ à 365 M€.

Répartition par canal (en M€, hors frais)



Montants adjugés sur les principaux sites de ventes live pour le secteur « Art et objets de collection » (en M€, hors frais)



En 2018, les montants adjugés en ventes *live* pour les secteurs « Art et objets de collection » et « généralistes » atteignent 166 millions d'euros contre 153 millions d'euros en 2017. Cette évolution est liée au développement des outils dédiés à cette activité et en particulier aux portails d'enchères de Drouot et Interenchères.

Sur Drouotlive les montants adjugés dans le secteur « Art et objets de collection » se sont élevés à 50 millions d'euros, hors frais en 2018, en retrait par rapport à 2017.

Sur le site d'Interenchères, selon cette société, les internautes ont pu suivre 3215 vacations consacrées aux objets d'art et de collection. Ces ventes ont rassemblé en 2018

OVV déclarant développer une activité d'enchères sur internet



plus de 300 000 lots et totalisé près de 68,2 M€ millions d'euros hors frais.

Pour ces deux plateformes, les acheteurs étrangers représentent 15 à 30 % des montants adjugés.

Les ventes *live* permettent tant d'élargir la clientèle que de s'adapter à l'évolution des usages des consommateurs de moins en moins réticents à acheter par internet.

5. Une activité internationalisée

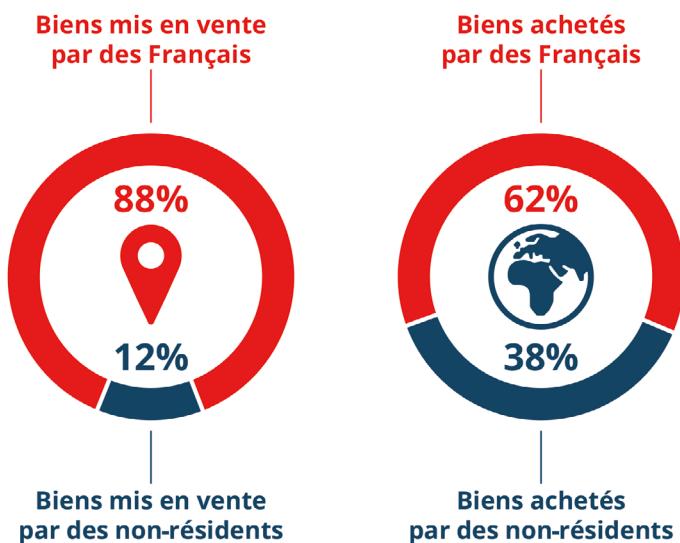
L'ouverture à l'international des ventes aux enchères se confirme d'année en année. Ainsi, pour les OVV ayant répondu aux questions

correspondantes¹, 38 % de leur montant total adjugé l'a été à des acheteurs étrangers (y compris des ressortissants de l'Union européenne) tandis que seulement 12 % du montant de leurs adjudications ont été réalisés sur des biens vendus par des étrangers (y compris de l'Union européenne).

Cette moyenne masque d'importants écarts. Ainsi, sur le secteur « Art et objets de collection », Christie's et Sotheby's réalisent chacun plus de 70 % de leurs ventes auprès d'acheteurs étrangers, dont une majorité est établie hors de l'Union européenne.

1. Les OVV ayant répondu représentent 89 % du montant total adjugé en France en 2018.

Poids des ventes concernant des biens achetés ou mis en vente par des étrangers par rapport au montant total adjugé par les OVV déclarant une activité internationale



6. Taux d'invendus et taux de concentration des montants de ventes

Le taux d'invendus dans les ventes aux enchères est un des indicateurs permettant de situer l'état du marché et d'apprecier l'adéquation de l'offre à la demande. En 2018, comme les deux années précédentes, le Conseil des ventes s'est concentré sur l'examen du taux d'invendus¹ dans le secteur « Art et objets de collection ». Il a, par ailleurs, examiné le taux de concentration des montant de ventes sur les lots à plus forte valeur.

Les résultats tirés de l'analyse des 670 ventes réalisées en France (hors ventes caritatives) par 12 OVV du top 20 du secteur « Art et objets de collection » pour l'année 2018², soit un panel restreint d'OVV mais significatif puisqu'il représente 53 % du montant total de ce secteur³ pour plus 10 2000 lots vendus aux enchères (contre près de 104 000 lots vendus en 2017, soit un nombre assez stable) montrent que :

- le taux moyen d'invendus, en nombre d'objets, est de 35,9 % (contre 33 % en 2017 et 34,6 % en 2016). Ce taux recouvre de fortes disparités car il varie de 12,8 % à 49 % selon les OVV ;

¹. Taux exprimé en nombre de lots invendus rapporté au nombre de lots présentés en ventes aux enchères.

². Ader, Artcurial, Beaussant Lefèvre, Christie's France, Claude Aguttes, Cornette de Saint-Cyr maison de vente, Millon et Associés, Piasa, Tajan, Sotheby's France, Bonham's, RM Auctions.

³. Montant total dans le secteur « Art et objets de collection » de 1,4 Md€ d'après les résultats de l'enquête 2018.

- globalement pour les 3 leaders (Christie's, Sotheby's, Artcurial), le taux d'invendu est inférieur à 27 %, donc sensiblement inférieur à celui du top 12. Ceci est le fruit d'une offre de lots sélective, davantage concentrée sur le « haut de gamme », qui est la plus recherchée par les collectionneurs. Ce taux a, néanmoins, progressé de près de 6 points pour Christie's en 2018.

On constate donc une disparité de taux d'invendus à la fois entre les différentes maisons de vente et entre catégories de ventes. Ainsi, à titre d'illustration, la spécialité des monnaies et médailles a un taux d'invendus inférieur à 10 %. Les principales causes du taux moyen d'invendus élevé sont :

- l'absence de rencontre de l'offre et de la demande. Cela peut résulter soit d'une mauvaise appréciation par les OVV de l'état de la demande de la clientèle ou d'estimations des biens trop élevées, soit d'une stratégie délibérée : proposer à la vente tout au long de l'année un grand nombre de biens dans de nombreuses spécialités (cas de l'OVV Millon et de l'OVV Aguttes), jouant ainsi sur la profondeur de l'offre, sachant toutefois que certains biens sont moins recherchés et généreront plus d'invendus. On notera, à l'inverse, que les deux leaders anglo-saxons qui proposent numériquement moins de lots et en outre des lots davantage « haut de gamme », ont un taux moyen d'invendus inférieur à 24 % ;

- des prix de réserve dissuasifs pour les acheteurs : le jeu des enchères ne parvenant pas à dépasser le prix de réserve confidentiel fixé par le vendeur, le bien ne peut être adjugé, ce qui conduit à augmenter le taux moyen d'invendus de la vente ;
- des frais d'adjudications élevés : l'acheteur intègre dans son comportement d'achat le montant des frais de vente qu'il devra supporter en sus du prix d'adjudication, ce qui le conduit à limiter le montant de ses enchères. Faute d'enchères suffisantes, les biens à prix de réserve élevés sont donc invendus.

Le taux de concentration des ventes peut être apprécié en examinant la part, dans le montant des ventes, des lots adjugés plus de 25 000 € hors frais. L'indicateur du taux de concentration des ventes est utile pour contextualiser et relativiser celui du taux d'invendus en nombre de lots présentés.

Pour les 12 OVV concernés, il ressort que ces lots – soit 4 % de leurs lots vendus (4 050) – représentent 75 % du montant total de leurs ventes, soit un pourcentage similaire à celui de 2017. L'important est donc avant tout de vendre ces lots.

Pour les trois leaders, la concentration des ventes est la suivante : pour Sotheby's 22 % des lots vendus font 88 % des ventes ; pour Christie's 25 % des lots vendus font 88 % des ventes ; pour Artcurial 5 % des lots vendus font 71 % des ventes. Entre ces trois maisons de vente, qui regroupaient ensemble 73 % des

4 050 lots vendus plus de 25 000 €, les écarts de performances se font donc sur ces quelques lots.

7. Ventes de gré à gré et ventes de biens neufs

La réforme de 2011 autorise les OVV à réaliser des ventes de gré à gré et des ventes de biens neufs, lesquels peuvent être vendus en gros, c'est-à-dire par lots suffisamment importants pour ne pas être considérés comme tenus à la portée du consommateur, à condition toutefois qu'ils soient issus du stock d'une entreprise.

En 2018, 55 opérateurs seulement, contre 59 en 2017, ont déclaré avoir réalisé des ventes de gré à gré pour un total d'environ 110 M€ (contre 82,5 millions d'euros en 2017). Ces ventes restent très concentrées sur une minorité d'opérateurs.

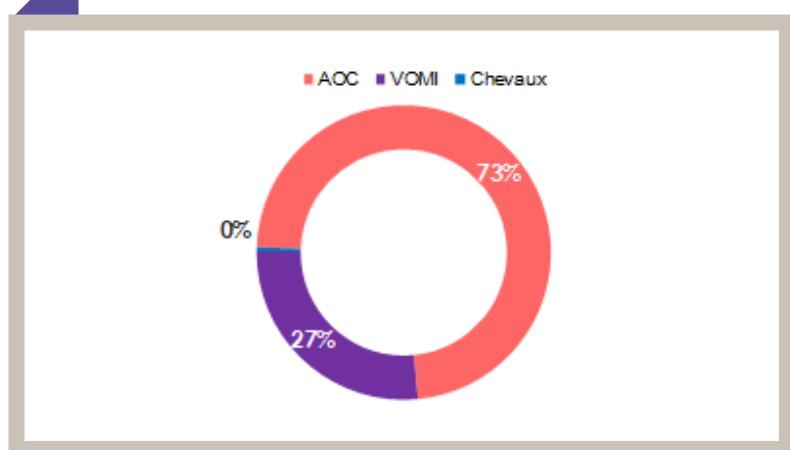
Le Conseil des ventes réitère ses observations des années précédentes à savoir que sa connaissance de l'activité de vente de gré à gré des OVV est imparfaite et que les indications quant au montant total de ces activités doivent être prises avec prudence. Seule une réponse exhaustive des opérateurs et vérifiable par le Conseil permettrait de mesurer pleinement la réalité de ces ventes de gré à gré.

Les ventes de biens neufs, essentiellement des stocks de magasins de vêtements ou de mercerie, d'électroménager, de téléphones portables et d'appareils photo, qui concernent une vingtaine d'opérateurs, restent,

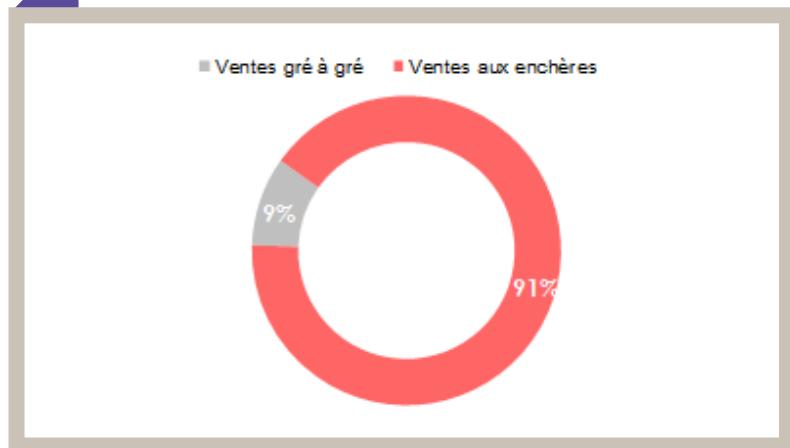
comme les années précédentes, en deçà des 5 millions d'euros et sont concentrées sur trois opérateurs qui se répartissent 75 % de

ce montant. Elles restent donc toujours très marginales et ne constituent pas pour les OVV un axe de développement.

Les ventes de gré à gré en 2018



Arts et objets de collection – Poids des ventes de gré à gré dans les ventes aux enchères des OVV réalisant des ventes de gré à gré



III. LE SECTEUR « ART ET OBJETS DE COLLECTION »

1. Le secteur en 2018 : une baisse de 4,1 % qui masque des performances différencierées selon les segments de marché

Les montants adjugés pour le secteur « Art et objets de collection » totalisent, en 2018, 1,4 milliard d'euros, en baisse de 4,1 % par rapport à l'année précédente. Cette baisse – en valeur absolue d'une soixantaine de millions d'euros – s'explique essentiellement par la convergence de deux faits :

- des performances cumulées des OVV du top 20 en retrait par rapport à 2017 : le montant total d'adjudication cumulé baisse de 7 % de 2017 à 2018 (soit - 66 M€), la forte diminution du montant des ventes de Christie's (- 95 M€) n'étant que partiellement compensée par la progression globale des autres maisons de vente ; les résultats du top 20, lequel représente plus de 62 % du montant total du secteur, déterminent directement la performance globale :

Deux indicateurs illustrent la baisse des ventes du top 20 :

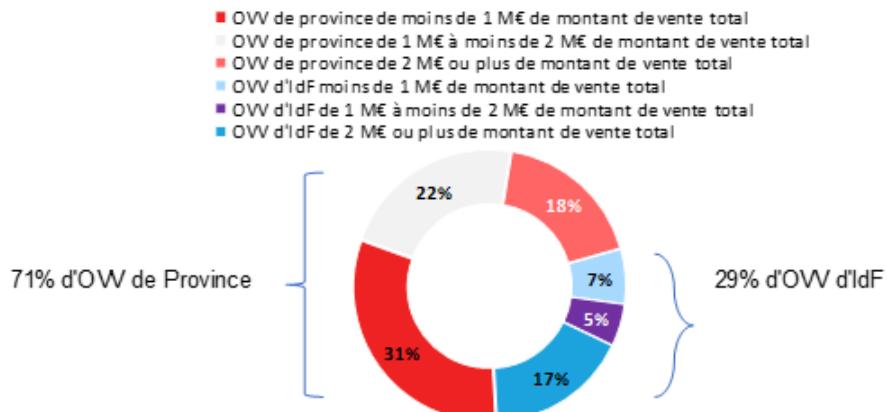
- la diminution (- 3 %) des montants adjugés en art d'après-guerre contemporain, les maisons de vente du top 20 représentant 82 % du montant des ventes de cette spécialité ;

– la baisse du nombre d'œuvres millionnaires¹ adjugées en 2018 qu'en 2017 ainsi que du montant cumulé de leurs ventes de 228,5 M€ (soit 190 M€ hors frais) contre 288 M€ en 2017. Les maisons de vente du top 20 représentent 85 % du montant des ventes millionnaires ;

- 56 % des maisons de vente du secteur ont déclaré un montant de ventes en baisse en 2018 par rapport à 2017. La diminution des ventes n'est donc pas cantonnée au top 20 mais affecte une majorité de maisons de vente. En 2017, dans un contexte global de croissance de l'activité, un OVV sur deux (51 %) actifs sur le secteur « Art et objets de collection » déclarait déjà un montant de ventes en baisse par rapport à l'année précédente. Une majorité de maisons de vente, quelle que soit la tendance générale haussière ou baissière, voit son activité se contracter ;
- un indicateur parlant : le montant total des ventes courantes a diminué de 17 % en 2018 (- 13 M€ en valeur). À 71 %, ce sont des maisons de vente basées en province qui effectuent les ventes courantes.

1. Œuvres adjugées plus de 1 million d'euros frais inclus.

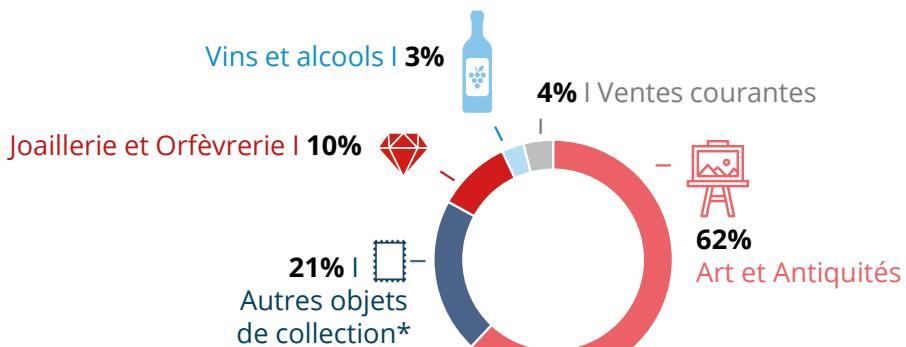
Nombre d'OVV de province et d'Île-de-France réalisant des ventes courantes selon leur montant total de vente



Évolution des montants adjugés en France entre 2009 et 2018 sur le secteur « Art et objets de collection » (montant des ventes aux enchères volontaires en France, hors frais, en M€)



Répartition des montants adjugés par segments en 2018, par rapport au total des montants adjugés pour le secteur « Art et objets de collection »



1.1 « Art et antiquités » : un montant en retrait de 2017 à 2018

Le total des montants adjugés dans cette catégorie représente 875 M€ en 2018 millions d'euros, contre 946 M€ en 2017 et retrouve donc son niveau de 2016 (877 M€).

La catégorie rassemble six segments. Cinq ont contribué à la baisse en 2018 :

- l'art d'après-guerre et contemporain, avec 30 enchères millionnaires (voir Focus) ;

- le mobilier et objets d'art du xx^e siècle : l'année 2018 a été moins riche en œuvres majeures de design et est en retrait par rapport à 2017 laquelle avait bénéficié des ventes de collections de design ou d'œuvres prestigieuses,

notamment de Diego Giacometti, d'Alberto Giacometti et de celle de la collection Jacques Grange¹ ; les montants de ventes de Christie's et Sotheby's dans cette spécialité du « Design », en retrait significatif en 2018, expliquent à eux seuls la forte baisse du montant des ventes en France en mobilier et objets d'art du xx^e siècle ;

- les tableaux, dessins, sculptures, estampes impressionnistes et modernes ;

1. Le lecteur se référera au focus sur les ventes aux enchères de design en France du bilan des enchères 2017 du CVV pour l'analyse de ces ventes. Pour Sotheby's, la collection Jacques Grange, dispersée le 21 novembre 2017, les ventes du 17 mai 2017 tant de 27 œuvres de Diego Giacometti que de Design ainsi que la vente « Design » du 31 octobre 2017 avaient, en cumul, dépassé 39 M€ hors frais. Pour Christie's, la collection d'Hubert de Givenchy de 21 œuvres de Diego Giacometti le 6 mars 2017 et les ventes de design des 16 mai et 20 novembre avaient, en cumul, dépassé 36,5 M€, hors frais.

- les tableaux, dessins, estampes anciens et du xix^e siècle et ce, malgré le produit des ventes d'une partie des œuvres de la collection Pierre Bergé (*From one home to another*) intégré dans cette rubrique¹. Si les ventes de dessins anciens continuent à bien se tenir, celles des tableaux anciens et du xix^e de milieu de gamme trouvent plus difficilement leur public. En tableaux anciens et xix^e, seules les œuvres majeures issues de collection restent toujours disputées en ventes aux enchères ;

- le mobilier et objets d'art anciens.

À l'inverse, un seul segment a vu le montant de ses ventes progresser, celui de « Art d'Asie, arts premiers et archéologie » : ces différentes spécialités ont connues en 2018 des évolutions différencierées :

- concernant l'art d'Asie, le marché a été soutenu tant par 8 ventes millionnaires (voir Focus) : 44,3 M€ frais inclus dont 4 dans le top 10 de l'année 2018) dont la principale adjudication en France en 2018, chez Sotheby's, d'un vase impérial en porcelaine de la famille rose (16,18 M€ frais inclus) que par les ventes des 11 principales maisons de vente dans cette spécialité pour lesquelles le montant cumulé des ventes s'élève à 78 M€ hors frais. Une minorité de lots, 5 % des lots vendus soit moins de 300 lots adjugés,

concentrent 85 % de leurs montants de ventes, ce qui constitue une spécificité de ce secteur. En 2018, les principales maisons de vente, en termes de montant de ventes, sont par ordre décroissant Sotheby's, Christie's, Jack-Philippe Ruellan, Rouillac, Mercier & Cie, Aguttes, Millon, Artcurial ;

- concernant les arts premiers, grâce à de belles ventes et une offre riche et diversifiée le montant des ventes, estimé à 42 M€, est en progression par rapport à 2017 (voir Focus) ;

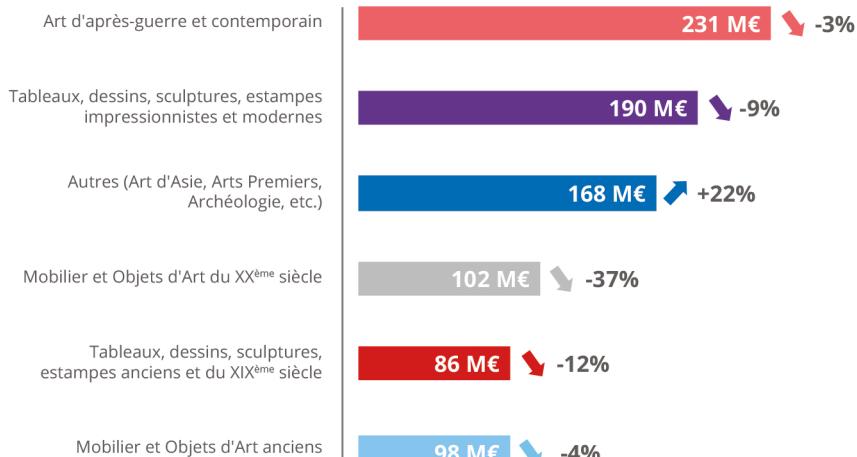
- concernant les ventes d'archéologie (hors fossiles), le montant des ventes, de l'ordre de 3,1 millions d'euros en 2018, qui est en retrait par rapport à celui de 2017 (10 M€), est concentré sur quatre opérateurs, identiques d'une année à l'autre : Artcurial, Pierre Bergé et Associés, Aguttes, Millon. La provenance géographique des biens vendus, issus majoritairement d'anciennes collections françaises, est schématiquement pour 1/3 « Art romain et ancien », pour 1/3 « Egypte », pour 1/3 d'Amérique du Sud et des autres civilisations. Le nombre de biens vendus dans l'année est inférieur à 1 000. La principale adjudication est celle d'une importante amphore égyptienne du groupe Léagros (520 à 550 av. JC) pour 0,55 M€ par Pierre Bergé & Associés.

1. Ce produit des ventes représente 10 % du total de la rubrique « tableaux, dessins, sculptures, estampes anciens et du xix^e siècle ».

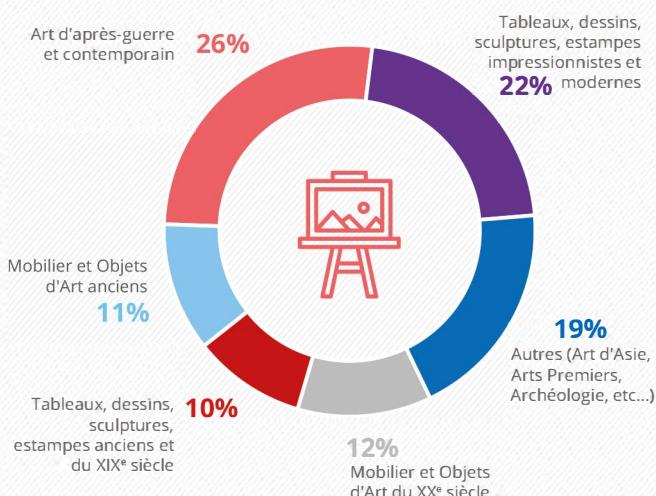
Top 10 des ventes de collection en 2018 (voir Focus)

Répartition 2018 du montant adjugé « Art et antiquités » de 875 M€ par catégorie (montant d'adjudications hors frais, en pourcentage et en M€) et évolution par rapport à 2017

Par secteur en millions d'€
(hors frais de ventes)



Répartition Secteur Arts et Antiquités



1.2 « Autres objets de collection » : un montant de 289 M€ en progression de 9 % par rapport à 2017

La catégorie « Autres objets de collection » rassemble des biens très variés : véhicules de collection, livres et manuscrits, autographes, bandes dessinées, jouets, timbres, monnaies et médailles, instruments de musique, objets de curiosités...

La progression globale masque donc plusieurs tendances dont en 2018 on retiendra en synthèse :

- la baisse des ventes de véhicules de collection en 2018 (voir Focus), lesquelles représentent, avec 90 M€ de montant de ventes, 31 % du montant de cette catégorie ;
- la hausse des ventes aux enchères de « livres et manuscrits » portées par la dispersion de plusieurs collections en 2018, domaine dans lequel la France confirme sa place de marché de référence, parmi lesquelles : la dizaine de ventes organisées par les OVV Aguttes, Artcurial, Ader, Drouot Estimations pour la dispersion d'une partie de la collection Aristophil relative à des livres et manuscrits de littérature, de beaux-arts et de sciences (26 M€ de ventes en 2018) ; l'acte IV de la vente de la bibliothèque de Pierre Bergé en décembre (7 M€ ; Pierre Bergé & Associés) ; la vente de la bibliothèque R. & B.L. VII, xix^e siècle (1840-1898) comprenant des éditions originales, des revues, des lettres et manuscrits autographes (2,7 M€ ; Binoche & Giquello avec

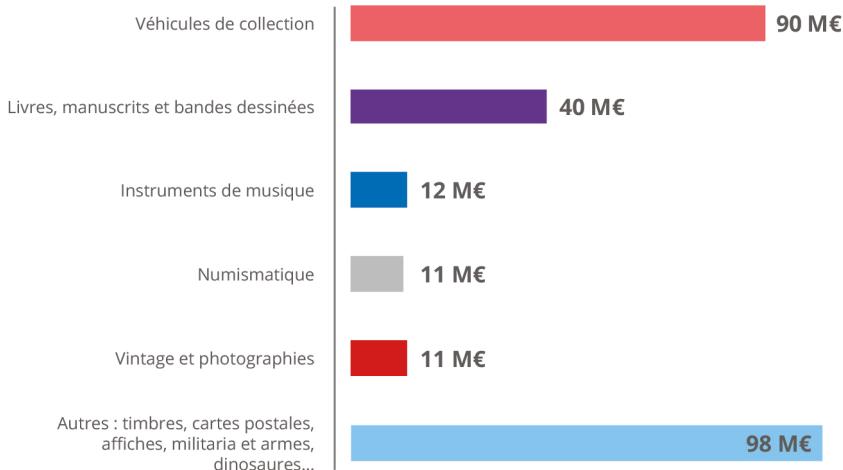
Sotheby's) ; la vente de la collection d'un bibliophile comprenant des livres et manuscrits de 1478 à 1977 (2,3 M€ ; Binoche & Giquello avec Pierre Bergé & Associés) ;

- en revanche, concernant le segment de la bande dessinée, le montant total des ventes aux enchères en France est de nouveau en recul sensible¹. Pour 2018, le montant des ventes en France dans cette spécialité est estimé à 6 M€. Les montants de ventes des trois leaders (Christie's, Artcurial, Cornette de Saint Cyr) sont, par rapport à 2017, en retrait du fait d'une offre moins riche et diversifiée de planches originales d'Hergé et Uderzo lesquelles constituent toujours la locomotive du marché et sont recherchées tant par des investisseurs que des collectionneurs. Ces trois leaders ont réalisé 4,27 M€ hors frais (contre 6,85 M€ en 2017 pour Christie's, Artcurial, Sotheby's, Cornette de St Cyr). Artcurial, qui fait moitié moins de montant de vente qu'en 2017, reste le leader devant Christie's qui, en une vente, a fait 2 M€. Pour Artcurial la plus haute adjudication (0,21 M€) est une encre de chine et aquarelle « Astro Boy » d'Osamu Tezuka (1928-1989). Le taux d'invendus est de 32 % pour les ventes de ces trois leaders, les 20 œuvres adjugées à

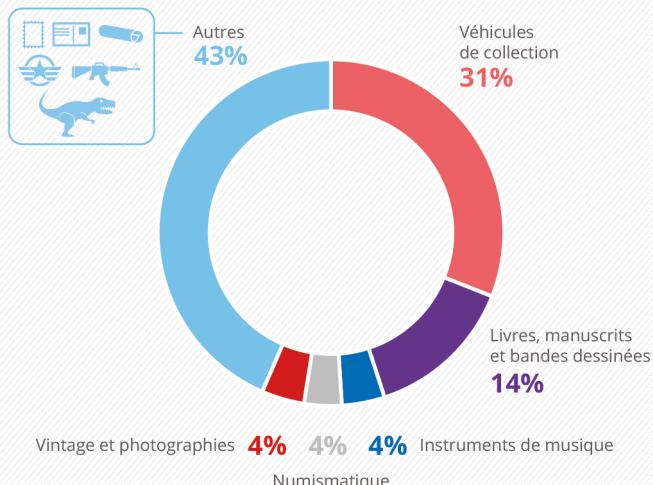
^{1.} En 2017, le montant cumulé des ventes de bandes dessinées des principaux OVV dans cette spécialité – Artcurial, Christie's, Sotheby's, Cornette de Saint Cyr et Tajan – était inférieur de près de 50 % à celui de 2016. En 2017, le marché des ventes aux enchères de bandes dessinées en France était estimé à 11 M€.

Répartition secteur « Autres objets de collection »

Par secteur en millions d'€
(hors frais de ventes)



Répartition Secteur Autres Objets de Collection



un prix unitaire supérieur à 25 000 € hors frais représentant 41 % du montant des ventes ;

- l'impact de la dispersion, fin octobre, de la collection de mobiliers de Pierre Bergé (*From one home to another*) par Pierre Bergé & Associés et Sotheby's, ainsi que de quatre ventes du mobilier de l'hôtel Ritz par Artcurial (plus de 5 M€ pour la vente de l'intégralité des 3 375 lots présentés) ;
- les ventes d'instrument de musique, dont le montant est estimé à 12 M€ et sont à 90 % réalisées par la maison de vente spécialisée Vichy Enchères, sont restées assez soutenues en 2018 grâce, notamment, à la dispersion par cette maison de vente de la collection d'archers et violons de Bernard Millant ainsi que d'instruments de quatuor ;
- le montant des ventes de numismatique est estimé à 10 M€, dont 1,5 M€ de ventes de lingots d'or, les six principaux opérateurs de ventes réalisant 90 % de ce montant en 29 ventes. Cette spécialité qui a sa propre dynamique de vente touche, du fait de la grande diversité de l'offre de monnaies et médailles, un large nombre d'amateurs. (Voir Focus)

1.3 « Joaillerie et orfèvrerie » : baisse du produit des ventes en 2018

Après deux années de progression, (+ 5 % en 2016, + 8 % en 2017), les ventes de la catégorie « Joaillerie et orfèvrerie » diminuent en 2018

de 7 % pour atteindre 134 M€. Les ventes sont essentiellement celles du segment « Joaillerie ».

Ce marché comprend, en effet, trois composantes :

- la joaillerie : bijoux, pierres précieuses, pierres fines, perles ou minéraux divers. Elle représente la part majeure des ventes et des lots vendus aux enchères ;
- l'orfèvrerie : objets en métaux précieux, argent ou or principalement destinés au service de la table, à l'ornementation de l'intérieur ou à l'exercice du culte ;
- l'horlogerie : horloges, pendules et montres. En ventes aux enchères, l'horlogerie est quasi exclusivement composée de montres.

Le top 6 des OVV dans la catégorie des bijoux, en termes de montant total adjugé comprend, par ordre décroissant en 2018, Artcurial, Christie's, Sotheby's, Gros et Delettrez, Claude Aguttes, Millon & Associés. Ces 6 OVV représentent 33 % des ventes de cette spécialité en 2018.

Les 3 premiers OVV concentrent leurs ventes thématiques sur des temps forts, notamment en décembre avant les fêtes, Artcurial ayant décidé de n'en faire désormais qu'à Monaco.

Les ventes de joaillerie et d'orfèvrerie sont traditionnellement beaucoup moins concentrées.

En effet, 203 OVV ont déclaré une activité de ventes de « Joaillerie et orfèvrerie » en 2018. Hors top 6,

20 OVV réalisant un montant de ventes compris entre 1 et 4 M€ par an sont spécialisés dans cette catégorie, parmi lesquels Ader, Hôtel des ventes Nice Riviera, Pestel Debord, Thierry de Maigret, Besch Cannes Auction, Beaussant Lefèvre, Maison R et C.

1.4 « Vins et alcools » : une progression soutenue de 18 % en 2018

Comme en 2017, la progression des ventes enregistrée en 2018 est en grande partie liée à celle du leader de ce marché, International Wine Auction, qui vend exclusivement en ligne et dont le montant total des ventes 2018 de plus de 71 000 lots soit plus de 140 000 flacons s'est élevé à 14,3 M€ (contre 11 M€ en 2017, soit + 30 %).

En 2018, le montant des ventes aux enchères publiques de vins et alcools s'est élevé à 46 M€.

Le marché du vin et des spiritueux se concentre sur 6 OVV qui à eux seuls représentent plus de 62 % des ventes.

Parmi ce top 6, International Wine Auction se place en première position et représente 31 % du montant total des ventes de vins en 2018. Viennent ensuite Artcurial, Besch Cannes Auction, Tajan, Arcadia et Lombrail Teucquam.

Le marché des ventes aux enchères de vins est en valeur très peu significatif par rapport à celui de la production française. Les évolutions des ventes aux enchères de cette spécialité ne sont corrélées ni avec celle

de la production de vins français ni avec celle de la consommation nationale de ces vins. En effet, les ventes aux enchères concernent principalement des bouteilles de vins anciens et renommés. Les grands vins français restent une référence, notamment les crus classés bordelais et les grands vins de bourgogne auprès d'une clientèle tant française qu'internationale. Si les acheteurs restent majoritairement français (70 % des lots achetés), les grands millésimes sont majoritairement adjugés à des résidents étrangers et partent à l'exportation.

La vente de vins des Hospices de Beaune du 18 novembre 2018 dirigée par Christie's, dont le montant total des ventes s'est élevé à 14,2 M€, soit le résultat le plus élevé jamais atteint pour cette vente, constitue un baromètre des prix des vins de bourgogne. Toutefois, s'agissant d'une vente aux enchères caritative, elle n'est pas comptabilisée dans le montant total annuel des ventes aux enchères publiques.

1.5 « Ventes courantes » : une forte baisse de 2017 à 2018

On entend par « ventes courantes » les vacations qui se tiennent à un rythme régulier (chaque semaine par exemple), qui n'ont pas de thème précis, rassemblent un ensemble de lots hétéroclite et ne font pas l'objet de catalogue de ventes. Elles correspondent à des objets de moindre valeur unitaire,

l'une des provenances principales étant les mises en vente après une succession de biens de nature variée (meubles, bibelots, tableaux, lithographies, argenterie...)

Alors que le montant de ventes était stable en 2016 et 2017 (75 M€), celui de 2018 est en net retrait et atteint 62 M€ soit une baisse de 17 % par rapport à 2017. Si 70 % des maisons de vente déclarent encore en effectuer, le montant moyen d'une vente tend à diminuer et à se situer à 11 000 € en 2018.

Les raisons de l'évolution des ventes courantes qui ont été analysées en détail dans le bilan 2016 conservant toute son actualité en 2018, le lecteur s'y référera utilement. La raison principale de l'atonie et tendanciellement de la baisse continue des ventes courantes est le changement de goût et de mode de vie. La dualité du marché s'est amplifiée : si les biens originaux et perçus comme sortant de l'ordinaire sont demandés et voient leurs prix se maintenir, les meubles de style, les tableaux de qualité secondaire, qui trouvaient auparavant preneur, ne se vendent plus ou uniquement à des prix bas. La mondialisation et la production de meubles fonctionnels et bon marché à grande échelle ont fortement pesé sur ce marché, qui est avant tout local. Les beaux objets d'art, destinés à la décoration intérieure, conservent toute leur attractivité, ce qui n'est pas le cas des meubles, même en bon état.

2. Classement des 20 premiers opérateurs du secteur « Art et objets de collection »

Le classement des 20 premiers opérateurs du secteur évolue un peu par rapport à 2017, Sotheby's prenant la première place devant Christie's et Artcurial conservant la troisième place.

Les autres sociétés du top 20 connaissent des évolutions variables marquées selon les cas par des fortes progressions ou des baisses prononcées par rapport à 2017, lesquelles sont fonction de la vente ou non d'un ou plusieurs lots exceptionnels qui reflètent la concentration du montant des ventes sur un nombre restreint de lots :

Pierre Bergé & Associés qui voit son montant de ventes fortement progresser du fait de la dispersion de deux importantes collections de Pierre Bergé en 2018¹, gagne 5 places. Millon, dont le montant des ventes progresse et retrouve un niveau proche de celui de 2016, gagne 2 places. Thierry de Maigret qui réintègre le top 20 au seizième rang est le seul nouvel entrant dans le top 20 en 2018.

Vichy Enchères, maison de vente spécialisée dans la vente d'instruments de musique² qui était entrée dans ce classement en 2017, y

1. Acte IV de la collection de la bibliothèque dispersée en décembre 2018. Vente du mobilier et d'objets d'art de trois maisons de Pierre Bergé (From one home to another).

2. La Collection de Bernard Millant, représentant 30 % du montant des ventes en 2017.

Classement des 20 premiers opérateurs du secteur « Art et objets de collection » en 2018 (classement par montant d'adjudication des ventes aux enchères volontaires, hors frais)

Rang 2018	Nom	Montants adjugés		Évolution
		2017	2018	
1	SOTHEBY'S France	202 M€	196 M€	-3%
2	CHRISTIE'S France	275 M€	180 M€	-35%
3	ARTCURIAL	149 M€	151 M€	+1%
4	CLAUDE AGUTTES	35 M€	40 M€	+14%
5	PIERRE BERGE ET ASSOCIES	21 M€	32 M€	+52%
6	MILLON ET ASSOCIES	24 M€	29 M€	+21%
7	TAJAN	24 M€	26 M€	+8%
8	BONHAM'S France	16 M€	26 M€	+63%
9	ADER	23 M€	26 M€	+13%
10	PIASA	24 M€	19 M€	-21%
11	OSENAT	17 M€	18 M€	+6%
12	RM AUCTIONS	26 M€	18 M€	-31%
13	CORNETTE DE SAINT CYR	16 M€	17 M€	+6%
14	DAMIEN LECLERE	17 M€	16 M€	-6%
15	BINOCHE et GIQUELLO	13 M€	16 M€	+23%
16	SOCIETE THIERRY DE MAIGRET	10 M€	15 M€	+50%
17	BEAUSSANT - LEFEVRE	15 M€	14 M€	-7%
18	INTERNATIONAL WINE AUCTION	11 M€	14 M€	+27%
19	DROUOT ESTIMATIONS	11 M€	12 M€	+9%
20	VICHY ENCHERES	13 M€	11 M€	-15%

MONTANT TOTAL ADJUGÉ PAR LES 20 PREMIERS OPÉRATEURS DU SECTEUR

942 M€

876 M€

-7%

Part des montants adjugés par les 20 premiers opérateurs *

VS total adjugé pour le secteur



-3%

2017



2018

VS total national adjugé



-4,7%

2017



2018

* Pour 2017 : montant des 20 premiers opérateurs

conserve une place malgré un montant de ventes en retrait en 2018.

Le décrochage, observé depuis 2011, entre les trois premiers opérateurs et

les suivants est également avéré en 2018, 111 M€ séparant les troisième et quatrième opérateurs.

La concentration de l'activité sur un nombre restreint d'opérateurs, celui

du top 20, reste forte mais diminue légèrement en 2018 : la part des montants adjugés par ces 20 premiers opérateurs représente 62,3 % du montant total national de ce secteur.

3. Le marché parisien

3.1 Paris concentre 68 % des adjudications « Art et objets de collection »

Le secteur « Art et objets de collection » a la particularité d'être toujours fortement concentré sur la capitale : 68 % du montant total des adjudications du secteur ont été réalisés à Paris en 2018.

Le poids de Paris s'explique notamment par la forte proportion de ventes cataloguées qui se déroulent dans la capitale. Le nombre total

de lots vendus à Paris reste élevé (255 000 lots pour 1850 ventes), le marché est profond ce qui constitue un facteur d'attractivité internationale.

3.2 La répartition des ventes dans les salles parisiennes évolue

Si en 2017, les montants adjugés à Paris ont progressé plus vite (+ 9 %) que la hausse du montant total des ventes de ce secteur (+ 5,4 %), en 2018 ils baissent plus vite (- 9 %) que le montant total du secteur (- 4,1 %).

Le montant des ventes volontaires hors frais à Drouot, qui est stable (305 M€) de 2017 à 2018, représente désormais 32 % du montant des ventes parisiennes en 2018, soit un

Les ventes d'Art et objets de collection à Paris en 2018



point de plus qu'en 2016, (contre 52 % en 2007), la progression de sa part relative résultant d'une part, des actions de développement des ventes qu'il a menées, d'autre part de la baisse de la part relative des autres opérateurs hors Drouot (principalement Christie's).

Entre les maisons de vente officiant à Paris, outre les montants de ventes, les prix moyens du lot vendu¹ sont sensiblement différents. Ainsi, à titre

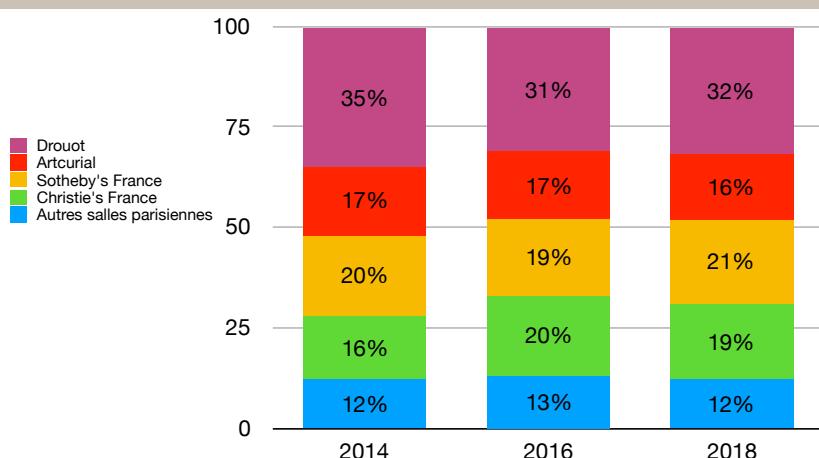
d'illustration les ordres de grandeur des prix moyens (hors frais) sont, en 2018, les suivants :

- pour Sotheby's et Christie's : supérieur à 31 000 € ;
- pour Artcurial : 8 000 € ;
- pour les autres maisons de vente officiant à Paris intra-muros : 1 300 €.

Cette grande amplitude des prix moyens du lot vendu reflète la différence, entre maisons de vente, de valeur des lots proposés aux enchères mais aussi de spécialités sur lesquelles elles sont positionnées.

1. Montant total des ventes hors frais réalisées à Paris en 2018 divisé par le nombre de lots vendus déclarés.

Évolution des montants adjugés et des parts de marché des principaux opérateurs parisiens du secteur « Art et objets de collection » (montants exprimés en M€, hors frais)



	2014	2016	2018
PARIS	874	958	950
Dont Drouot	304	297	305
Dont Artcurial (Hors Drouot)	145	161	151
Dont Sotheby's	177	182	196
Dont Christie's	142	196	180
Dont autres opérateurs	106	122	118

Focus

LES VENTES AUX ENCHÈRES D'ART CONTEMPORAIN EN FRANCE DE L'ANNÉE 2018

En 2018 le montant des ventes aux enchères en art contemporain a baissé de 3 % par rapport à 2017 pour atteindre 231 M€. Les ventes aux enchères d'art contemporain représentent en 2018, comme en 2017, 16 % du montant total des ventes du secteur « Art et objets de collection ».

Le segment de l'art contemporain est très concentré. Les cinq premiers opérateurs réalisent 84 % du montant des adjudications. Christie's et Sotheby's captent l'essentiel du marché et dominent cette spécialité.

L'analyse des performances des douze principales maisons de vente¹ actives dans cette spécialité, lesquelles représentaient en 2017 plus de 87 % du montant total des ventes d'art contemporain, permet d'apprécier l'évolution de cette spécialité d'enchères en France.

Pour 2018, la consolidation des performances de vente de ces douze maisons de vente, porte sur 60 ventes spécialisées en art contemporain ou comprenant des œuvres d'art contemporain datées d'après 1945.

Retenant la même méthodologie que les quatre années précédentes, sont considérées comme œuvres « après-guerre et contemporains » celles produites après 1945 par les artistes, vivants ou décédés à fin décembre 2018. Les œuvres d'art recensées dans cette analyse proviennent tant des catalogues de ventes dédiés à l'art d'après-guerre et contemporain, que d'autres catalogues de ventes où elles ont pu être insérées. Ainsi, à titre d'illustration, 57 œuvres du catalogue de Christie's intitulé « Art moderne » (octobre 2018) étant des œuvres réalisées après 1945 sont intégrées dans le périmètre de l'analyse.

1. Ader, Aguttes, Artcurial, Pierre Bergé & Associés, Christie's, Cornette de Saint Cyr, Leclerc, Millon, Piasa, Sotheby's, Tajan et Versailles enchères.



Zao Wou-ki (1920-2013)

Bonne année, 1953

Christie's, 4-5 décembre 2018

3400 000 €

© Christie's Images Ltd 2019

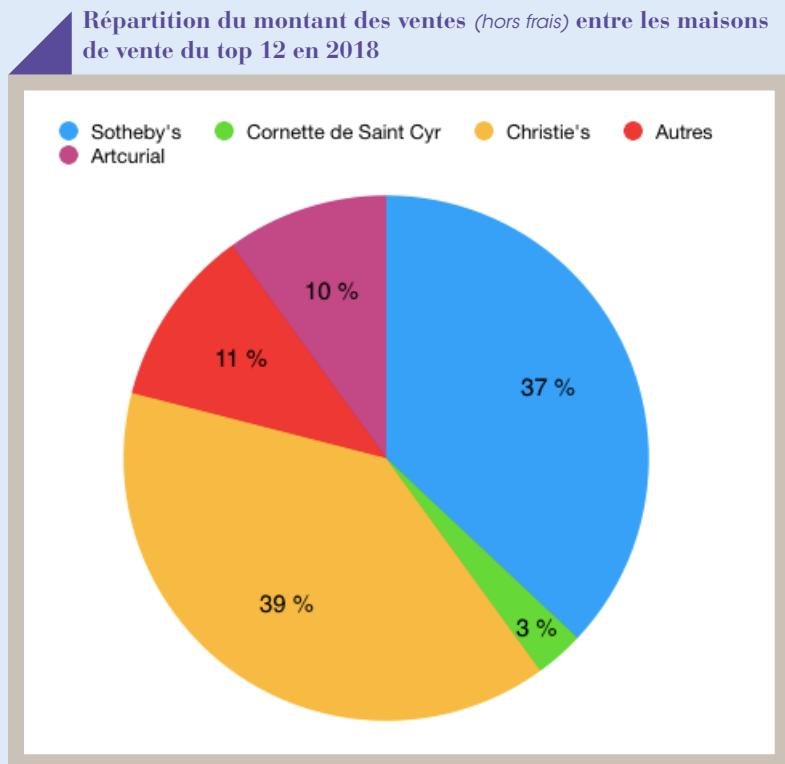
En effet, comme signalé dans le thème sur « Les ventes émergentes, la scénarisation des ventes » du bilan des enchères 2017 auquel le lecteur pourra se référer, les maisons de vente s'affranchissent parfois des segmentations chronologiques des périodes artistiques afin d'optimiser leurs ventes en mettant en résonance des œuvres, dans une même vente aux enchères, d'univers et de périodes différents.

Les ventes aux enchères d'art contemporain du top 12

Ces ventes ont généré 193 millions d'euros en 2018, hors frais, pour 5309 œuvres vendues (contre 212 M€ pour 6 832 œuvres vendues en 2017 ; et 160 M€ pour 6 730 œuvres vendues en 2016). Le nombre d'œuvres vendues par ces 12 OVV est donc en retrait en 2018 par rapport à 2017.

Le montant des ventes d'art contemporain du top 12 en 2018 est en baisse de 9 % par rapport à 2017.

En 2017, le montant des ventes avait été significativement dopé par les trois ventes organisées par Christie's courant octobre (Paris avant-garde ;



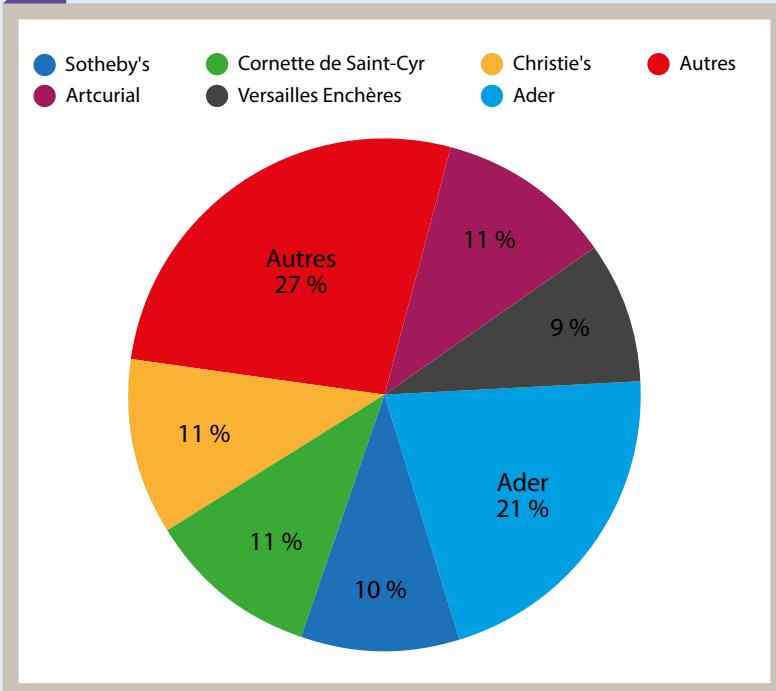
Collection Prat), d'un montant cumulé hors frais de 63,8 M€ au cours desquelles deux œuvres majeures ont été adjugées respectivement 24,6 M€ (Grande femme II d'Alberto Giacometti) et 15 M€ (Jim Crow de JM. Basquiat).

Par ailleurs, il y a eu 30 enchères millionnaires en 2018 (contre 26 en 2017 et 19 en 2016) dont 13 pour Christie's (14 pour Christie's en 2017) et 14 pour Sotheby's (12 pour Sotheby's en 2017) représentant un montant total de 66,3 M€ (soit 34 % du montant total des ventes d'art contemporain de ces 12 OVV).

En termes de montant de ventes, le marché s'avère très concentré sur deux acteurs dominants, qui totalisent à eux seuls en 2018 76 % du montant total des ventes (en 2017 ce taux était de 80 % ; en 2016 de 71 %, en 2015 de 63 %).

Comme en 2017, en 2018 les trois premiers OVV (Christie's, Sotheby's et Artcurial) représentent 86 % du montant total de ventes du top 12 (en 2016 ce taux était de 82 % et en 2015 de 75 %).

Répartition du nombre d'œuvres vendues entre les maisons de ventes du top 12 en 2018



En termes de nombre d'œuvres d'art contemporain vendues, la répartition est beaucoup plus équilibrée entre les 12 maisons de vente : Ader, Cornette de Saint Cyr et Artcurial sont les trois maisons de vente qui vendent le plus d'œuvres. En 2018, la différence de répartition entre le volume (nombre d'œuvres vendues) et la valeur (montant des ventes des œuvres vendues) montre que les prix des œuvres sont en moyenne plus élevés chez Sotheby's que chez Christie's.

Part des montants adjugés en art contemporain pour les 5 premiers opérateurs de la spécialité, par rapport à leur montant total adjugé

	2014	2015	2016	2017	2018
CHRISTIE'S France	24%	24%	30%	52%	43%
SOTHEBY'S France	26%	26%	26%	24%	41%
ARTCURIAL	14%	12%	10%	9%	17%
CORNETTE DE SAINT CYR MAISON DE VENTES	72%	39%	45%	39%	42%
VERSAILLES ENCHERES	43%	72%	78%	78%	79%

En moyenne le taux d’invendu est de 38 % en 2018 (contre 36,8 % en 2017 et 35 % en 2016)¹, ce taux masquant de grandes disparités (d’un taux nul pour la vente du soir de Sotheby’s du 27 septembre « Alias Daniel Cordier » ou de 1 % pour la vente de Christie’s du 18 octobre « Collection Bénédicte Presle » à plus de 70 % d’invendus).

Les œuvres de plus de 25 000 euros hors frais (18 % des œuvres vendues en 2018 contre 12 % en 2017) représentent 91 % du total des ventes (91 % également en 2017). Par ailleurs, les œuvres de plus de 50 000 euros hors frais (soit 10 % des œuvres vendues, contre 7 % des œuvres vendues en 2017) représentent 84 % du total des ventes (85 % en 2017). Comme en 2017 et en 2016 le résultat des ventes se fait sur peu d’œuvres.

Les caractéristiques de l’offre en art contemporain en 2018

Ce marché comprend une grande diversité d’œuvres, des multiples, des reproductions et des lithographies d’œuvres d’artistes renommés qui sont financièrement accessibles à un public d’amateur et de collectionneurs. Ainsi, pour l’ensemble des ventes du top 12 des maisons de vente, à titre d’illustration, 55 % des lots vendus (soit 2 900 œuvres) ont été adjugés à un prix unitaire (hors frais) inférieur ou égal à 4 000 €. Le marché des enchères d’art contemporain est donc majoritairement constitué d’œuvres financièrement accessibles à un large public d’amateur, et pas uniquement dans le segment le plus récent, celui de l’art urbain.

L’analyse des œuvres vendues aux enchères par les trois leaders, Christie’s, Sotheby’s et Artcurial – soit 1 687 œuvres vendues pour 2 254 proposées représentant un montant total de ventes de 163 M€, permet de préciser quelques caractéristiques de l’offre.

L’essentiel des montants de ventes est réalisé sur des œuvres produites entre 1945 et 1990.

Sur les 20 ventes analysées, 20 % des œuvres seulement ont été produites après 1990. L’essentiel des œuvres d’art contemporain vendues aux enchères a donc été réalisé il y a près de 30 ans, ce qui dénote un marché peu spéculatif.

Selon les professionnels d’une maison de vente leader dans cette spécialité, l’offre proposée reflète les attentes des collectionneurs français ou internationaux qui recherchent des œuvres de la seconde école de Paris. Le groupe Soulages/Zao Wou Ki /Hantai/Hartung/Poliakoff/Vieira

1. Nombre cumulé de lots vendus par les 12 OVV rapporté au nombre de lots qu’ils ont présentés en ventes aux enchères.

est particulièrement prisé, tout comme certaines œuvres exceptionnelles d'artistes ayant travaillé en « marge » de ce mouvement vers l'abstraction tels Kazuo Shiraga ou Nicolas de Staël.

La jeune création contemporaine française (depuis 1990), qui a moins les faveurs des foires internationales que la jeune scène chinoise, américaine, anglaise ou allemande, est également moins recherchée aux enchères. Il est difficile de développer un véritable marché secondaire hors la seconde école de Paris du fait de la faiblesse du nombre d'œuvres disponibles sur le marché, notamment pour les artistes conceptuels et minimalistes.

Les œuvres produites par des artistes femmes sont peu offertes aux enchères. Parmi les 20 ventes analysées (Christie's, Sotheby's et Artcurial), 1 289 lots vendus ont été recensés. Seulement 91 d'entre eux correspondent à des œuvres réalisées par des artistes femmes, soit 7 % du total des lots vendus. De plus, les noms des artistes dont les œuvres sont vendues sont très souvent les mêmes : Niki de Saint-Phalle, Yayoi Kusama, Germaine Richier, Maria Helena Vieira Da Silva, Judith Reigl, Marie Laurencin. On retrouve ici une caractéristique de cette spécialité, à savoir une offre récurrente et fréquente d'œuvres des mêmes artistes.

- L'art urbain : une composante encore assez réduite au sein des ventes d'art contemporain

Les ventes aux enchères dédiées à l'art urbain sont apparues en 2008 (1^{re} vente cataloguée d'œuvres d'art urbain) en France, à l'initiative d'Artcurial. S'il y a une grande variété d'œuvres et d'artistes présentés en ventes aux enchères, les montants sont concentrés sur les œuvres de quelques artistes majeurs étrangers (Banksy ; Shepard Fairey ; Kaws, Jonone, Futura 2000) ; les œuvres d'artistes français connus (Invader, Speedy Graphito, Ludo, Blek le rat...) font des prix moins élevés.

Ainsi, à titre d'illustration, pour les quatre ventes d'art urbain organisées par Artcurial en 2018, dont le montant total s'élève à 3,8 M€ (soit plus de 5,1 M€ frais inclus pour 296 œuvres vendues) on notera que :

- les quatre plus hautes adjudications concernent des œuvres d'artistes étrangers : une œuvre de Banksy (0,61 M€ pour « Kill Mom ? 2003 »¹, pochoir et peinture aérosol sur carton), une œuvre de Richard Hambleton (0,47 M€ pour « As the world burns » de 1983, acrylique sur toile), une œuvre de Kaws (0,11 M€, sans titre 1999, acrylique sur toile), une œuvre de Dondi White (0,11 M€ pour « Eyes of il Vecchio-1992 », crayon, feutre et collages) ;

1. Vente du 19 novembre 2018, lot 40.

- parmi les 27 œuvres vendues plus de 30000 € (frais inclus) se trouvent majoritairement des œuvres de Banksy, Kaws, Fairey, Keith Haring, ; les œuvres d'artistes français qui parviennent à entrer dans cette gamme de prix sont limitées et proviennent d'Invader, Dran, ZeVs. L'œuvre de ce dernier artiste « Illuminated Jean Auguste Dominique Ingres – 2012 »¹ adjugée 65 000 € (frais inclus) apparaît isolée dans ce classement ;
- les œuvres des artistes français, sont plutôt dans une gamme de prix moins élevée (de 1 000 à 20 000 €). Ainsi l'œuvre de l'artiste Blek le rat « David à la kalachnikov »² de 2007 (pochoir et peinture aérosol) a été adjugée 17 500 € (frais inclus).

Selon les professionnels, Paris est une place de marché de référence en art urbain : de nombreuses collections ont été constituées au cours des 20 dernières années et les prix en vente aux enchères en France en 2017 pour les artistes étrangers reconnus sont au niveau international (Banksy ; Shepard Fairey ; Jonone...). En 2018 Artcurial est le leader des ventes d'art urbain avec quatre ventes dédiées réalisées (plus de 75 % du montant des ventes).

Des ventes majoritairement au-dessus des estimations des catalogues

La comparaison des prix d'adjudication (frais inclus) des œuvres des trois maisons de vente³ leader – Christie's, Sotheby's, Artcurial avec les estimations hautes de leurs catalogues de vente, montre que 69 % des lots adjugés l'ont été à un prix supérieur à l'estimation haute.

En moyenne⁴, le prix d'adjudication frais inclus, comparé à l'estimation haute du catalogue est, pour chacune des trois maisons de vente, le suivant : 1,5 pour Artcurial, de 1,7 pour Christie's et Sotheby's.

Si les adjudications (frais inclus) sont donc majoritairement au-dessus des estimations hautes, le marché reste en France non spéculatif dans la mesure où d'une part, le taux d'invendus est assez élevé (ce qui indique que le marché n'absorbe pas tout type d'œuvres présentées aux enchères), d'autre part les moyennes sont impactées par les prix de quelques transactions⁵.

1. Vente du 24 octobre 2018, lot 32.

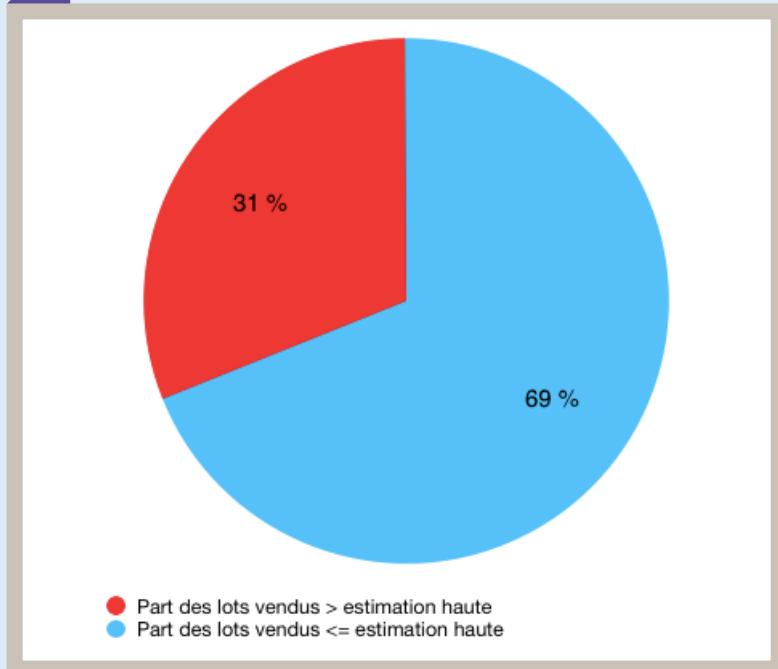
2. Vente du 24 octobre 2018, lot 41.

3. L'analyse porte sur leurs 24 ventes dans cette spécialité, soit au total 1 600 œuvres vendues.

4. Pour chaque maison de vente le calcul, fait sur ses ventes de l'année, est la moyenne arithmétique des moyennes de chacune des ventes.

5. Le calcul de l'écart type, qui mesure la dispersion par rapport à la moyenne (c'est-à-dire à quel point les différents prix d'adjudications s'écartent des estimations hautes), montrerait que de nombreuses adjudications sont faites en dessous du chiffre (ex. : moyenne de 1,5 pour une vente d'Artcurial).

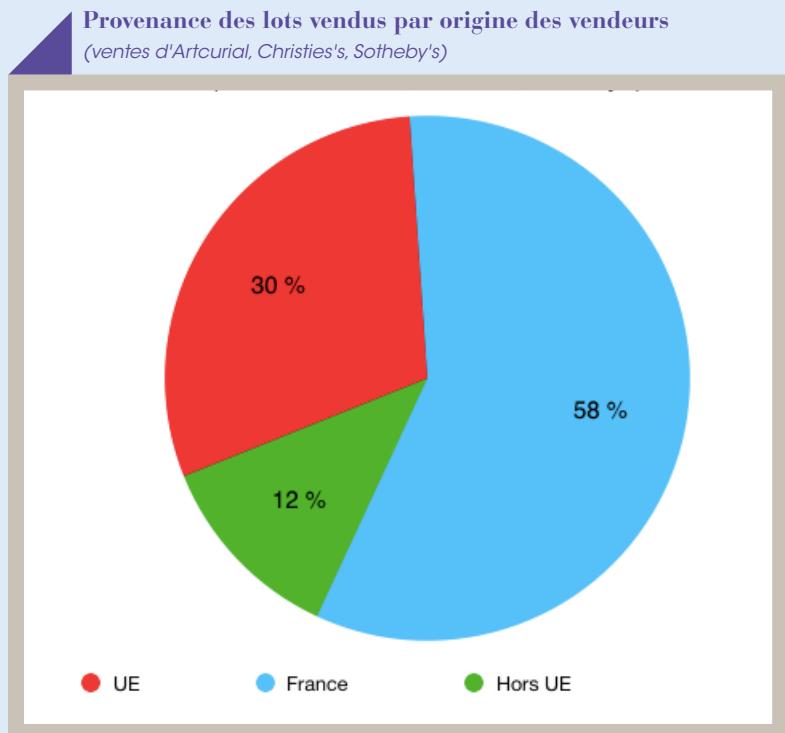
Prix des lots vendus par rapport à l'estimation haute du bien du catalogue (pour les ventes d'Artcurial, Christies's, Sotheby's, frais inclus)



Provenance par origine géographique des vendeurs

La répartition des lots adjugés selon l'origine du vendeur dans les 24 ventes des trois maisons de vente leader (collection française ; collection européenne ; collection hors de l'Union européenne – pour l'essentiel les États-Unis et la Suisse) montre que 55 % des lots vendus proviennent de collections françaises, 32 % de collections de l'Union européenne et 13 % de collections hors Union européenne¹. Autrement dit 45 % des lots vendus aux enchères à Paris, par Christie's, Sotheby's et Artcurial, en Art contemporain proviennent de l'étranger, principalement d'Allemagne, d'Italie, de Belgique et de Suisse. Le volume de ventes aux enchères d'art contemporain est donc significativement soutenu par une offre de biens étrangers qui dépend aussi de la capacité de ces trois leaders à valoriser la place de Paris.

1. Analyse faite sur 74 % des 1 687 lots vendus pour lesquels la provenance a été identifiée.



Focus

LES VENTES AUX ENCHÈRES MILLIONNAIRES EN FRANCE EN « ART ET OBJETS DE COLLECTION »

En 2018, moins de ventes millionnaires et un montant de vente inférieur à 2017

Le montant cumulé des 90 lots millionnaires (lots adjugés plus de 1 M€ frais inclus) en 2018 est de 228,5 M€ contre 98 lots millionnaires en 2017 (pour un montant de 288 M€).

Ceci représente une baisse de 9 % du nombre de lots millionnaires par rapport à 2017 et une diminution de 21 % en montants de ventes en 2018 par rapport à 2017.

Il est rappelé qu'en 2017, les 288 M€ de ventes millionnaires d'œuvres d'art représentaient 16 % du montant total des ventes aux enchères du secteur « Art et objets de collection » en France.

Ces 90 lots millionnaires ont été adjugés par 20 maisons de vente.

Typologie des lots millionnaires

Les lots relevant de la spécialité « Art contemporain » représentent la 1^{re} catégorie (33 % des lots millionnaires ; contre 36 % en 2017) devant ceux des spécialités « Art moderne » (19 %) puis « automobiles de collection » (16 %).

Rapporté au montant total des ventes millionnaires (soit 228,5 M€), les ventes de lots « Art contemporain » représentent la 1^{re} catégorie (31,6 %) devant la catégorie « Art d'Asie » (19,4 %) puis en 3^e position la catégorie « Art moderne » (16,3 %).

À noter que la spécialité des « Arts premiers », dont le montant total des ventes estimé pour 2018 est de 50 M€ (frais inclus) génère un nombre d'adjudications millionnaires proportionnellement élevé (7 % des lots millionnaires) par rapport à sa part dans le total des ventes aux enchères d'art.

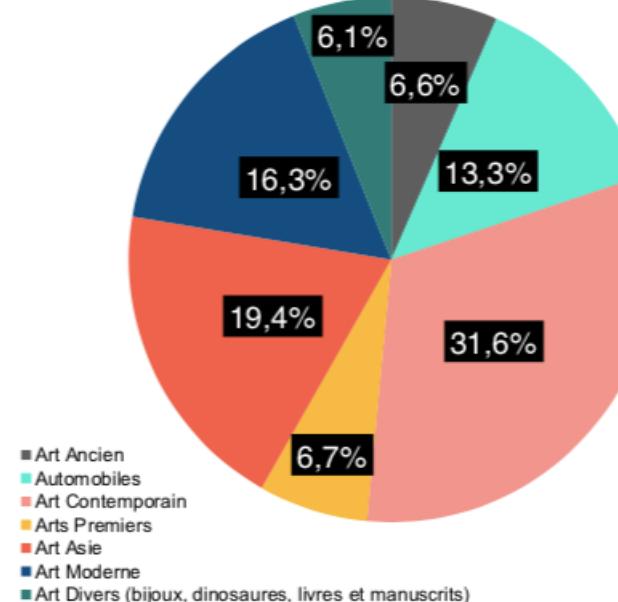
La part des ventes millionnaires d'art contemporain a donc diminué en 2018 (31,6 %) par rapport à 2017 (où elle représentait 55 % du montant

total des ventes millionnaires), 2017 ayant été impacté par la dispersion de onze sculptures de Diego Giacometti (pour un montant cumulé de ventes frais inclus de 57 M€).

Typologie des lots millionnaires

Categorie	TOTAL
Art Ancien	7
Automobiles de collection	14
Art Contemporain	30
Arts Premiers	7
Art d'Asie	8
Art Moderne	17
Art Divers (bijoux, dinosaures, livres et manuscrits)	7
NOMBRE TOTAL DE LOTS MILLIONNAIRES 2018	90

Vente Millionnaires 2018 (répartition en valeur)



Les dix premiers lots millionnaires en 2017 et 2018

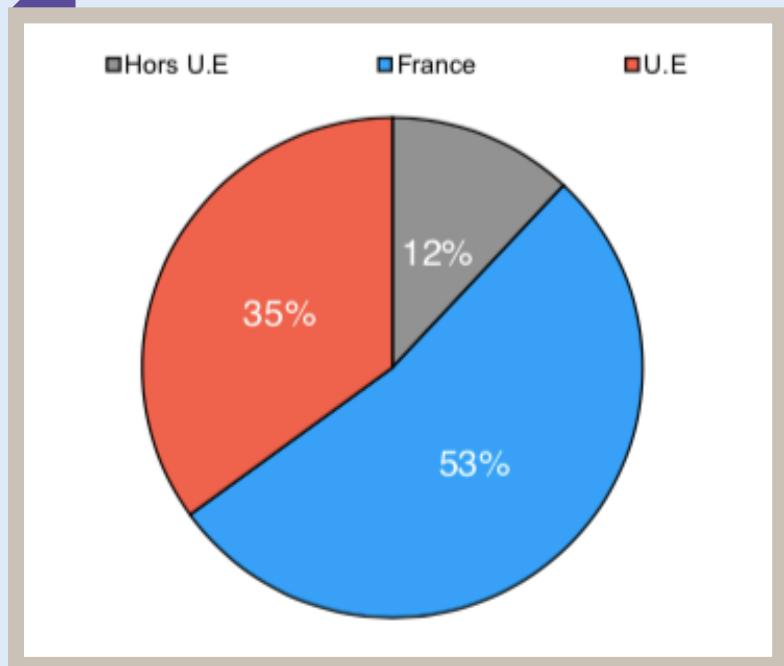
2018			
opérateur	œuvre	en M€ frais inclus)	spécialité
Sotheby's	Vase impérial porcelaine Chine (période Qianlong)	16,18	Art d'Asie
Sotheby's	Takao (K. Shiraga)	8,73	Art contemporain
Jean Philippe Ruellan	La chasse au taureau sauvage (B. Saleh)	8,6	Art d'Asie
Christie's	Fleurs (Nicolas de Stael)	8,25	Art contemporain
Artcurial	Raccommodeuses de filets dans les dunes (Van Gogh)	7,06	Art moderne
Mercier	Deux sœurs au salon (Chang Shudong)	6	Art Asie
Rouillac	Gourde en porcelaine de Chine (période Qianlong)	5,08	Art d'Asie
Aguttes	Livres d'heures à l'usage de Rome	4,29	Arts divers
Bonham's	Formule 1, 1993	4,2	Automobiles de collection
Christie's	Guitare, bouteille et compotier (P. Picasso)	3,98	Art moderne

2017			
opérateur	œuvre	en M€ frais inclus)	spécialité
Christie's	Grande Femme (Giacometti)	24,9	Art contemporain
Christie's	Jim Crowe (JM. Basquiat)	15	Art contemporain
Aguttes	Pivoines (Sanyu)	8,8	Art moderne
Touati Duffaud	Intérieur de forêt (P. Cézanne)	6,87	Art moderne
Christie's	Paire de tables basses (D. Giacometti)	6,73	Art contemporain
Christie's	Statue d'ancêtre Uli	6,3	Arts Premiers
Sotheby's	Les autruches-Bar (FX. Lalanne)	6,2	Art contemporain
Sotheby's	Peinture avril 1962 (P. Soulages)	6,1	Art contemporain
Christie's	Les versatiles (J. Dubuffet)	5,5	Art contemporain
Christie's	Sans titre (JP. Riopelle)	4,88	Art contemporain

Provenance des lots millionnaires vendus

Plus d'un lot millionnaire sur deux (53 %) provient de France (collections françaises ou œuvre isolée vendue par un français). Cela signifie à contrario que près de la moitié des lots millionnaires vendus aux enchères à Paris est issue de collections étrangères (Union européenne ou hors Union européenne). La dynamique des ventes aux enchères de la France repose donc aussi sur ces lots en provenance de l'étranger, principalement amenés par les deux leaders (Christie's et Sotheby's).

Provenance des lots vendus



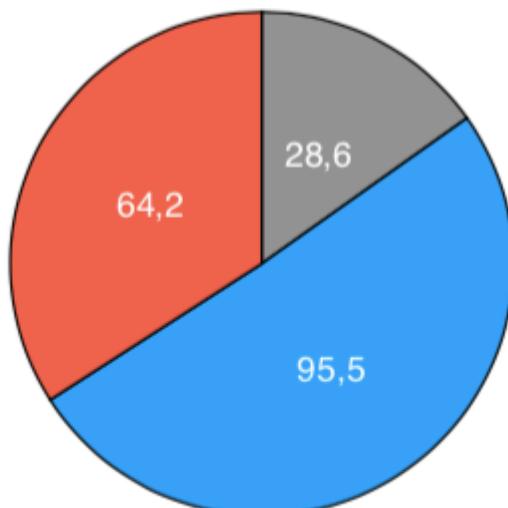
Exprimé en montants de ventes (en valeurs), les parts des biens adjugés en fonction de leur provenance sont similaires à celles exprimées en nombre d'œuvres vendues : 51 % pour les lots originaires de France, 34 % pour ceux issus de l'Union européenne, 15 % pour ceux dont la provenance est « hors Union européenne ».

Sotheby's et Christie's représentent en 2018 59 % du montant des ventes des lots millionnaires adjugés en France (contre 69 % en 2017). Ces deux leaders continuent donc de dominer les enchères de très haut de gamme en France, leur part dans le total des lots millionnaires étant

sensiblement plus élevée que celle qu'ils représentent en France dans le total des ventes du secteur « Art et objets de collection » (27 % en 2018).

Provenance exprimée en valeurs (millions)

■Hors U.E ■France ■U.E



La répartition Paris/Province en 2018

Si de belles ventes peuvent aussi se réaliser en régions, grâce au dynamisme, au savoir-faire des professionnels et à la diffusion numérique, le nombre de lots millionnaires adjugés en régions en 2018 reste, néanmoins, limité (11 soit 12 % du nombre de lots millionnaires adjugés, représentant un montant cumulé de ventes de 36 M€ soit 16 % du montant total des ventes millionnaires).

opérateur	lot	en M€ frais inclus	spécialité
Jack-Philippe Ruellan	La chasse au taureau sauvage (Banteng)	8,6	Art d'Asie
Mercier	Deux sœurs au salon (Chang Shudong)	6	Art d'Asie
Rouillac	Gourde en porcelaine de Chine (période empereur Qianlong)	5,08	Art d'Asie
Bonham's (vente à Roquebrune)	Formule 1 -1993	4,2	Automobiles de collection
Rouillac	L'enfant jésus méditant sur les instruments de la passion (Le Nain)	3,59	Art ancien
Couton-Veyrac-Jamault	Télémaque pressé par Mentor (C. Meynier)	2,23	Art ancien
Boisseau-Pomez	Traversée de la mer (Frans II Francken)	1,88	Art ancien
Bonham's (vente à Roquebrune)	Formule 1	1,6	Automobiles de collection
SVV. Denis Herbette	Peinture le 30 (Chu Teh Chun)	1,36	Art contemporain
Bonham's (vente à Roquebrune)	Mercedes-Benz 280 SL	1,2	Automobiles de collection
Pousse Cornet	Paire de vase à triple bouche en porcelaine de chine	1,07	Art d'Asie

Focus

ARTS PREMIERS : UN MARCHÉ EN CROISSANCE QUI RESTE PORTEUR EN 2018

Le dynamisme de cette spécialité repose sur un nombre très restreint d'œuvres issues de grandes collections. Les acheteurs sont sélectifs, même pour les biens issus des grandes collections.

Paris s'affiche comme une place de référence, le dynamisme des ventes reposant largement sur la vente de collections étrangères.

Un marché de niche dont le produit de ventes est très concentré et dont la dynamique repose essentiellement sur la dispersion de grandes collections européennes

Le montant total des ventes aux enchères en France, hors frais, est estimé à 42 M€ (hors frais) en 2018. Il est en progression par rapport à 2017 (38,5 M€) et 2016 (34 M€).

À l'image du reste des enchères, ce marché est assez concentré. En 2018, le montant des ventes des 12 principaux OVV s'élevait à 41,1 M€ (soit 50,8 M€ frais inclus). Trois maisons de vente (Christie's, Sotheby's, Binoche & Giquello) concentrent 89 % du montant total des ventes.

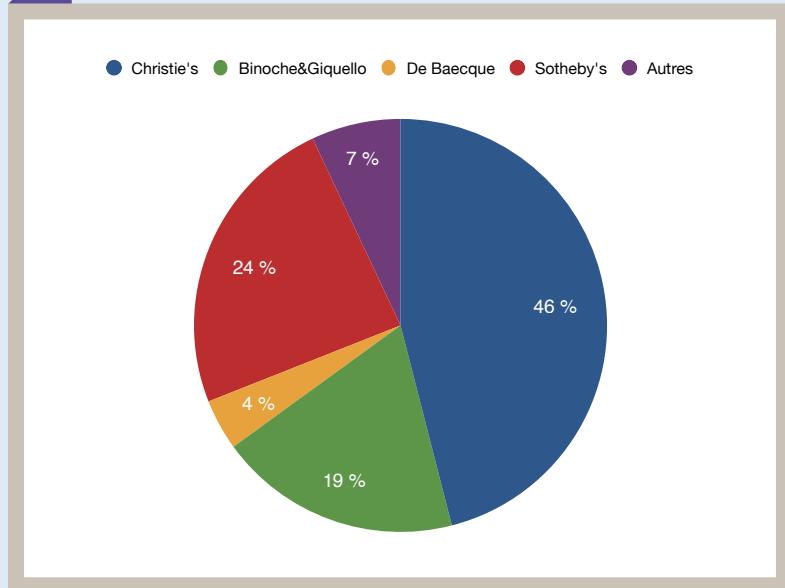
Près de 3000 lots ont été vendus aux enchères par l'ensemble des maisons de vente. C'est un marché de niche, comparé, par exemple, à la spécialité d'art contemporain (plus de 9 000 œuvres vendues).

Le produit des ventes est également concentré sur un nombre limité de lots ; il est soutenu par la dispersion de quelques collections, la principale étant, en 2018, celle de Liliane et Michel Durand Dessert qui représente 19 % du montant total des ventes de l'année en arts premiers en France.

Les indicateurs clés des ventes aux enchères en 2018

- Une forte amplitude de prix : le lot le moins cher est adjugé à moins de 100 €, le lot le plus cher à 2,91 M€ (masque Tabwa du Congo issu de l'ancienne collection Pierre Darteville, vente Christie's 10 avril 2018).

Répartition du montant (hors frais) des ventes d'arts premiers en France en 2018



- 77 % des lots adjugés le sont à une valeur inférieure à 4 000 € (hors frais). Ce marché est donc ouvert à des amateurs souhaitant débuter une collection avec des moyens limités et n'est pas exclusivement réservé à une clientèle très haut de gamme.
- Toutefois, le produit des ventes est concentré sur un nombre réduit de pièces : 7 % des lots vendus soit 208 œuvres (d'une valeur unitaire adjugée supérieure ou égale à 25 000 €) représentent 80 % du montant total des ventes ; parmi elles, 89 lots (soit 3 % des œuvres vendues, d'une valeur unitaire adjugée supérieure ou égale à 50 000 €) représentent 60 % du montant total des ventes.

Cette concentration du montant des ventes sur un nombre réduit de lots vendus est assez similaire à celle observée pour le secteur « Art et objets de collection » en 2018 (où les lots adjugés plus de 25 000 € hors frais représentant 4 % du nombre de lots adjugés et 75 % du montant des ventes).

10 œuvres vendues, dont 7 millionnaires, font 17,5 M€ (soit 14,5 M€ hors frais) en cumul de montant de ventes et représentent 34 % du produit total des ventes. Elles sont toutes issues de collections prestigieuses et renommées :

- *Figure de reliquaire Fang (Gabon), lot 53 : collection du marchand Paul Guillaume (Christie's, vente 10 avril) ;*

- Tête Fang (*Gabon*), lot 33 : collection du marchand Paul Guillaume (Sotheby's, vente du 13 juin) ;
- Masque Tabwa (*Congo*), lot 91 : ancienne collection Pierre Darteville (Christie's, vente du 10 avril) ;
- Masque Fang (*Gabon*), lot 98 : collection Jacques et Denise Schwob (Christie's vente du 30 octobre) ;
- Appui-tête Luba-Shankadi (*Congo*), lot 141 collection Frum (Sotheby's, vente du 12 décembre) ;
- Appui-tête Yaka a Yaka (*Congo*), lot 22 : collection Adolphe Stoclet (Christie's, vente du 30 octobre) ;
- Cimier Ciwara, Bamana (*Mali*), lot 177 : collection privée, Paris (Sotheby's, vente du 12 décembre) ;
- Exceptionnelle statue d'ancêtre Bembé (*Congo*) : du collectionneur Schindler (New York) (Binoche & Giquello, vente du 20 mars) ;
- Statue Mbembe (*Nigéria*) : collection Liliane et Michel Durand-Dessert (Christie's, vente du 27 juin) ;
- Buste féminin d'ancêtre Fang (*Gabon*), lot 27 : ancienne collection Le Corneur et Jean Roudillon (Binoche et Giquello, vente du 14 décembre).

On notera que les œuvres issues des communautés africaines Fang et Mbembé dominent ce classement des adjudications les plus élevées.

Les Fang forment une communauté présente au Cameroun, Guinée équatoriale, Gabon et Congo qui se compose de plusieurs sous-communautés (Fang Betsi du nord du Gabon, Fang du Sud, Fang Ngumba



Masque Tabwa. République démocratique du Congo

Hauteur: 30 cm

2450000 €

Christie's, le 10 avril 2018
© Christie's Images Ltd 2019



Tête, Fang, Gabon

Hauteur: 41 cm

Ancienne collection
Paul Guillaume et René Gaffé
Sotheby's, le 13 juin 2018

2 150 000 €

© Sotheby's/Art Digital Studio

au sud du Cameroun, Fang Ntumu du Gabon, etc.). Sur le plan artistique, les Fang ont produit une grande diversité d'œuvres avec des variétés stylistiques : effigies rituelles, figures d'ancêtres, masques, statuettes de reliquaires. La communauté Fang, originaire des régions montagneuses, qui a été découverte en 1842 par des missionnaires américains, a fait l'objet d'un intérêt marqué par les occidentaux dès la deuxième moitié du xix^e. Au début du xx^e la statuaire Fang qui était appelée « Pahouine » a été découverte par les peintres à Paris et New York¹. L'art des Fang du Gabon a été popularisé par le marchand d'art Paul Guillaume dès le début du xx^e par des expositions d'art africain où étaient mêlées des œuvres d'artistes peintres (Soutine, Modigliani, Van Dongen, etc.). De grands marchands et collectionneurs, parmi lesquels Paul Guillaume, Charles Ratton, Pierre Vérité, Hubert Goldet, ont détenu des œuvres d'art Fang.

Les Mbembe sont une ethnie d'Afrique subsaharienne au Nigéria qui a produit un art basé sur la sculpture en bois, notamment aux xvii et xviii^e. Cette production artistique a été « découverte » plus tardivement en Europe au début des années 1970 et popularisée à partir de 1974 par Hélène Kamer, marchande d'art internationalement reconnue basée à

1. L'art des Fang est notamment exposé dès 1914 à New York puis en 1933 à l'occasion d'une exposition d'André Derain à la galerie Durand Ruel.

Paris. Les œuvres, assez rares sur le marché, sont dans des collections tant privées qu'institutionnelles.

En 2018, toutes les œuvres du top 10 sont issues d'Afrique noire (Congo, Gabon, Mali, Nigéria) et constituent les œuvres clés du marché français des enchères d'arts premiers.

- Le taux d'invendus : il est élevé (40 %), supérieur au taux moyen de 35,9 % observé pour le top 12 des OVV¹. Des estimations parfois élevées expliquent en partie ce taux d'invendus. Plusieurs œuvres majeures si ce n'est iconiques² n'ont d'ailleurs pas trouvé preneur. Pour les trois leaders du marché, qui ont chacun vendu aux enchères entre 280 et 380 lots en 2018 dans cette spécialité, les taux d'invendus, bien que moins élevés, restent significatifs (de 21 % à 37 %).
- Les biens de la spécialité arts premiers dans les ventes aux enchères, peuvent être classés en quatre catégories selon leur provenance géographique : Afrique, Océanie, arts précolombiens, divers.

Si les biens vendus provenant d'Afrique ne sont pas numériquement majoritaire (48 % des lots vendus) en revanche, exprimé en montant de ventes, leur poids est nettement majoritaire (72 %).

Les parts respectives des lots provenant d'Océanie ou « d'Art précolombien » sont globalement équivalentes tant en nombre de lots vendus qu'en valeur.

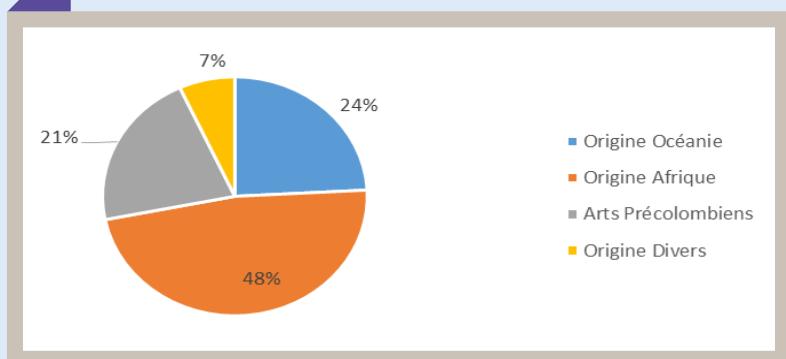
- 7 principales collections vendues en 2018 ont tiré les performances et représentent en cumul 560 œuvres vendues pour 17 M€³ (frais inclus) :
 - « Futur antérieur », la collection de Liliane et Michel Durand-Dessert, juin chez Christie's puis la « deuxième partie » en novembre, chez De Baecque ;
 - « Z collection » (collection Belge), décembre, chez Sotheby's ;
 - « Prigogine collection », avril chez Christie's ;
 - « Chefs-d'œuvre de la collection d'Adolphe Stoclet », octobre, Christie's ;
 - « Collection Elizabeth Pryce : l'art de vivre en Océanie », octobre, chez Sotheby's ;
 - « Importante collection américaine d'art précolombien », mars, chez Binoche & Giquello ;
 - « Collection Béatrice et Patrick Caput », novembre, chez Binoche & Giquello.

1. Voir le point développé au paragraphe du « Taux d'invendus ».

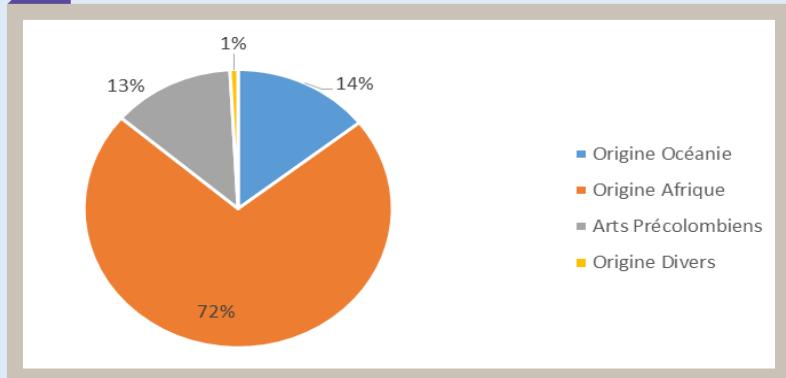
2. Œuvres notamment connues ayant appartenu à de grands collectionneurs renommés (ex. Charles Ratton, Pierre Vérité, Paul Guillaume...) et ayant été exposées ou décrites dans des ouvrages spécialisés de référence.

3. Christie's et Sotheby's représentent 82 % du montant cumulé des ventes de ces 7 collections.

Répartition en nombre de lots vendus par origine géographique



Répartition en valeur de lots vendus par origine géographique (frais inclus)



- Par ailleurs, d'autres collections ont été dispersées, dont :
 - « Collection Paul Gardissat » sur le Vanuatu, novembre chez Millon ;
 - « Collection d'art précolombien d'Arturo Aguinaga », décembre chez Millon ;
 - cinq collections européennes (art de l'Amérique précolombienne), septembre chez Millon.

Ce sont donc les ventes d'œuvres d'art premier « iconiques » qui continuent de porter le marché des enchères, œuvres par essence en nombre très limité et qui exposent donc cette spécialité à des retournements (en l'absence d'offre de biens exceptionnels).

Schématiquement, le marché se divise entre deux catégories d'acquéreurs : d'une part, des collectionneurs avertis à la recherche de pièces rares d'une très grande qualité, généralement antérieures aux années 1920, et d'autre part, des amateurs de pièces plus accessibles financièrement et plus récentes, esthétiquement séduisantes, postérieures aux années 1930.

De l'avis des professionnels, les collectionneurs avertis sont souvent spécialisés (œuvres d'Art d'Afrique ; ou d'Océanie) mais accumulent moins d'objets d'art que la génération précédente de collectionneurs. Les œuvres majeures, c'est-à-dire à la fois rares sur le marché et issues de provenances prestigieuses (ex. : anciennes collections de Charles Ratton ; Pierre et Suzanne Vérité ; Paul Guillaume), sont toujours très recherchées. Mais les performances de 2018 indiquent que ces œuvres majeures ne se vendent plus systématiquement aux enchères à des prix supérieurs ou équivalents aux estimations des catalogues et que les collectionneurs sont toujours sélectifs, même si certaines ventes *after sale* peuvent compenser.

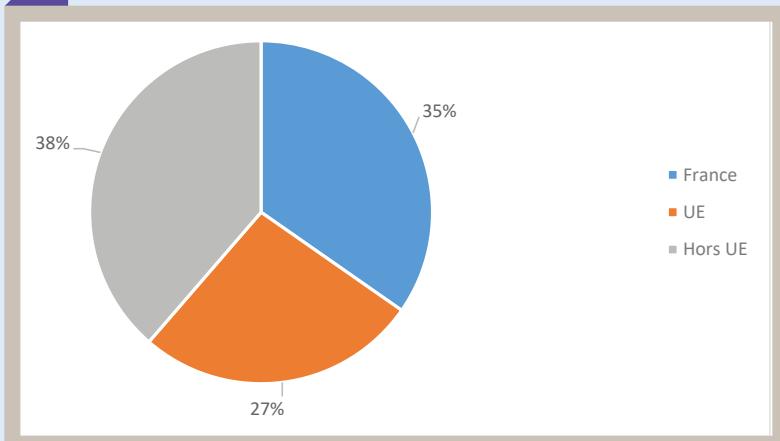
Les taux d'invendus tant de la vente de la collection Stoclet (Christie's : 48 %) que de la vente de décembre de Sotheby's (Art d'Afrique et Océanie : 48 %) en sont des illustrations. Selon les professionnels, le climat économique mondial morose de l'automne 2018, dont celui de l'Europe et de la France, explique ces taux d'invendus.

- Provenance des lots par origine géographique des vendeurs

La répartition des lots adjugés selon l'origine du vendeur dans les ventes des trois maisons de vente leader (collection française ; collection européenne ;

Provenance des lots par origine des vendeurs

(calculé sur les ventes Binoche et Giquello, Christie's, Sotheby's)



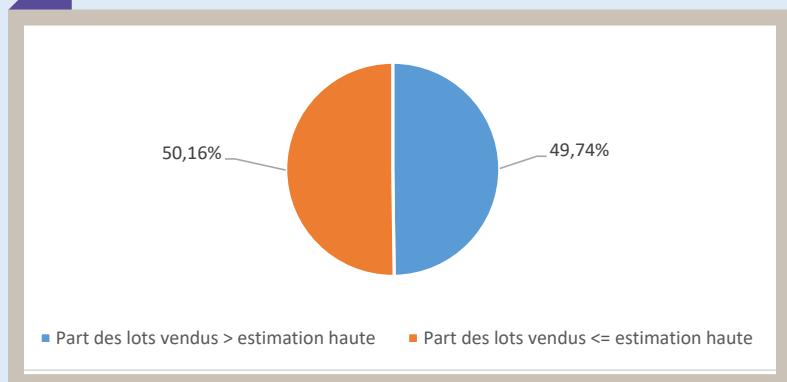
collection hors de l'Union européenne – pour l'essentiel les États-Unis et la Suisse) montre que seuls 35 % des lots vendus proviennent de collections françaises ce qui signifie que près des 2/3 des lots vendus (65 %) aux enchères en France proviennent de l'étranger, donc que la France apparaît comme une place de référence au plan international.

Mais c'est aussi un marché exposé dans la mesure où toute éventuelle perte de confiance des étrangers dans la fiabilité et la sécurité du marché des enchères en France ou résultant d'une incertitude sur le périmètre des biens restituables par la France à l'Afrique, pourrait se traduire par une réduction de leur offre de biens aux enchères en France.

- Des prix d'adjudications qui restent en phase avec les estimations des catalogues de vente : ce n'est pas un marché spéculatif

La comparaison des prix d'adjudication (frais inclus) des lots des trois maisons de vente leader avec les estimations hautes de leurs catalogues de vente, montre que 50 % des lots adjugés l'ont été à un prix inférieur à l'estimation haute et que 50 % l'ont été à un prix supérieur à l'estimation haute. La répartition est donc équilibrée.

Prix des lots vendus par rapport à l'estimation haute du bien (Binoche et Giquello, Christie's, Sotheby's, frais inclus)



Paris reste la capitale internationale des arts premiers en ventes aux enchères

La présence en France dans les ventes aux enchères d'arts premiers, d'une offre significative de biens provenant de l'étranger (principalement de résidents de Belgique, Allemagne, Suisse, États-Unis, Australie) atteste que Paris est une place de marché et non pas seulement un lieu de vente de lots issus de collections françaises à des non-résidents.

Dans ce contexte, Paris conserve des atouts au plan international dans cette spécialité.

Une inconnue : ce marché sera-t-il indirectement affecté par les suites données au rapport sur la « Restitution du patrimoine culturel africain. Vers une nouvelle éthique relationnelle » remis en novembre 2018 au Président de la République ?

Bien que ce rapport ne porte que sur les collections muséales publiques et qu'en dehors d'une restitution d'une sélection d'œuvres au Bénin la politique publique de l'État français ne soit pas encore complètement arrêtée à fin décembre 2018, deux points d'attention :

- à moyen terme, c'est surtout la rareté de l'offre de biens de haut de gamme (et dont la provenance est renommée tout autant que l'historique d'acquisition irréprochable) qui est le facteur déterminant du développement du marché des enchères d'arts premiers ;
- toute incertitude sur le périmètre et la politique de restitution de biens culturels à l'Afrique est de nature à perturber le marché et la confiance des collectionneurs ; conjuguée à d'autres éléments, elle pourrait induire un déplacement des ventes vers d'autres places (Bruxelles étant historiquement un marché de référence en arts premiers).

Focus

VENTES DE COLLECTION EN FRANCE EN 2018

Les ventes de collection sont une composante toujours essentielle des ventes aux enchères d'Art et objets de collection et un indicateur de l'activité.

Un top 10 des collections dont le montant des ventes est inférieur de moitié à celui du top 10 de 2017

Avec un montant cumulé de 92 M€ (frais inclus) le top des ventes de collection est très nettement inférieur à celui tant à celui de 2017 (180,4 M€) que de 2016 (113,4 M€). Il retrouve un nouveau proche de celui de 2015 (95,8 M€). En 2017, le montant des ventes du top 10 des collections avait été soutenu par la dispersion de trois importantes collections françaises : collection d'Hubert de Givenchy (Design et objets d'art : 32,7 M€) et collection Jean-François et Marie-Aline Prat (Art contemporain : 39,5 M€) par Christie's ; collection de Jacques Grange (Design et objets d'art : 29,4 M€) par Sotheby's.

Une constante : Christie's et Sotheby's détiennent un quasi-monopole (86 % du montant total des ventes du top 10 des collections dispersées en 2018 ; contre 92 % en 2017 et 92 % en 2016). Ces deux opérateurs leaders captent donc toujours les plus belles collections.

À l'exception des ventes « From one home to another » et « C'est fou : an amazing collection », les collections vendues comprennent un nombre d'œuvres limité. La forte amplitude des prix adjudication montre que, même dans ces ventes prestigieuses et fortement médiatisées, un large public peut acquérir certains lots.

Ces ventes du top 10, fortement médiatisées, ont un faible taux d'invendus : ce sont des ventes à succès

Au total pour ces 10 collections, le nombre de lots vendus est de 2125 et le taux d'invendus moyen de seulement 8,4 % (contre 7 % en 2017 ; ou plus de 34 % pour le secteur « Art et objets de collection »).

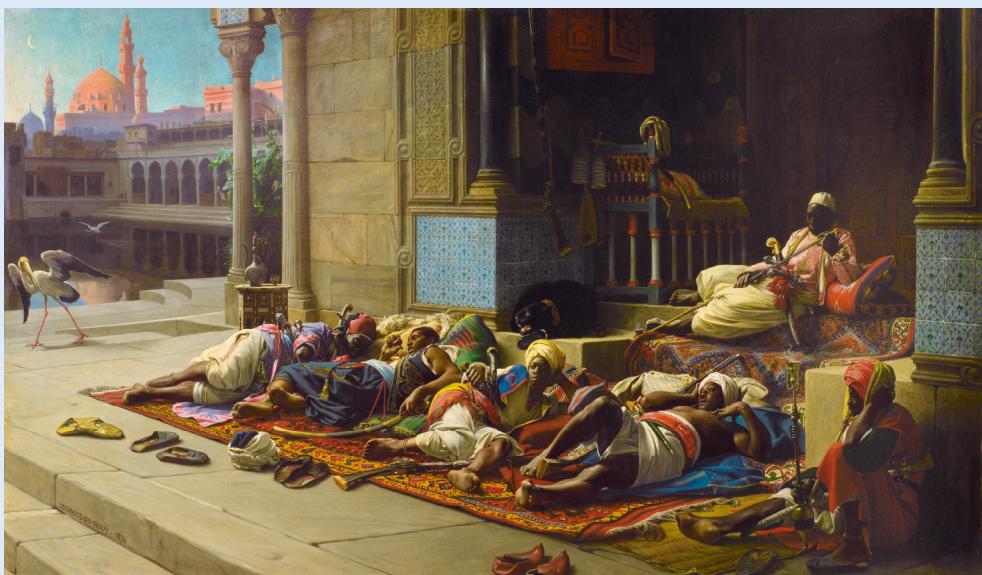
TOP 10 DES VENTES DE COLLECTION EN FRANCE EN 2018						
Maison de ventes	Collection	Montant adjugé	Nombre de lots vendus	Amplitude des prix adjugés	Prix Moyen Adjugé	Thème
Sotheby's (en association avec Pierre Bergé et Associés)	From one home to another, Pierre Bergé	27,4M€	974	375€/2,4M€	28 000 €	Mobilier et objets d'art
Sotheby's	Fine Chinese paintings calligraphy & rubbings (une collection privée allemande)	10,57M€	28	12 500€/2,4M€	317 000 €	Art d'Asie
Christie's	« C'est fou », an amazing collection	9,37M€	599	313€/0,7M€	15 000 €	Mobilier et objets d'art
Pierre Bergé et Associés (en association avec Sotheby's)	Bibliothèque de Pierre Bergé	8,13M€	119	1517€/1,5M€	68 000 €	Livres et manuscrits
Christie's	Collection Juan de Bestegui	7,76M€	142	750€/0,72M€	54 000 €	Mobilier et objets d'art
Sotheby's	Oeuvres de la collection Oscar Mairlot	7M€	44	1500€/0,9M€	153 000 €	Art moderne, Art contemporain
Christie's	Collection d'art africain de Michel et Liliane Durand Dessert	6,25M€	72	4375€/1,9M€	85 000 €	Arts Premiers
Sotheby's	Collection Renand-Chapet	5,45M€	94	1375€/1,8M€	58 000 €	Art moderne et divers
Christie's	Hommage à la famille Hessel	5,31M€	28	1375€/2,1M€	190 000 €	Art moderne
Artcurial	Collection André Lejard	4,7M€	25	2600€/1,8M€	188 000 €	Art moderne
TOTAL		92M€	2125			

Comparé à 2017, le nombre de lots vendus pour ce top 10 est en retrait (2125 contre 2600 en 2017) et ce malgré les ventes « Pierre Bergé, From one home to another » (974 lots vendus) et « C'est fou, an amazing collection » (599 lots vendus).

Parmi les 2125 lots vendus, 402 ont été adjugés à un prix supérieur à 25 000 € (hors frais) et représentent 85 % du montant total cumulé des ventes (en 2017, respectivement 504 lots adjugés représentant 92 % des ventes). Ces ventes de collection concentrent donc majoritairement des biens à forte valeur.

48 % du montant des ventes en 2018 relèvent du « Mobilier et objets d'art »

Si en 2017, en termes de montant de vente, les collections du top 10 dispersées relevaient principalement de deux spécialités, à savoir « Design et objets d'art » pour 42 % et « Art contemporain » pour 34 %, 2018 est marquée par l'absence de dispersion de grandes collections dans ces spécialités et la part dominante des ventes relevant de la spécialité « mobilier et objets d'art » (48 % du montant total des ventes du top 10). Or, cette dernière spécialité traditionnelle est, pour l'ensemble des maisons de vente en France, en perte de vitesse, ce qui soulève une interrogation quant à la dynamique des ventes de collection en France.



Jean-Jules-Antoine Lecomte du Nouÿ

La porte du sérail, souvenir du Caire, 1876, Huile sur toile, 75 x 130,5 cm

Collection Pierre Bergé – D'une demeure à l'autre, vente du 30 et 31 octobre 2018
Sotheby's et Pierre Bergé & Associés

2 000 000 €

© Sotheby's/Art Digital Studio

70 % du montant des ventes proviennent de collections françaises

Les collections françaises, c'est-à-dire de grands collectionneurs français résidant en France (dont Pierre Bergé), constituent majoritairement le montant des ventes. Trois collections étrangères dispersées à Paris en 2018 (« C'est fou », d'un collectionneur d'Amérique du Sud ; une collection allemande d'art d'Asie ; des œuvres d'une collection belge, issues de la collection Oscar Mairlot) représentent donc près de 30 % du produit des ventes. Ces trois collections, apportées tant par Christie's que Sotheby's, ont contribué à soutenir le marché des enchères en France.

Si, en dehors des grandes collections du top 10, de nombreuses collections sont dispersées chaque année en vente aux enchères, en 2018 le nombre de ventes conjointes significatives¹ a encore diminué par rapport à 2017

La grande majorité des collections dispersées ne donne pas lieu à des catalogues de ventes spécifiques et est intégrée dans les catalogues de ventes thématiques : ainsi, à titre d'illustration, la vente Rétromobile 2018 organisée par Artcurial regroupait des véhicules issus de huit collections en complément de ceux d'autres provenances.

Les ventes conjointes, qui peuvent prendre la forme d'une collaboration approfondie entre deux opérateurs de vente ou d'une simple association d'un opérateur à un autre, en vue d'optimiser une vente aux enchères déjà peu nombreuses en 2017², sont plus rares en 2018. Les trois principales recensées sont :

- bibliothèque R. & B.L. Partie VII : Sotheby's en association avec Binoche & Giquello, octobre 2018 ;
- collection Pierre Bergé : Sotheby's en association avec Pierre Bergé & Associés, octobre 2018 ;
- bibliothèque Pierre Bergé, Partie IV : Pierre Bergé et Associés en association avec Sotheby's, décembre 2018.

Pourtant, ces formes de coopération, souvent matérialisées par de simple accord d'association, constituent une forme peu contraignante de collaboration pour les maisons de vente.

1. Vente conjointe dont le montant dépasse 2,3 M€.

2. Six principales ventes en 2017 :

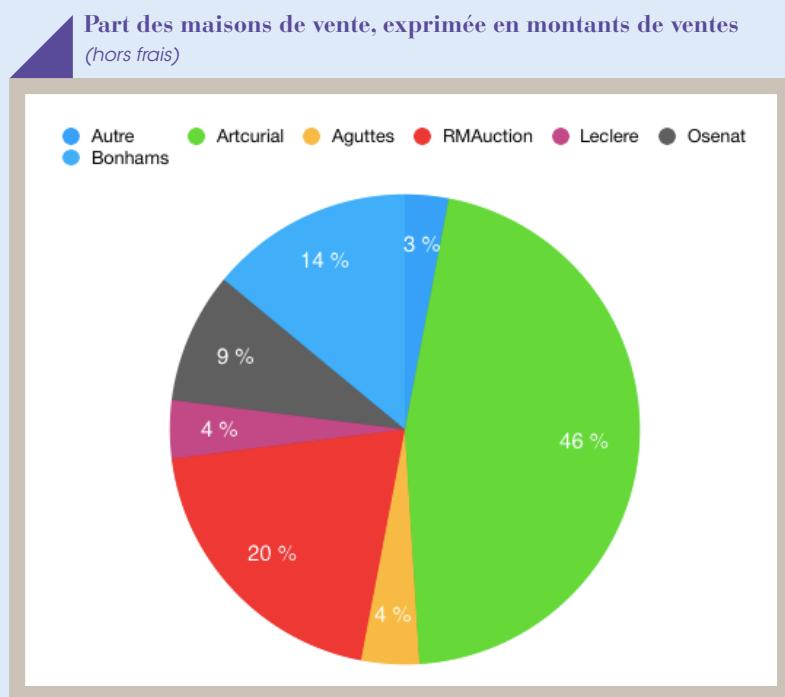
- collection Jean Lafont (vente organisée par Christie's et l'OVV Thierry de Maigret) ;
- Ginette et Alain Lescure (vente organisée par Sotheby's en association avec l'OVV Piasa) ;
- bibliothèque romantique R. et B.L. (vente organisée par Sotheby's et Binoche - Giquello) ;
- bibliothèque Jean A. Bonn (vente organisée par Sotheby's et Pierre Bergé & Associés) ;
- bibliothèque Éric Gruaz (OVV Binoche-Giquello et OVV De Baecque) ;
- bibliothèque Pierre Bergé (Pierre Bergé & Associés en association avec Sotheby's).

Focus

LES VENTES DE VÉHICULES DE COLLECTION EN 2018 : UNE BAISSE SIGNIFICATIVE

En 2018, en France, le montant total des ventes s'élève à 90 millions d'euros hors frais contre 112 millions d'euros hors frais en 2017, soit une baisse de 20 %

Les six opérateurs de ventes dominants sur ce marché ont réalisé 97 % du montant cumulé des ventes. Le marché reste donc très concentré, principalement dans les mains des trois principaux opérateurs : Artcurial, Bonhams, RM Auctions (filiale de Sotheby's) qui détiennent 80 % du marché. Artcurial est toujours le leader du marché, réalisant à lui seul 46 % du montant des ventes et 42 % du nombre de véhicules de collection vendus.





1938 Bugatti type 57C Coupé atalante

Artcurial, le 9 février 2018, à Rétromobile

Record du monde pour ce modèle vendu aux enchères

2500 000 €

© Artcurial

Osenat, dont le montant des ventes a progressé en 2018 compte tenu notamment de son augmentation du nombre de véhicules de collection vendus (qui représente près de 25 % du nombre total des véhicules de collection vendus aux enchères) est le quatrième opérateur de vente.

La baisse du montant total des ventes en 2018 est due à :

- une performance cumulée de ventes des trois premiers opérateurs en 2018 en retrait de 16 M€ par rapport à 2017, malgré leur nombre de véhicules de collection vendu en progression de 7 % ;
- une baisse du nombre total de véhicules de collection vendus tous opérateurs confondus : 1 140 en 2018 (contre plus de 1 500 en 2017). Cette baisse s'explique principalement par le retrait d'Alcopa de ce segment de marché : Alcopa, l'un des trois leaders des ventes aux enchères de véhicules d'occasion, était rentré sur ce marché des ventes de véhicules de collection fin 2016 et avait, dès 2017, contribué à élargir sensiblement l'offre de véhicules de collection (son offre étant caractérisée par des véhicules (*old et youngtimer*) en état de marche à des prix accessibles). En 2018 il a vendu 441 véhicules de moins qu'en 2017, ce qui impacte à la baisse de près de 6 M€ le montant total des ventes.

Une légère baisse du taux moyen des invendus : 31 % d'invendus en 2018 contre 34 % en 2017

Le taux moyen d'invendus (31,3 %) est meilleur que celui de 2017 et, par ailleurs, inférieur à celui du secteur « Art et objets de collection » en 2018 pour les opérateurs du top 10.

Il couvre, néanmoins, de fortes disparités, allant de 14 % pour la vente Rétromobile 2018 d'Artcurial à 54 %.

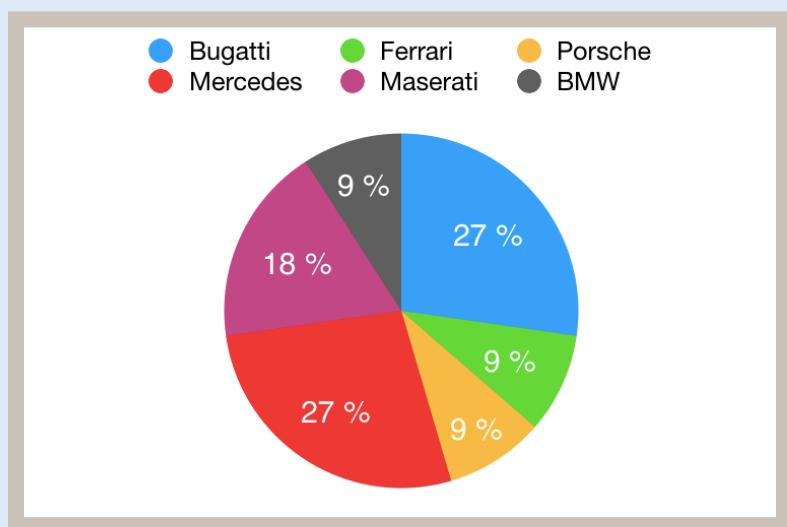
Une baisse significative des enchères millionnaires (- 11 M€ en cumul de ventes)

Le nombre d'adjudications millionnaires est passé de 16 en 2017 à 9 en 2018. Ces véhicules de collection millionnaires (0,8 % du nombre de véhicules vendus) représentent environ 20 % du montant total des ventes en 2018 contre 26 % en 2017. La performance globale des ventes repose donc toujours sur un nombre très restreint d'adjudications.

Les trois adjudications les plus élevées en 2018¹ :

- RM Sotheby's : Bugatti Chiron : 3,32 M€ ;
- Artcurial : 1963, Mercedes Benz 300 SL Roadster : 3,14 M€ ;
- Artcurial : 1938 Bugatti Type 57 C coupé Atalante : 2,9 M€.

La répartition des enchères millionnaires² par type de marque est assez équilibrée, Bugatti et Mercedes en cumulent chacune trois.



1. Frais d'adjudication compris.

2. En nombre de véhicules de collection vendus.

Près d'une voiture sur deux vendue aux enchères l'est à un prix supérieur à 25 000 euros (hors frais)

Les véhicules adjugés plus de 25 000 € hors frais représentent 94 % du montant total des ventes et 48 % du nombre de voitures vendues. Le montant des ventes reste donc concentré sur des véhicules de collection de moyen et haut de gamme.

Les mythes Bugatti *versus* Ferrari

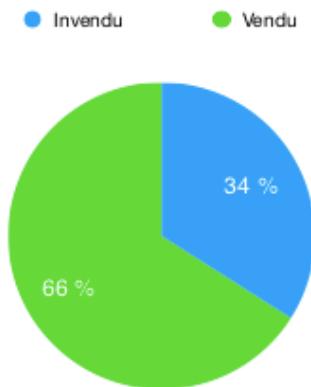
L'enchère record pour un véhicule de collection a été réalisée par une Bugatti Chiron datant de 2017. Soit un véhicule quasiment neuf qui contraste avec les autres ventes majoritairement constituées de véhicules anciens (plus de 30 ans d'âge).

Cette présence sur le marché des enchères, à la fois de voitures anciennes mais également de véhicules récents (après 2000), montre que ce marché comprend une offre diversifiée et différents types d'acheteurs.

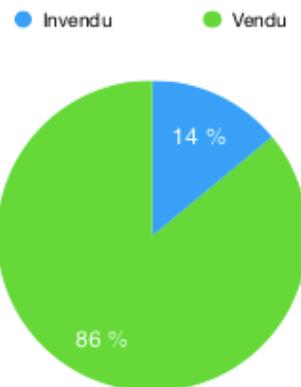
Si les ventes de Bugatti et de Ferrari ont dopé les montants de ventes aux enchères en France en 2018, ces deux marques de luxe ont des performances contrastées.

Taux d'invendus

Ferrari:



Bugatti:



Ettore Bugatti fonde en 1909 la première marque de voiture de luxe qui traversera les siècles, avec pour slogan « Rien n'est trop beau, rien n'est trop cher ». La marque se place directement sur le marché du luxe contrairement à la marque Fiat, créée une dizaine d'années avant. Elle reste sur un segment de marché de biens très rares, exceptionnels et iconiques.

Ferrari, qui est fondé en 1947 et capitalise sur les performances sportives, l'esthétique ainsi que la vitesse, produit une gamme plus étendue de voitures et offre donc une gamme de prix assez large.

En 2018, une cinquantaine de Ferrari a été présentée à la vente aux enchères en France, contre une vingtaine de Bugatti. Plus rares sur le marché, les voitures de marque Bugatti se sont néanmoins mieux vendues que les Ferrari.

En 2018, 18 Bugatti ont été vendues aux enchères pour 13 M€ et 35 Ferrari l'ont été pour 11 M€. Soit au total 24 M€ représentant 26,6 % du montant total des ventes aux enchères de véhicules de collection.

Ainsi, comme en 2017 où 52 Ferrari avaient été vendues dont le montant des ventes représentait 19 % du montant des ventes de l'année, le marché des enchères de véhicules de collection reste très dépendant de l'adjudication de quelques voitures de marque exceptionnelles.

En 2018, comme en 2017, le marché est resté sélectif

Le segment des véhicules de collection reste donc un marché de niche (moins de 1400 véhicules vendus) pour des collectionneurs avertis, encore majoritairement européens et nord-américains, passionnés qui ne surenchérissent au-delà des estimations que sur quelques modèles.

Focus

LES VENTES DE NUMISMATIQUE

Définie comme « la science des médailles et des monnaies », la numismatique a toujours été un marché spécifique au sein des maisons de vente aux enchères. Science avant tout, elle revêt un véritable intérêt historique. Moyen d'échange se substituant au troc, la monnaie existe depuis 2600 années. Les pièces qui sont parvenues jusqu'à nous offrent de précieuses connaissances sur l'existence des royaumes et des peuples. Pour les monnaies les plus anciennes, il s'agit souvent du seul témoignage matériel que nous possédons.

Une spécialité ancienne qui a sa propre dynamique de marché

En 2018, pour les 25 principales ventes en France recensées dans cette spécialité, le montant des ventes s'élevait à 11,5 M€. Il est à noter qu'en France, les ventes de monnaies et médailles sont parfois intégrées à des ventes de lingots.

Hors les ventes de métaux précieux, dont les prix sont directement corrélés au cours de l'or, le montant des ventes en monnaies et médailles est de 8,5 M€ (hors frais). Sur cette base, le montant total des ventes de monnaies et médailles en France est estimé à 10 M€.

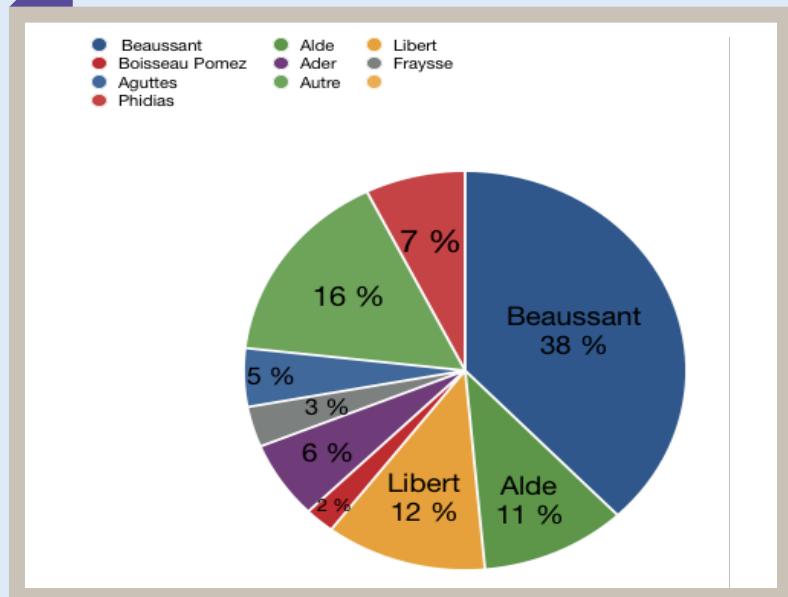
Le marché est relativement stable par rapport à l'année 2017 où les 19 ventes recensées et analysées recueillaient 6,8 M€. Si la numismatique fait l'objet de ventes aux enchères, le marché de gré à gré est, selon Sabine Bourgey, expert numismate, encore plus actif et le profil type du numismate est celui d'un homme passionné d'histoire et des relations internationales, venant de tous milieux sociaux.

Seules quelques maisons de vente réalisent des ventes de numismatique. Alors qu'en 2017 Muizon-Rieunier cumulait 46 % du montant total des ventes, en 2018 c'est Beaussant Lefèvre qui réalise près de 42 % du montant total des 24 ventes.

Le marché est concentré :

- les 4 premières maisons de vente réalisent 77 % du montant des ventes en valeur (hors frais) ;
- les lots vendus à un prix unitaire supérieur à 25 000 € hors frais représentent 45 % du montant total des ventes. Dans ce montant total de ventes, les lingots d'or représentent en 25 % et les 4 467 lots de monnaies et médailles en représentent 85 % ;

Répartition du montant des ventes de monnaies, médailles et lingots entre maisons de vente en 2018 (hors frais)



- le top 6 des lots en 2018 est le suivant :

OVV	Lot	Adjudication (frais inclus)
Phidias	Vente du 29 novembre 2018 - Lot 386 : Pièce Victoria Hanovre fille de Édouard Auguste duc de Kent et de Victoria de Saxe Cobourg	130 000 €
Aguttes	Vente du 09 octobre 2018 - Lot 116 : Médaille du Couronnement de Nicolas I, Russie, 1826	81 740 €
Aguttes	Vente du 09 octobre 2018 - Lot 112: Médaille Louis XV, fondation de l'école militaire, France, 1769	73 200 €
Libert	Vente du 13 février 2018 - Lot 88: Pièce antique, Uranius Antonin (253-254)	72 500 €
Libert	Vente du 4 décembre 2018 - Lot 286: Pièce de monnaie, Charles XIV, Royaume de Norvège, 1825	71 220 €
Fraysse	Vente du 29 mai 2018 - Lot 1111: Médaille du couronnement de Charles X, 1825	59 000 €

La typologie des pièces

Une division chronologique et géographique est opérée par les professionnels dans les catalogues de ventes. On distingue quatre catégories de monnaies :

- les monnaies antiques (grecques, romaines, et byzantines) ;
- les monnaies françaises ;
- les monnaies étrangères ;
- les médailles.

Il faut distinguer, au sein des monnaies françaises, les monnaies médiévales et royales des monnaies modernes (XIX^e et XX^e siècle).

Les monnayages étrangers les plus répandus viennent de l'Italie, l'Allemagne (Saint Empire Germanique), l'Angleterre, l'Espagne, ou de la Russie, des États-Unis, des pays d'Amérique latine. Il y a peu de monnaies asiatiques et islamiques.

Un marché de multiples

Par essence les monnaies sont des multiples. Cette multiplicité est l'une des spécificités de ce marché. Ainsi des monnaies très anciennes (ex. : période romaine) produites à plusieurs milliers d'exemplaires peuvent, malgré leur ancienneté, n'avoir qu'une valeur de marché limitée.

La multiplicité pose en outre un problème spécifique sur ce marché français, compte tenu de la réglementation en vigueur sur l'exportation de biens culturels qui impose l'obtention de certificats d'exportation : toutes les monnaies ayant été frappées avant 1500 et dont la valeur est supérieure à 1500 euros nécessitent l'obtention d'un certificat. Par ailleurs, au-delà de 1500 euros, une licence d'exportation est requise pour chaque pièce ou médaille. La multiplicité des pièces vendues qui génère ainsi un grand nombre de saisines de l'administration chargée de délivrer ces certificats et licences alimente un risque permanent de paralysie du marché français.

Critères de valeur

La valeur d'une monnaie est liée à trois critères :

- rareté ;
- état de conservation (la description fait l'objet d'une terminologie très précise) ;
- mode : dont, selon l'expert, l'émergence de nouveaux clients, russe, qatari (musée de Doha) et chinois.

La valeur d'une monnaie ou d'une médaille n'est pas entièrement liée à la valeur du métal qui le compose.

Cette particularité est ancienne : dès le xvii^e siècle, comme le rappelle l'ouvrage de Jobert de 1692, *la science des médailles* : « *Le prix des médailles, ne doit point être considéré précisément par la matière, puisque souvent une même médaille frappée sur l'or qui sera commune, sera très rare en bronze...* »

Ainsi, si certaines pièces en or sont à rapprocher des lingots d'or puisque leur prix de vente est directement influencé par leur poids, d'autre ont un prix justifié par d'autres critères.

L'ancienneté ne justifie pas non plus à elle seule le prix comme en atteste les résultats, certaines monnaies modernes ayant une côte plus élevée que des monnaies grecques ou romaines.

Par ailleurs, selon Sabine Bourgey, la numismatique est un secteur secret où l'essentiel des ventes se fait de gré à gré et où le nombre d'experts est restreint.

Une passion difficilement transmissible : bien souvent, l'apparition en vente aux enchères d'une collection résulte du fait que les héritiers ne savent que faire d'une collection secrète d'un aîné qui la plupart du temps était reléguée au coffre donc peu visible. L'attachement des héritiers à la collection et leur intérêt est différent de celui qu'ils porteront à un meuble où à un objet exposé et connu de tous.

De plus, la collection de monnaies requiert des connaissances pour être appréciée et comprise, ce qui peut dissuader les novices.

Deux profils d'acheteurs se distinguent schématiquement : le premier est celui de l'acheteur très spécialisé et averti qui collectionne sur la base de critères distincts de celui du poids de la pièce ; le second est celui de l'amateur de lingots et des lots de pièces pour lequel le poids est un élément déterminant du prix et qui raisonne avant tout en valeur de placement.

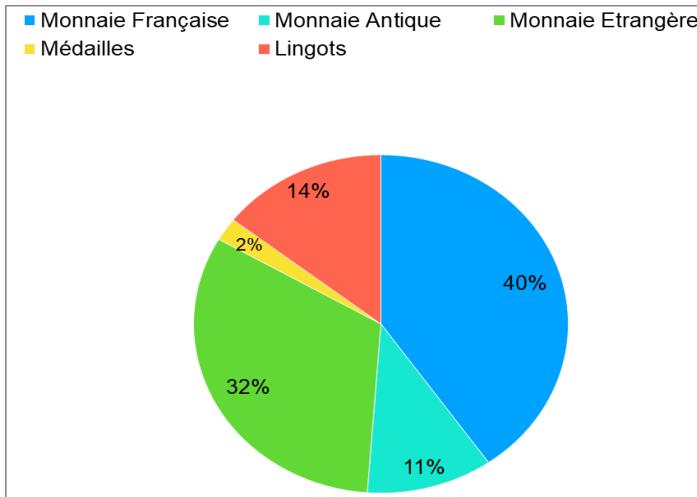
Typologie des biens vendus dans les principales ventes de 2018 en France

Majoritairement les pièces vendues sont issues de successions et sont des pièces françaises. Viennent ensuite les pièces étrangères, antiques puis les médailles :

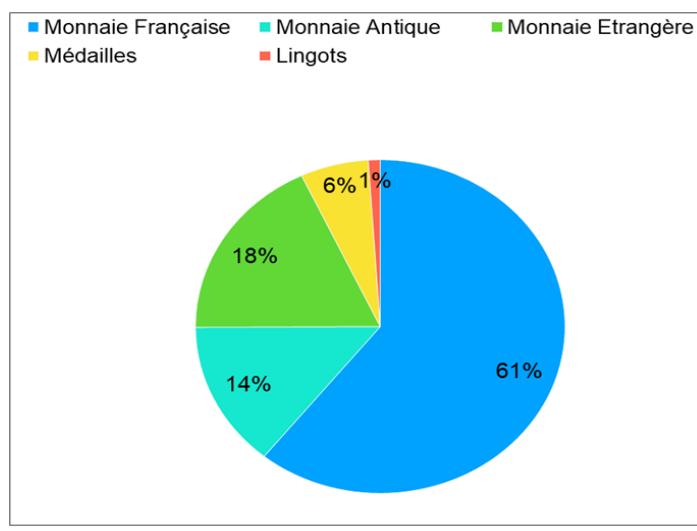
Peu présentes sur le marché, les médailles, n'en sont pas moins importantes. Les deux plus hautes adjudications en 2018 sont deux médailles,

vendues par Aguttes le 9 octobre 2018, dont une russe illustrant la montée en puissance des acheteurs russes soulignée par les experts.

Répartition du montant des ventes par catégorie



Catégorie de biens en nombre de lots vendus aux enchères



Les meilleurs résultats illustrent l'intérêt porté aux médailles royales de couronnement, comme en atteste cette médaille du couronnement de Charles X vendue par Fraysse le 29 mai 2018.

Grande amplitude de prix. Le marché de la numismatique est accessible à toutes les bourses : les premiers lots sont attribués dès 10 euros. Les records excèdent rarement les 100 000 euros.

39 % des lots font plus de 25 000 euros, 34 % moins de 4 000 euros et 13 % moins de 1 000 euros.

Le marché reste principalement concentré à Paris où ont lieu les ventes les plus importantes. Des bourses de numismatique se tiennent en province.

La place de la France au sein du marché international

Selon l'expert Sabine Bourgey, le cœur du marché des monnaies et médailles se situe à Londres et aux États-Unis. (Heritage, CNG), les marchés suisse et monégasque étant également actifs.

Ainsi, en 2018, le marché suisse a été animé par la dispersion complète par la maison de vente SINCONA, de « The Kian Collection », composée de 364 monnaies et médailles. L'un des lots a atteint 1,6 M€.

L'Allemagne est également une place importante. Künker est le principal opérateur de ventes allemand en numismatique. En 2018, le montant de ses ventes de monnaies s'élevait à 41,5 M€ (en retrait de 16 % par rapport à 2017). En s'alliant avec Poinsignon Numismatique, Künker s'est également positionné sur le marché français.

Ce pays comprend de nombreux collectionneurs. Cela s'explique par des raisons historiques : l'unité allemande s'étant concrétisée tardivement, les différents États ont frappé leurs monnaies jusqu'à des dates récentes.

Médaille du couronnement de Charles X, 1825

Sacre à Reims, médaille par Gatteaux et Barre

Platine 68 mn, poids 375,95 g
Fraysse, le 29 mai 2018,

48 000 €



IV. LE SECTEUR « VÉHICULES D'OCCASION ET MATÉRIEL INDUSTRIEL »

1. La typologie des opérateurs spécialisés dans la vente de véhicules d'occasion

Le marché « Véhicules d'occasion et matériel industriel » est porté à 96 %

par les seules ventes de véhicules d'occasion.

Tournés vers une clientèle de professionnels, les 26 opérateurs spécialisés dans la vente de véhicules d'occasion gèrent la revente des véhicules provenant des loueurs de longue durée, des sociétés de crédits et services contentieux et des reprises des concessionnaires automobiles.

Les ventes de matériel industriel restent très majoritairement concentrées sur cinq opérateurs spécialisés.

Clio IV DCI 90 Intens – MEC 07-2015
BC Auto Enchères, le 15 mai 2018

8500 €

© BC Auto Enchères



2. Une légère érosion du montant adjugé en 2018

Marquant une rupture après quatre années de progression, le montant des ventes en 2018 est en retrait de 1,7 % par rapport à celui de 2017. Il reste toutefois supérieur à celui des années 2016 et antérieures.

2.1 Véhicules d'occasion : stabilité du montant total adjugé malgré une progression du nombre de véhicules vendus (+ 4 %)

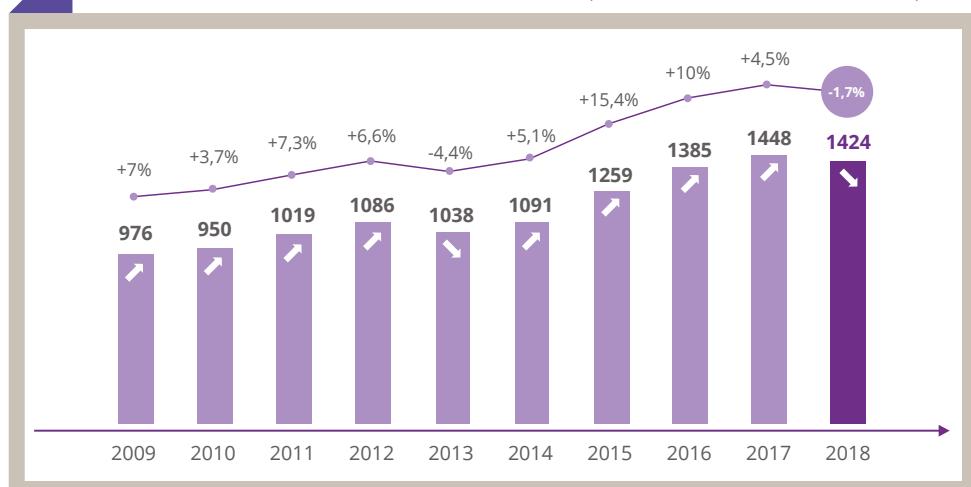
Cette stabilité du montant adjugé (1361 M€ en 2018, contre 1364 M€ en 2017) masque plusieurs évolutions :

- croissance toujours forte du flux d'activité lié à la vente aux enchères de reprises de véhicules des concessionnaires automobiles ; elle explique principalement les croissances d'activité de BC Auto Enchères et Alcopa. Les opérateurs

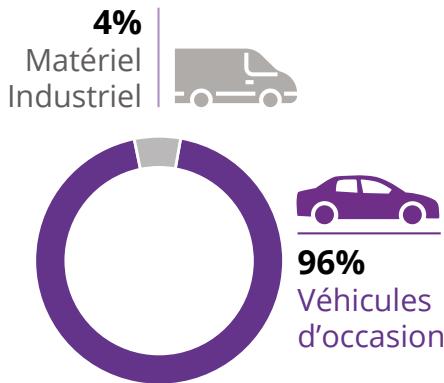
de ventes qui ont développé leur positionnement sur ce segment de marché ont globalement connu une progression d'activité, bien que le prix unitaire moyen de vente de ces véhicules est tendance à s'éroder ;

- recours un peu plus important aux ventes aux enchères en 2018 par les professionnels vendeurs pour diversifier et optimiser leurs ventes ;
- persistence d'un relatif tarissement de l'approvisionnement par les vendeurs usuels : les sociétés financières qui cèdent, par ce biais, les véhicules récupérés après des impayés, les constructeurs (qui proposent à travers ce canal des véhicules présentant de petits défauts, un kilométrage excessif pour du neuf ou des fins de séries) et surtout les loueurs qui renouvellent périodiquement leurs flottes et conservent désormais,

Évolution du montant adjugé des ventes volontaires du secteur « Véhicules d'occasion et matériel industriel » en France (montants exprimés hors frais, en M€)



Répartition du montant adjugé par segment de marché



en moyenne près de quatre ans les voitures avant de les revendre ;

- seules sont désormais comptabilisées dans les ventes aux enchères publiques les ventes de véhicules d'occasion dont les fonds versés par les acheteurs sont crédités sur le compte de tiers de l'OVV avant d'être reversés par l'OVV au vendeur. Ceci a pu conduire à une baisse significative du nombre de véhicules comptabilisés comme vendus aux enchères publiques, comme c'est le cas pour VP Auto par rapport à 2017 et conséquemment du montant total de ses ventes ;

- au total, le nombre de véhicules vendus aux enchères s'élève à 276 000, en croissance de 4 % par rapport à 2017.

C'est donc l'érosion du prix unitaire moyen pour les deux leaders conjuguée à la diminution du nombre

de véhicules vendus aux enchères publiques par VP Auto qui sont plus « contributifs » qui explique que, malgré la croissance du nombre de véhicules d'occasion vendus aux enchères (effet volume), le montant total adjugé du secteur en 2018 reste stable. Ceci constitue une inflexion par rapport aux années précédentes.

Les quatre principaux groupes qui concentrent l'activité ont néanmoins des stratégies et des positionnements différenciés en termes d'offre de véhicules (âge moyen variable ; source d'approvisionnement) et de canaux de vente (ventre en salle physique, en *live auction* ou en ligne). Ils vendent tous majoritairement des véhicules diesel, ce qui est logique vu leurs réseaux d'approvisionnement, mais constitue une offre de véhicules qui

contraste tant avec l'attention de plus en plus soutenue des consommateurs à la réduction de la pollution¹ qu'avec la baisse continue du nombre de véhicules neufs motorisés diesel en France depuis 2012².

Deux groupes peuvent être différenciés : ceux qui réalisent de gros volumes de ventes, notamment dopés par les reprises de concession ; ceux dont les volumes de ventes sont plus réduits et dont les véhicules, qui proviennent davantage des location de longue durée et des services contentieux des organismes de crédit, sont majoritairement âgés de deux à trois ans et ont un prix moyen plus élevé :

- BC Auto Enchères, le leader, vend exclusivement en ligne et à une clientèle de professionnel à professionnel. Ses véhicules d'occasion proviennent majoritairement des reprises de concessionnaires. La progression de son montant de ventes résulte d'une croissance du nombre de véhicules vendus, le prix moyen restant assez stable (autour de 4000 €). Les trois modèles les plus vendus sont Peugeot 207, Citroën C3, Renault Clio 3 ;
- Alcopa, qui a intégré l'activité de l'opérateur Tabutin Méditerranée Enchères, réalise des ventes tant en

salle physique qu'en *live auction* et en ligne. Son offre de véhicules comprend tant des reprises de concessionnaires que des véhicules issus de location longue durée. Sa clientèle acheteur comprenant des particuliers, Alcopa a développé une offre de service comprenant une information enrichie sur la provenance des véhicules vendus et une garantie technique sur les véhicules achetés³. Le prix moyen des véhicules vendus est de 3 800 € ;

- VP Auto réalise des ventes tant en salle physique qu'en *live auction* et en ligne, ses ventes par internet (*live auction* et en ligne) étant majoritaires en montant de ventes. Son offre de véhicules, en moyenne d'âge de 6 ans, est plus diversifiée et comprend des véhicules venant, par ordre d'importance, des retours de location longue durée, des sociétés de leasing et de location financière, des reprises de concessionnaires et des loueurs de courte durée. Le prix moyen d'adjudication est supérieur à 6 500 €. Les trois modèles les plus vendus sont Peugeot 208, Peugeot 308, Renault Clio 4 ;
- Toulouse Enchères Automobiles vend majoritairement en ligne. Son offre de véhicules comprend des véhicules issus des retours de location longue durée, des sociétés de leasing, des reprises de

1. Diesel = émission de particules fines et d'oxyde d'azote (NO_x) ainsi que des particules ultrafines (d'un diamètre inférieur à 0,1 µm) aux conséquences néfastes pour la santé.

2. En 2018, les ventes de véhicules diesel représentaient 36 % des ventes de véhicules neufs en France (contre 70 % en 2012). Par ailleurs, cette même année les véhicules diesel représentaient environ 56 % du parc automobile en France.

3. Garantie de 3 mois tant pour les particuliers que les professionnels pour les véhicules d'occasion vendus de moins de 5 ans, ainsi qu'une garantie pour les véhicules d'occasion âgés de 5 à 10 ans.

concessionnaires. Le prix moyen d'adjudication est supérieur à 6500 €. Comme signalé dans le bilan 2017, l'évolution à venir des montants d'adjudications de véhicules d'occasion dépendra principalement de la capacité des opérateurs de ventes d'augmenter leurs volumes et donc d'accroître leurs parts de marché par rapport aux autres canaux de vente tout en veillant à stabiliser le prix moyen d'adjudication.

En effet, le nombre de véhicules d'occasion vendus aux enchères représente 4,9 % du marché des véhicules d'occasion en France (contre 4,7 % en 2017). S'il est encore limité par rapport au marché du gré à gré, force est de constater qu'il a progressé plus vite depuis cinq ans que le nombre total de véhicules d'occasion vendus tous canaux confondus en France (respectivement 5,44 millions en 2014, 5,56 millions en 2015 et 5,64 millions en 2016, et 5,67 millions en 2017, 5,63 millions en 2018¹).

Le prix moyen d'adjudication des vingt premiers OVV est stable depuis 2014, autour de 5 000 €. Il masque, néanmoins, de sensibles écarts entre OVV car il est dépendant de l'offre de véhicules. Globalement, l'augmentation de l'âge moyen des véhicules vendus, qui tire vers le bas le prix moyen, est conforme à la tendance observée sur le marché de l'occasion tous

canaux confondus, où les véhicules de plus de huit ans représentent, en 2018, 51 % des véhicules vendus. Le prix moyen d'adjudication d'un véhicule d'occasion aux enchères reste donc très inférieur à celui des transactions de véhicules d'occasion de professionnels à particuliers (16 200 €)², lesquelles concernent des voitures moins âgées et de faible kilométrage.

L'évolution des ventes aux enchères de véhicules d'occasion n'est pas directement corrélée avec celle des ventes de véhicules neufs. Une atonie des ventes d'immatriculations neuves n'implique pas une progression des ventes aux enchères, laquelle résulterait d'un report des particuliers sur le marché de l'occasion et inversement. Ainsi en 2018 comme en 2017, le nombre de véhicules neufs vendus en France a progressé (+ 3 % contre + 6 % en 2017³), celui des véhicules d'occasion varie peu (- 0,8 % en 2018 contre + 0,6 % en 2017), celui des ventes aux enchères de véhicules d'occasion est stable.

2.2 Matériel industriel : une baisse du montant des ventes

Ce secteur couvre les ventes d'outils, de machines, d'engins (tracteur agricole, grues, pelleuse de chantier, etc.) ainsi que de matériel informatique de seconde main de

2. Source : Argus.

3. Source : Argus.

1. Source : Argus.

sociétés en difficulté ou conduites à moderniser leurs installations.

Le montant total des ventes s'élève à 64 M€ en 2018, en retrait de 24 % par rapport à celui de 2017 (84 M€).

Cette évolution résulte essentiellement d'une baisse des ventes, pour la quatrième année consécutive, de Ritchie Bros, le leader du secteur, dont le montant des ventes de matériel industriel, constitué très majoritairement de matériels du secteur des bâtiments et travaux publics (camions-bennes, pelles hydrauliques, niveleuses, grues...), est passé de 47,5 M€ en 2015 à 22,7 M€ en 2018. Selon les professionnels du secteur, trois raisons principales expliquent cette évolution :

- le volume de matériels issus du BTP proposé aux enchères est corrélé à la santé du secteur : lorsque l'activité de construction reste soutenue, comme en 2018, les sociétés de travaux conservent leurs équipements et matériels ce qui limite ainsi l'offre de biens aux enchères ;
- l'ancienneté du matériel proposé aux enchères a tendance à augmenter et pèse sur les prix ;
- l'offre de produits évolue (les biens vendus pouvant aller de 100 € à 100000 €) avec une proportion de lots de moindre valeur un peu plus importante. L'offre de biens est plus aléatoire d'une année à l'autre et moins homogène que sur le secteur des véhicules d'occasion.

En 2018, les cinq principaux opérateurs concentrent 77 % des ventes,

contre 72 % des ventes en 2017 et 71 % en 2016. Ritchie Bros conserve la première place devant Enchères Mat. Le nombre de lots vendus aux enchères est estimé à 25000 en 2018.

3. Le classement des 20 premiers opérateurs sur le secteur « Véhicules d'occasion et matériel industriel »

La concentration du marché reste identique à celle de 2017 : le marché est désormais détenu par quatre opérateurs principaux, qui dépassent chacun le seuil des 100 M€ d'adjudications : BC Auto Enchères, VP Auto, Alcopa Auction, Toulouse Enchères Automobiles. En 2018 ils totalisent 1 040 M€ d'adjudications contre 1 071 M€ en 2017, soit 73 % du montant total adjugé dans ce secteur.

Cette concentration se révèle encore plus prononcée en raisonnant en termes de groupe économique. Ainsi, quatre groupes, VP Auto, BC Auto Enchères, Alcopa, Toulouse Enchères Automobiles (constitué de Toulouse Enchères Automobiles, Aquitaine Enchères Automobiles, Aix Marseille Enchères Auto et Enchères Mat), réalisent 78 % du montant total des adjudications du secteur.

Le secteur continue à se consolider vu les performances de ventes demandées par les grands fournisseurs aux OVV (capacité à vendre un volume significatif de véhicules

dans l'année, à un prix moyen de vente optimisé ; délai de paiement réduit), qui appellent des moyens logistiques et financiers adaptés.

Classement 2018 des 20 premiers opérateurs de ventes du secteur en France (classement par montant d'adjudication des ventes aux enchères volontaires, en M€, hors frais)

Rang 2018	Nom	Montants adjugés		Évolution
		2017	2018	
1	BCAUTO ENCHERES	347 M€	371 M€	↗ +7%
2	ALCOPA AUCTION	248 M€	284 M€	↗ +15%
3	VP AUTO	362 M€	255 M€	↘ -30%
4	TOULOUSE ENCHERES AUTOMOBILES	114 M€	130 M€	↗ +14%
5	MERCIER AUTOMOBILES	64 M€	66 M€	↗ +3%
6	AUTOROLA	32 M€	48 M€	↗ +50%
7	AQUITAINE ENCHERES AUTOMOBILES	34 M€	37 M€	↗ +9%
8	RITCHIE BROS. AUCTIONEERS France	42 M€	29 M€	↘ -31%
9	CARSONTHEWEB.FRANCE	24 M€	29 M€	↗ +21%
10	ENCHERES MAT	17 M€	20 M€	↗ +18%
11	PARCS ENCHERES	19 M€	19 M€	0%
12	CAR ENCHERES	17 M€	18 M€	↗ +6%
13	FIVE AUCTION BETHUNE	11 M€	13 M€	↗ +18%
14	AIX MARSEILLE ENCHERES AUTO	8 M€	13 M€	↗ -63%
15	AGORASTORE	6 M€	12 M€	↗ +100%
16	VOUTIER ASSOCIES	11 M€	12 M€	↗ +9%
17	PARISUD - ENCHERES	14 M€	11 M€	↘ -21%
18	ROUX TROOSTWIJK SVV	7 M€	7 M€	0%
19	APONEM	3 M€	4 M€	↗ +33%
20	ARDECHE ENCHERES	2 M€	3 M€	↗ +50%

MONTANT TOTAL ADJUGÉ PAR LES 20 PREMIERS OPÉRATEURS DU SECTEUR

1 394 M€

1 381 M€

↗ -0,9%

* Pour 2017 : montant des 20 premiers opérateurs pour l'année 2017.

Part des montants adjugés par les 20 premiers opérateurs

VS total national adjugé



+0,7%

2017



2018

VS total adjugé pour le secteur



+0,7%

2017



2018

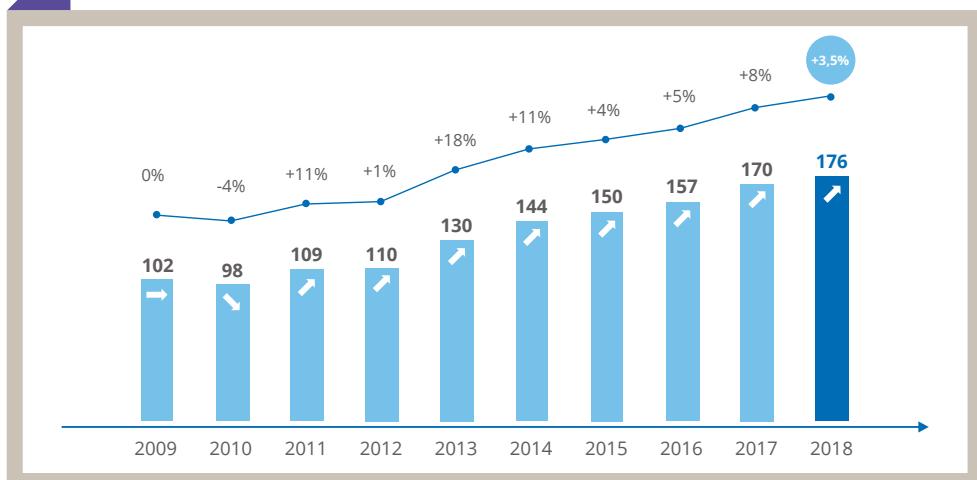
V. LE SECTEUR « CHEVAUX »

1. Une croissance de 3,5 % en 2018

Le secteur des ventes aux enchères de chevaux, qui avait progressé de 8,3 % en 2017, enregistre une croissance de 3,5 % en 2018, légèrement inférieure à celle de 2016 (+4,7 %). En 2018, c'est le seul secteur des ventes aux enchères dont le montant des ventes progresse.

Cinq opérateurs, tous géographiquement concentrés en Basse-Normandie, réalisent usuellement des ventes significatives de chevaux¹. La société Arqana avec 157 M€, soit 89 % du montant total adjugé du secteur, domine toujours très largement ce marché.

Évolution du montant adjugé des ventes aux enchères volontaires du secteur « Chevaux » en France (montants exprimés hors frais, en M€)



Classement 2018 des 5 opérateurs spécialisés du secteur (montant d'adjudications de ventes de chevaux en M€, hors frais)

Rang 2018	Nom	Montants adjugés		Évolution
		2017	2018	
1	ARQANA	151,4 M€	157 M€	+4%
2	VENTES OSARUS	8,3 M€	10 M€	+20%
3	F.E.N.C.E.S.	5,3 M€	5 M€	-6%
4	CAEN ENCHERES	5,8 M€	3 M€	-48%
5	NASH	0,7 M€	1 M€	+43%

MONTANT TOTAL ADJUGÉ PAR L'ENSEMBLE DES OPÉRATEURS DU SECTEUR

170 M€

176 M€

+3,5%

1. Deux autres maisons de vente ont effectué à titre très accessoire des ventes de chevaux – pour un montant cumulé très peu significatif inférieur à 0,3 M€.



Yearling, fils de l'étalon Dubawi et de la championne Just The Judge présenté par la Motherayre Consignement. Adjugé à Ballylinch Stud

Arqana, vente de Yearlings d'août 2018

1 400 000 €

© Zuzannalupa

2. Comparé aux autres secteurs d'enchères, des prix moyens élevés et un nombre réduit de biens vendus

Le marché des ventes de chevaux, qui repose en 2018 sur la vente de 5 400 chevaux (5 146 équidés en 2017), comprend différents segments. Il convient de distinguer :

- les chevaux de course pur-sang (Arqana, Osarus, Caen Enchères) des chevaux de sport (FENCES et Nash, Digard Auction), les enchères de chevaux de course représentant 97 % du montant total des enchères du secteur ;
- au sein des chevaux de course, les chevaux de galop et ceux de trot dont les prix unitaires sont sensiblement différents ;
- parmi les chevaux de course, les « yearlings pur-sang » – chevaux

pur-sang anglais de moins de deux ans – les chevaux à l'entraînement (CAE, chevaux de plus de deux ans pour la course de plat ou d'obstacles), les chevaux d'élevage (juments, pouliches, chevaux de moins d'un an).

En 2018, le nombre de chevaux de course vendus est en progression de 5,5 % par rapport à 2017. Il s'élève à 4 984, dont 62,5 % sont des chevaux de galop (soit 3 117 chevaux). Le produit total des ventes augmente compte tenu, pour l'essentiel, de la progression du nombre de chevaux vendus.

Les prix unitaire moyen des chevaux vendus évoluent, quant à eux, de façon contrastée : pour le galop, légère érosion (- 2 %) pour l'activité totale de pur-sang d'Arqana et à l'inverse progression (+ 11 %) de celui d'Oesarus ; pour le trot, forte progression pour Arqana (+ 15 %) et à

Chiffres clés des ventes de chevaux de course en 2017 (*montants exprimés en M€, frais non inclus*)

		Nombre de chevaux	Prix moyen	Evolution du prix moyen	Evolution montant adjugé du total
Galop	Yearlings Pur sang (Arqana)	1052	60500	stable	-7%
	Activité totale Pur sang (Arqana)	2779	49500	-2%	1%
	Autres ventes Galop (Osarus)	338	20900	11%	17%
Trot	Yearlings Trot (Arqana)	348	29600	20%	25%
	Activité totale Trot (Arqana)	1074	18400	15%	26%
	Autres ventes Trot (Caen Enchères)	598	4500	-6%	-6%
	Autres ventes Trot (Oscarus)	195	16200	-20%	14%

l'inverse baisse pour ceux d'Oscarus et de Caen Enchères.

Il est rappelé qu'au sein d'une même catégorie de chevaux, le trot par exemple, les chevaux présentent des caractéristiques pouvant être significativement différentes (pedigree, taille de l'exploitation de l'éleveur, notoriété de l'éleveur...). Les écarts de prix moyen reflètent cette disparité.

Le marché du cheval de trot, purement national et dont les performances en course à l'étranger des quelques yearlings exportés sont limitées, a globalement confirmé en 2018 le rebond enregistré en 2017 après trois années consécutives de baisse (2014 à 2016). Ses performances ont été tirées par les ventes de yearlings d'Arqana.

Concernant les chevaux de sport, le nombre de chevaux vendus (411) en 2018, contre 424 en 2017, est assez stable mais le montant total des ventes est en retrait de 9 % par rapport à 2017.

3. Un marché très ouvert à la clientèle internationale

Les cinq sociétés actives du secteur déclarent avoir réalisé en 2018 pour plus de 71 M€ d'adjudications (contre 68 M€ en 2017) auprès de résidents étrangers, soit 40 % du montant total des adjudications du secteur « Chevaux ». Les enchères de chevaux restent donc très ouvertes sur l'international.

Pour les chevaux de galop, les acheteurs étrangers viennent des cinq continents, les plus importants d'entre eux venant du Royaume-Uni, de l'Irlande, de l'Australie, des États-Unis, du Japon, de Dubaï et du Qatar.

En revanche, pour les chevaux de trot, dont le marché est avant tout national, les acheteurs étrangers restent principalement originaires d'Allemagne et de Suède.

Concernant les chevaux de course, parmi les principales évolutions de 2018 doivent être soulignés :

- des achats australiens plus conséquents qu'en 2017 malgré un taux de change moins favorable ;
- une reprise des achats venant du Qatar, notamment pour les chevaux destinés à l'exportation. Les volumes d'achat sont néanmoins inférieurs à ceux des années 2014 à 2016 ;
- une progression et une forte demande des acheteurs nord-américains et japonais sur les ventes d'élevage illustrant un intérêt pour les chevaux de génétique européenne. Les ventes d'élevage, notamment celles de décembre,

ont progressé grâce au renforcement de la qualité de l'offre ;

- concernant les ventes de chevaux de trot, une croissance des ventes liée à la qualité exceptionnelle d'offre présentée sur le marché – notamment pour les yearlings.

Si la part des acheteurs étrangers reste significative dans les ventes de chevaux, il est rappelé que la grande majorité des chevaux vendus reste exploitée en France et contribue donc au soutien à l'activité économique de la filière équine française. Ainsi pour Arqana, près de 60 % en valeur du total des

Lily's Candle

Lauréate du Qatar Prix Marcel Boussac (Gr.1), présentée par le Haras des Capucines
Adjugée à Narwick International Inc. Pour Katsumi Yoshida
Arqana, vente d'élevage 5 décembre 2018

1 100 000 €

© Zuzannalupa



yearlings vendus – qu'ils aient été adjugés à une structure française ou étrangère – seront exploités en France. Cela repose, d'une part, sur la qualité internationalement reconnue de la chaîne des métiers du cheval française (élevage, entraînement de chevaux, organisation de courses...), d'autre part, sur les performances du système de redistribution des gains des courses, lesquelles impactent la valeur d'un cheval de course, qui est fonction tant d'un pedigree que d'une espérance de gain aux courses.

4. Un marché concurrentiel détenu par 20 grands acteurs au plan mondial : Arqana reste le numéro 2 en Europe

Pour mettre en perspective le marché des enchères de chevaux en France, il est intéressant de le situer dans le contexte européen. Le secteur de la vente aux enchères de chevaux de course est également très concentré en Europe. En effet,

le marché européen, qui s'élève à quelque 808 M€ en 2018 et comprend 10 opérateurs, est dominé par les trois premiers : Tattersalls (47 %, Royaume-Uni), Arqana (19 %, France), Goffs (13 %, Irlande).

La progression du leader français s'inscrit dans un marché européen stable en 2018 (+ 0,25 % au nouveau européen) et en croissance au plan mondial (+ 5 %).

Ainsi, dans un contexte de concurrence internationale ouverte et accrue, où de nouveaux marchés de courses hippiques se développent (Moyen-Orient, Japon, Chine), le maintien de la position du leader français au plan mondial est aussi lié à la pérennité des atouts de la France, qui doit être confortée (système de dotations et de primes pour les courses de pur-sang, adaptation de la qualité de l'offre aux exigences de la clientèle, renouvellement des acheteurs nationaux, capacité à attirer des investisseurs internationaux).

Marcel Proust

Du côté de chez Swann.

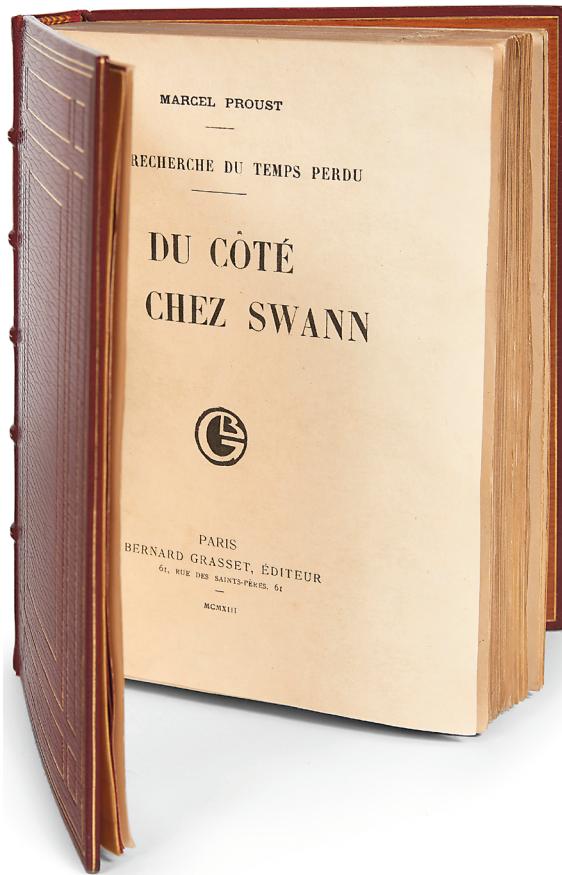
Paris, Grasset, 1914 [1913] - 191 x 139 mm

Exemplaire sur papier du Japon n° 1 offert à Lucien Daudet.

Il est enrichi d'un envoi autographe. Pierre Bergé & Associés, le 14 décembre 2018

1250000 €

© Pierre Bergé & Associés



Chapitre 2

Les ventes aux enchères « Art et objets de collection » dans le monde en 2018

I. PRÉAMBULE 179

II. L'ÉVOLUTION DU MARCHÉ MONDIAL DES VENTES AUX ENCHÈRES « ART ET OBJETS DE COLLECTION »	181
1. L'évolution du marché mondial en 2018	181
2. L'évolution du marché mondial sur 10 ans	182
3. Aperçu général par zones géographiques	185
4. L'évolution des principaux pays	187

III. L'ANALYSE DU MARCHÉ PAR OPÉRATEURS 205

1. 60 % des montants de ventes sont réalisés par les 20 premières sociétés	205
2. Les deux premiers opérateurs mondiaux Christie's et Sotheby's renforcent leur position	207
3. L'évolution des 18 autres opérateurs du classement des 20 premières sociétés mondiales	208

IV. SYNTHÈSE 210

I. PRÉAMBULE

Pour la dixième année consécutive, le Conseil des ventes met en perspective la place de la France dans le monde via une analyse internationale du marché des ventes aux enchères¹.

Le périmètre étudié est celui du secteur « Art et objets de collection ». Il inclut à la fois le « *Fine art* » (peinture, sculpture, œuvres sur papier) et, comme dans le chapitre consacré à la France, les segments « Art et antiquités », « Joaillerie et orfèvrerie », « Autres objets de collection² » (dont les de véhicules de collection), « Vins et alcool » et « Ventes courantes ». Les « ventes courantes » sont définies comme des ventes sans thème spécifique et sans catalogue, par opposition aux « ventes de prestige ». Le périmètre utilisé est donc plus large que celui d'autres publications disponibles lesquelles portent soit uniquement sur le *Fine Art*, soit n'incluent pas la totalité des *Collectibles* (notamment les véhicules de collection).

Les montants d'adjudication sont communiqués « frais inclus » ce qui explique les différences avec les

données présentées dans le chapitre consacré à la France.

Les prix d'adjudications sont communiqués en euros et les comparaisons par rapport aux années antérieures sont donc effectuées dans cette devise. En 2018, par rapport aux calculs d'évolution en dollars (comme le font la plupart des publications sur le sujet), le calcul des évolutions en euros a pour effet de minimiser légèrement les progressions et d'accentuer les baisses³.

L'étude s'appuie sur une démarche scientifiquement éprouvée et homogène depuis la première analyse en 2009⁴. En synthèse, elle s'articule autour de quatre étapes clés :

- recensement des sociétés de ventes aux enchères publiques actives sur le secteur « Art et objets de collection » avec, en particulier, la recherche des nouvelles sociétés actives durant l'exercice ;
- mise à jour et enrichissement de la base de données internatio-

3. La collecte des données auprès des opérateurs est effectuée en priorité en euros, secondairement en dollars et, le cas échéant, dans la devise du pays. Les montants d'adjudications sont ensuite convertis en euros. Le taux de conversion utilisé (des devises nationales vers l'euro) est la moyenne des 12 taux moyens mensuels publiés par la Banque de France. En 2018, par rapport à 2017, le dollar américain s'est déprécié de 4 % par rapport à l'euro, la livre sterling de - 1 %, le dollar de Hong Kong de 4 % et le renminbi de 2 %. Ainsi une progression, exprimée en dollars américains, de l'ordre de 3 %, donnerait une baisse de l'ordre de 2 % exprimée en euros. Par exemple, pour un opérateur nord-américain comme Heritage, sa progression en 2018 exprimée en dollars américains est de 7 % mais « seulement » de 2 % en euros.
4. La méthode est présentée de manière détaillée dans les rapports d'activité antérieurs (2010, 2011 et 2012).

1. Pour cette analyse internationale, le CVV fait appel pour la cinquième année consécutive aux services de Harris Interactive. L'institut d'études réalise la collecte des données auprès des maisons de vente dans le monde, effectue le calcul des données agrégées, produit les analyses et rédige le texte du bilan (hormis le focus sur les céramiques).

2. Ce terme correspond aux « *Collectibles* ». Il regroupe essentiellement des ventes de véhicules de collection, de timbres et monnaies, de livres et manuscrits anciens, de bandes dessinées, de « militaria », d'affiches, d'objets de chasse, de jouets anciens. »

nale qui comporte un large panel d'indicateurs, dont le produit des ventes publiques (observé ou calculé sur la base des résultats de ventes) des sociétés ;

• à partir de modèles économétriques, estimation des produits des ventes non observables sur la base des données observées et collectées ;

• en 2018, le montant des adjudications recueilli auprès des opérateurs représente 73 % du total mondial après estimation. L'extrapolation des 27 % restant du montant mondial présente un risque d'erreur de mesure maximal estimé à 5 %. Les indicateurs économiques agrégés au niveau mondial présentent donc au final un risque d'erreur de 1,4 %.

Vincent Van Gogh

Raccommodeuses de filets dans les dunes – 1882

Huile sur papier marouflé sur panneau

Artcurial, le 4 juin 2018

Record du monde pour un paysage de la période hollandaise de Vincent Van Gogh vendu aux enchères

Plus haute enchère Art impressionniste et moderne en France en 2018

6 000 000 €

© Artcurial



II. L'ÉVOLUTION DU MARCHÉ MONDIAL DES VENTES AUX ENCHÈRES « ART ET OBJETS DE COLLECTION »

1. L'évolution du marché mondial en 2018

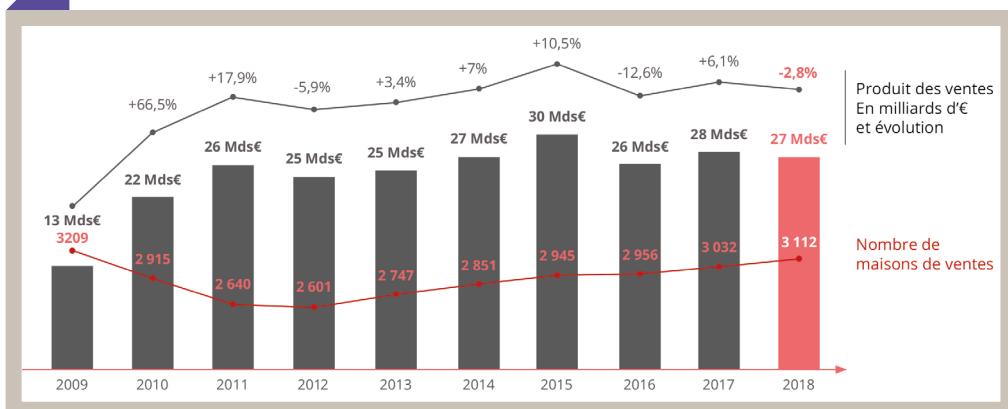
L'année 2018 par rapport à 2017 est marquée par un recul de 2,8 % du produit des ventes aux enchères du secteur « Art et objets de collection », à 27 milliards d'euros. Cette baisse contraste avec la croissance observée en 2017 (+ 6 %). Cela reste toutefois le 3^e montant de vente le plus élevé observé à l'échelle mondiale depuis 10 ans, à parité avec celui de 2014, derrière le pic de 2015 (30 milliards d'euros) et le montant de 2017 (28 milliards d'euros).

En 10 ans, c'est la troisième année de recul avec celles observées en 2012 et 2016. C'est la 2^e année de recul en l'espace de 3 ans. Si en 2016 le repli du marché était dû

à la forte contraction du marché aux États-Unis (- 24 %) et, dans une moindre mesure, à celle du Royaume-Uni, le recul du marché en 2018 est dû à la contraction du marché en Chine (- 12,1 %). Les deux autres places de marché d'importance (États-Unis et Europe) sont dans une tendance haussière (+ 4 % environ). Malgré ce repli, la croissance du marché n'est pas démentie sur le long terme avec une progression annuelle moyenne de 10 % depuis 2009.

La décroissance en 2018 s'accompagne d'une légère augmentation du nombre d'opérateurs actifs : 3 112 sociétés ont organisé au moins une vente dans le secteur « Art et objets de collection » en 2018, soit une augmentation de 3 %

Produit mondial des ventes et évolution par rapport à l'année antérieure entre 2009 et 2018 (Nombre de sociétés de ventes dans le monde entre 2009 et 2018, en Mds€)



par rapport à 2017. Le nombre de vacations est également en augmentation : plus de 43 000 en 2018 (contre 41 000 en 2017), soit une croissance de 6 %.

Avec un montant de ventes en baisse et un nombre de vacations en hausse, le montant moyen adjugé par vente est logiquement en baisse, passant de 681 000 € en 2017 à 624 000 € en 2018, soit une baisse de 8 %. Depuis 2010, la tendance est toutefois clairement à la hausse (577 000 €).

Enfin, globalement le produit moyen annuel d’adjudication par opérateur s’élève à 8,7 millions d’euros en hausse sur 10 ans (7,6 millions d’euros en 2010). Cette donnée n’a toutefois que peu de signification compte tenu de la forte dispersion des valeurs entre sociétés.

Ces indicateurs témoignent d’un marché dont les grandes données « macro » sont impactées par l’activité des principales maisons de vente dont le poids dans le produit de vente mondial ne cesse d’augmenter du fait de la progression des ventes du très haut de gamme (voir focus sur les ventes exceptionnelles).

2. L'évolution du marché mondial sur 10 ans

2018 marquant les 10 ans de la réalisation du bilan international, une courte synthèse des évolutions sur cette décennie s’impose. Avec une croissance moyenne de 10 % par an, le produit des ventes fait plus que doubler en 10 ans, passant de 13 à 27 milliards d’euros. En réalité, la croissance – en apparence impressionnante – correspond à un « retour à la normale » d’avant

Chiffres clés des ventes sur le secteur « Art et objets de collection » dans le monde, en 2018

	2017	2018	
Produit mondial des ventes	27 868 Mds€	27 100 Mds€	-2,8% 
Nombre de maisons actives	3 032	3 112	+2,6% 
Nombre de ventes cataloguées	13 889	14 885	+7,2% 
Nombre de ventes courantes	27 023	28 401	+5,1% 
Prix moyen par vente	0,68 Md€	0,63 Md€	-8% 

la crise de 2008, l'année 2009 ayant été marquée par un effondrement du marché faisant écho à la crise économique mondiale. Le montant mondial de vente s'établissait alors à 22 milliards de dollars.

Le nombre de ventes augmente également mais moins vite que leur montant : 41 000 ventes en 2018 contre 39 000 en 2010. Le nombre de ventes cataloguées recensées augmente plus fortement que celui des ventes courantes, + 15 % contre + 2 %. Entre 2010 et 2018, le nombre

des ventes augmentant moins vite que le montant des ventes (+ 26 %), le montant moyen par vente progresse mais dans des proportions modérées (+ 19 %) : de 570 000 €, il passe à 624 000 € en 2018.

Les États-Unis et la Chine contribuent à hauteur de 45 % et 40 % à la croissance mondiale entre 2009 et 2018 (14 milliards d'euros de montant de ventes en plus), le Royaume-Uni à hauteur de 11 % et la France de 1 %. La Chine et les États-Unis ont donc les plus fortes croissances, les

Raden Syarif Bastaman Saleh (1811/1814-1880)

« La Chasse au taureau sauvage (Banteng) » 1855

Toile signée et datée en bas à droite, 110 x 180 cm

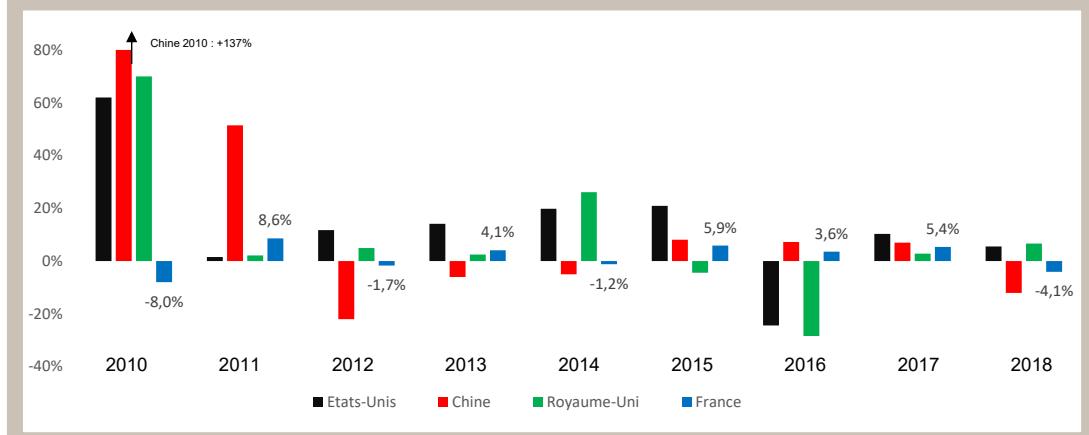
Ruellan, le 27 janvier 2018

7200000 €

© Jack-Philippe Ruellan



Évolution par rapport à l'année antérieure du produit des ventes entre 2009 et 2018 (en %)



évolutions moyennes annuelles respectives étant de 18 % et de 13 %¹. La croissance moyenne annuelle est plus modérée (quoique soutenue) au Royaume-Uni, + 9 %. Elle est en revanche beaucoup moins soutenue en France, + 1,4 %.

La décennie marque ainsi la consécration de la Chine et des États-Unis comme co-leaders du marché.

- Leur poids additionné dans le produit mondial passe de 52 % en 2009 à 68 % en 2018. Et ce, au détriment de celui de l'Europe dont le poids passe de 39 % à 28 %. Le poids du Royaume-Uni résiste passant de 15 % à 13 %. Celui de la France

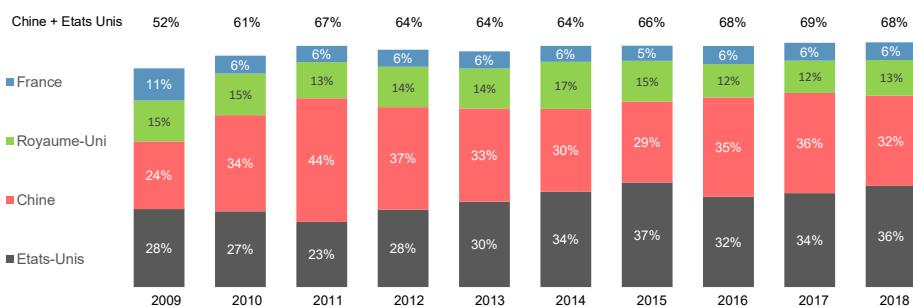
diminue presque de moitié, passant de 11 % en 2009 à 6 % en 2018 (et 6 % également quasiment pour chaque année depuis 2010). Il est rappelé que l'année 2009 en France avait été marquée par l'exceptionnelle vente de la collection Pierre Bergé - Yves Saint Laurent dans un contexte de marché mondial atone.

- Ces deux pays leaders se partagent la 1^{re} place du podium à tour de rôle : 4 fois pour les États-Unis, 6 fois pour la Chine.

La hausse du montant des ventes des deux leaders au terme des 10 ans marque en réalité deux situations différentes : les États-Unis n'ont enregistré qu'une année de (fort) repli en 10 ans (- 24 % en 2016). Les retournements de tendances (parfois d'une année sur l'autre) en Chine sont, à l'inverse, à la fois plus nombreux (4 années de repli, 6 de hausse) et plus brutaux : par

1. À noter que ces taux de croissance moyens sur 10 ans sont fortement liés aux progressions exceptionnelles des marchés en Chine et aux États-Unis en 2010 par rapport à 2009 (respectivement + 137 % et + 62 %), 2010 marquant, en fait, un « retour à la normale ». Ainsi calculé sur les 9 dernières années, les progressions pour ces deux pays ne seraient « que » de 3,6 % pour la Chine et de 7,4 % pour les États-Unis.

Ventilation du produit mondial des ventes entre 2009 et 2018 (en %)



exemple + 50 % en 2011, - 22 % en 2012, - 12 % en 2018.

Dans ce contexte, le marché français avec 4 années de replis pour 6 années de hausse, connaît des variations annuelles moins brusques que celles observées en Chine ou aux États-Unis.

Deux autres indicateurs de l'évolution du marché témoignent de l'effet conjugué de concentration du marché et d'entrainement du montant de ventes par les ventes exceptionnelles :

- la part de marché cumulé de Christie's et de Sotheby's passe entre 2009 et 2018 de 28 % à 38 % ;
- l'année 2009 était marquée par deux ventes de plus de 50 millions d'euros : l'une de 71 millions d'euros « *Nu au plateau du sculpteur* » pour une toile de Pablo Picasso, l'autre de 66 millions d'euros, « *L'homme qui marche* » pour une sculpture de Giacometti. Depuis, les ventes au-delà de 50 millions d'euros sont plus nombreuses chaque année (8 en 2017, 12 en 2018,), celles de plus de 100 millions sont très rares mais régulières (une en 2018, deux en 2017).

L'évolution mondiale masque des situations contrastées selon les trois grandes zones géographiques.

En 2018, le classement des 10 premiers pays change. Les États-Unis retrouvent la 1^{re} place qui était la leur en 2014 et 2015 devant la Chine. L'écart entre leurs parts de marché (qui s'était réduit en 2016 et 2017) tourne donc à l'avantage des États-Unis. Avec la baisse des ventes sur le marché chinois, la part de marché cumulée des deux premiers acteurs du secteur « Art et objets de collection » se stabilise à 68 %.

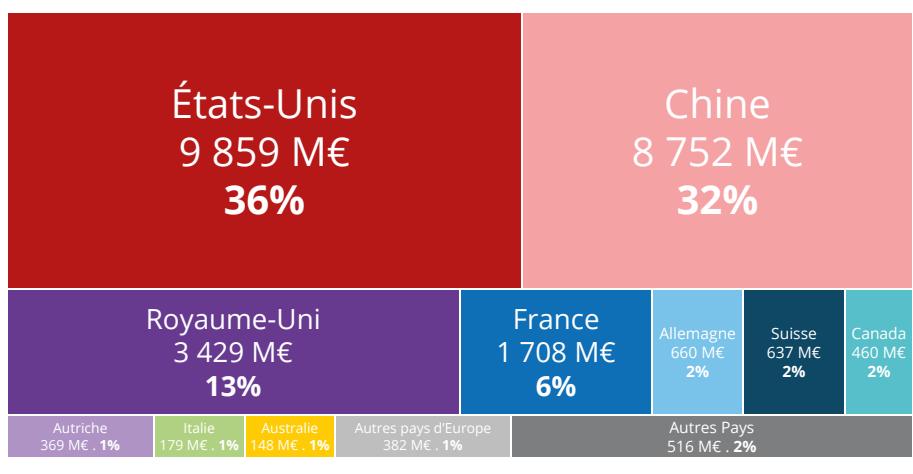
- Les États-Unis enregistrent une hausse de 5,5 % de leur produit de ventes (9,8 milliards d'euros en 2018 à 9,3 milliards d'euros en 2017). Leur croissance est portée par les deux grands acteurs internationaux de

« Fine Art », Christie's et Sotheby's. La part de marché des États-Unis dans le produit mondial des ventes augmente sensiblement, passant de 34 % à 36 %. Sur les 10 dernières années les États-Unis sont les plus réguliers dans la progression du montant de ventes avec une seule année de baisse enregistrée.

- La Chine repasse à la seconde place (pour la quatrième fois en 10 ans). Sa part de marché baisse de 4 points à 32 % en 2018 avec un produit de ventes en baisse de 12 % à 8,8 milliards d'euros contre 9,3 milliards d'euros en 2017. La baisse affecte à la fois le continent et Hong Kong et, en premier lieu, les grandes maisons de vente locales.
- L'Europe enregistre une croissance de 3,6 % du produit de ses ventes et ce, après la stabilisation

du marché en 2017, laquelle faisait suite à une forte chute du marché en 2016 (- 19 %). Depuis 6 ans l'Europe n'a donc connu qu'une année de baisse significative (en 2016). L'Europe gagne ainsi deux points de parts de marché dans le montant mondial des ventes (28 %) par rapport à 2017. Les évolutions sont divergentes entre pays : La France et la Suisse connaissent une baisse significative de leurs ventes tandis que le Royaume-Uni, l'Allemagne, l'Autriche et l'Italie enregistrent une hausse. L'Allemagne passe ainsi devant la Suisse et lui ravit la 5^e place. L'Autriche est le pays dont le marché progresse le plus (35 %). Pour autant il reste à la 8^e position mondiale. Le Danemark sort du classement des 10 premiers

Répartition du produit mondial des ventes en 2018 sur le secteur « Art et objets de collection » (en M€ frais d'acheteurs inclus)



opérateurs mondiaux au bénéfice de l'Australie.

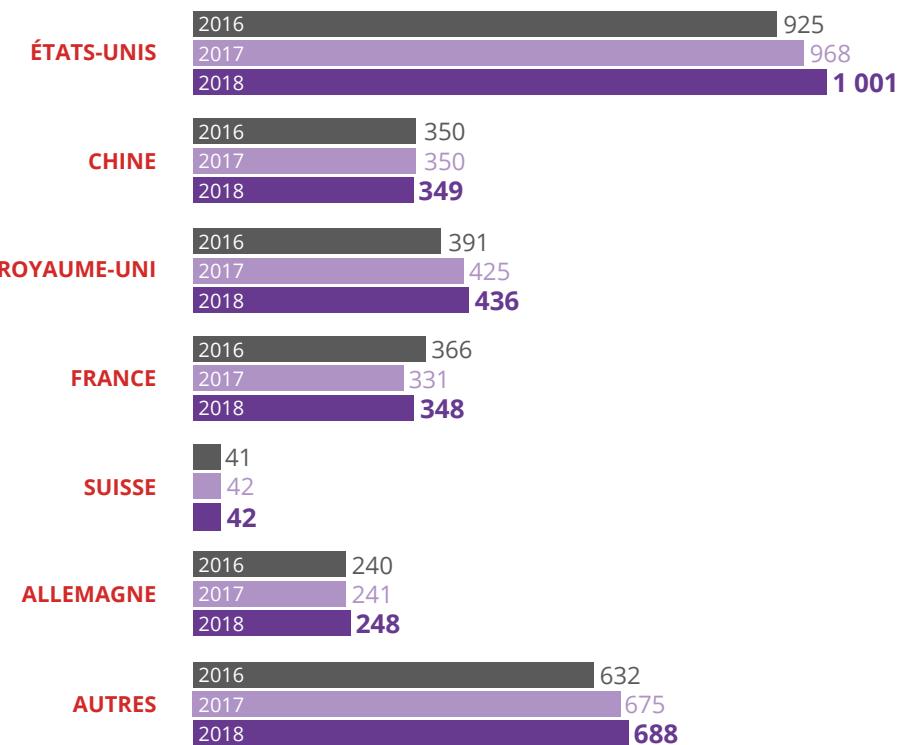
La concentration du montant de ventes sur quelques acteurs dominants reste très élevée en 2018. Avec près de 15 milliards d'euros d'adjudications cumulées, les 10 premières maisons de vente concentrent 54 % du montant total des ventes dans le monde contre 53 % en 2017 et 50 % en 2016. La France, où les 10 premières maisons de vente concentrent 51 % du montant total des ventes, est donc dans la

tendance mondiale. La concentration tend de surcroît à se réduire (55 % en 2017). Cette concentration se stabilise sur les autres grandes places de marché : Royaume-Uni 87 % (86 % en 2017), 71 % aux États-Unis (72 % en 2017) et en Chine à 52 % (52 % également en 2017).

4. L'évolution des principaux pays

L'atlas du secteur « Art et objets de collection » porte sur trois zones du marché des ventes aux

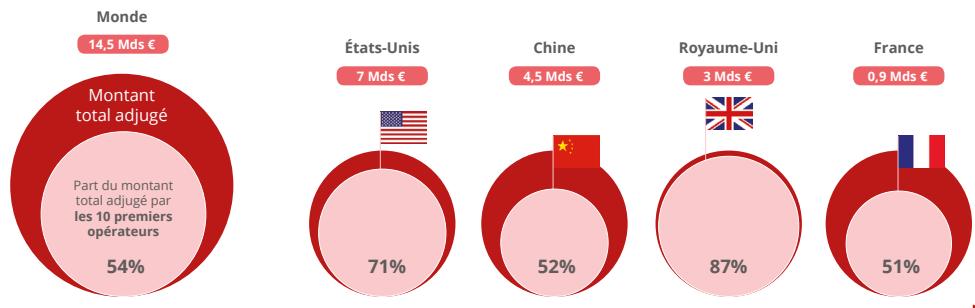
Répartition des maisons de vente à travers le monde entre 2016 et 2018
(nombre d'opérateurs actifs)



Classement mondial des 10 premiers pays sur le secteur « Art et objets de collection » en 2018 (produit des ventes en millions d'euros – Frais acheteurs inclus)

Rang	Pays	Produit des ventes			Nombre de sociétés actives
		2017	2018	Variation	
1	États-Unis	9 349 M€	9 859 M€	+5,5%	1 001
2	Chine	9 957 M€	8 752 M€	-12,1%	349
3	Royaume-Uni	3 215 M€	3 429 M€	+6,6%	436
4	France	1 781 M€	1 708 M€	-4,1%	348
5	Allemagne	629 M€	660 M€	+4,9%	248
6	Suisse	695 M€	637 M€	-8,4%	42
7	Canada	554 M€	460 M€	-16,9%	57
8	Autriche	273 M€	369 M€	+35,1%	18
9	Italie	169 M€	179 M€	+6,2%	79
10	Australie	139 M€	148 M€	+6,7%	62
TOTAL MONDE		27 868 M€*	27 100 M€	-2,8%	3 112

Montant total adjugé par les 10 premiers opérateurs de chaque région et part dans le montant total



enchères : l'Europe, berceau historique du marché des enchères, l'Amérique du Nord, cœur du marché depuis le milieu du xx^e siècle, et l'Asie, marché le plus récent.

Le produit mondial des ventes est concentré à hauteur de 98 % dans

ces trois zones. 2 978 maisons de vente actives y ont été dénombrées (2 840 en 2017), soit 96 % des sociétés mondiales.

Les ventes aux enchères enregistrées en Océanie, en Afrique, en Amérique du Sud ou au Moyen-Orient restent

marginales. Même si, de Dubaï à Marrakech en passant par Rio de Janeiro ou São Paulo, les foires et biennales d'art contemporain se succèdent à un rythme soutenu et dessinent une nouvelle géographie de la production artistique, les ventes aux enchères publiques ne s'en font pas encore l'écho. Ces nouveaux marchés de l'art ne parviennent pas, pour l'instant, à faire émerger et à imposer de nouvelles valeurs économiques.

Toutes ces places d'échanges représentent en cumulé 2 % du marché mondial des enchères. Le produit cumulé de leurs ventes régresse de 15 % en 2018. L'Australie, qui est la principale place « secondaire », se hisse dans le classement des 10 pays les plus importants avec une progression de 7 % de son montant de vente due aux très bonnes performances de Leonard Joel Pty (+ 64 %), maison de vente centenaire en 2019. Seul un opérateur international, Bonham's, est présent en Australie et réalise quatre ventes pour un montant total de 7,5 millions d'euros. Avec 62 opérateurs, l'Australie est un marché assez diversifié. Après un net recul en 2016 et une forte progression en 2017 (+ 32 %), l'Inde voit son marché se stabiliser (+ 3 %) avec un montant de vente atteignant 71 millions d'euros en 2018. La consolidation du marché dans ce pays est essentiellement due à son acteur local, Saffronart fondé en 2000, lequel enregistre une nouvelle fois après 2017, une forte

hausse de son activité à 24 millions d'euros (+ 20 %). Christie's Mumbai n'effectue aucune vente dans ce pays et les ventes de Sotheby's sont peu développées (6 millions d'euros).

Les États-Unis retrouvent la première place mondiale

Les États-Unis dynamisent le marché mondial avec un montant de ventes en hausse de 5,5 % à 9,9 milliards d'euros d'adjudications soit plus de 500 millions d'euros de surcroît de montant de ventes par rapport à 2017. Avec 36 % du produit mondial des ventes les États-Unis retrouvent la première place nettement devant la Chine (32 %).

Centre névralgique de l'art contemporain et de l'art moderne, la seule ville de New York capte 41 % du montant mondial de vente dans ces deux spécialités¹.

La concentration du marché est forte aux États-Unis mais se stabilise en 2018, les 10 premiers opérateurs représentant 71,3 % du montant total des ventes américaines (contre 71,6 % en 2017).

Le pays accueille le plus grand nombre de maisons de vente : plus de 1 000, soit une trentaine de plus qu'en 2017.

Le dynamisme est également marqué par le nombre de vacations (plus de 14 000 en 2018), en hausse de 5 %. La progression concerne les ventes courantes (10 758 ventes,

1. Source : *The Art Market 2018, Art Basel USB*.

+ 5 %) et les ventes de prestige (3 318, + 6 %), ces dernières restant toutefois les moins nombreuses mais pourvoyeuses de la plus grande part du produit de vente.

L'influence des États-Unis s'illustre par ses ventes exceptionnelles : ils concentrent 48 % du montant des ventes de 10 millions d'euros ou plus d'adjudication contre 30 % pour la Chine, 19 % pour le Royaume-Uni et 1 % pour la France¹. Dans le secteur du *Fine Art*, New York réalise 63 des 100 plus belles ventes de l'année, reste la place prépondérante².

Le montant moyen par vente est en légère hausse (passant au global de 698 000 € en 2017 à 700 431 € en 2018).

Le montant moyen des ventes par opérateur est très diversifié : 703 millions d'euros pour les 10 premiers opérateurs, moins de 3 millions d'euros pour les opérateurs hors de ce classement.

La contribution des deux premiers opérateurs mondiaux à la croissance du marché aux États-Unis est essentielle, Christie's New York et Sotheby's New York apportant plus de 400 millions de hausse de montant de vente en 2018. Le poids de Christie's et de Sotheby's dans le marché américain est toujours plus important : en 2016, le duopole représentait 40 % du montant total des ventes du pays, en 2017, 48 %.

Il représente 50 % en 2018. Les deux maisons de vente portent la croissance des ventes des États-Unis. Sans ces deux maisons de vente, la croissance du marché n'aurait été « que » de 2 %. Pour Christie's, la vente de la collection Peggy et David Rockefeller qui s'est tenue à New York en mai 2018 et qualifiée de « vente du siècle » a contribué à tirer la performance avec plus de 800 millions de dollars d'adjudications.

Les deux autres acteurs du secteur du « *Fine Art* » connaissent des évolutions contrastées :

Bonham's, après une progression fulgurante en 2017, connaît un net recul en 2018 du fait de l'absence de ventes remarquables. Phillips est sur une tendance stable en 2018 (+ 0,7 %). La maison de vente place 7 ventes dans les ventes de lots de 5 millions d'euros ou plus, 2 dans celles de 10 millions d'euros ou plus.

Deux spécialistes des ventes de véhicules de collection progressent significativement :

- Barrett-Jackson Auction Company, + 14 % ;
- Gooding & Company, + 24 %.

À l'inverse, le 3^e acteur d'importance, Mecum Auctions enregistre une baisse notable du montant de ses ventes, - 10 %.

Les spécialistes de « *Collectibles* » sont à l'inverse stables ou en recul en 2018 :

- Heritage progresse de 2,3 % ;
- Seized Assets Auctioneers recule de 25 %.

1. Voir focus « Les ventes exceptionnelles dans le monde en 2018 en Art et objets de collection ».

2. Source : Artprice.

Chiffres clés du secteur « Art et objets de collection » aux États-Unis en 2018 (*en M€, frais acheteur inclus*)

	En €
	Résultats Etats-Unis
Produit des ventes 2018	9 859 M€
Nombre d'opérateurs actifs	1 001
Variation du produit des ventes par rapport à 2017	+5,4%
Nombre de ventes cataloguées	3 318
Nombre de ventes courantes	10 758
Prix moyen par vente	0,700 M€

Classement des 10 premières maisons de vente aux États-Unis en 2018
(*produit des ventes en millions d'euros, frais acheteurs inclus*)

Rang	Société	Produit des ventes 2017 (€)	Produit des ventes 2018 (€)	Pays	Evolution €
1	Christie's New York	2 794 M€	2 946 M€		+5,4%
2	Sotheby's New York	1 719 M€	1 996 M€		+16,1%
3	Heritage Auction Galleries	722 M€	738 M€		+2,3%
4	Phillip's New York	306 M€	308 M€		+0,7%
5	Seized Assets Auctioneers	337 M€	251 M€		-25,4%
6	Mecum Auction	225 M€	202 M€		-10,2%
7	Barrett-Jackson Auction Company	157 M€	179 M€		+13,8%
8	Gooding & Company	138 M€	171 M€		+23,7%
9	Bonham's New York	242 M€	169 M€		-29,9%
10	Doyle New York	51 M€	70 M€		+37,2%

Le Canada : la baisse du montant de vente de son acteur dominant entraîne le marché à la baisse

En 2018, le Canada enregistre une baisse significative de 17 % du montant de ses ventes à 460 millions d'euros. Malgré ce recul, le Canada se maintient à la 7^e place du marché mondial derrière la Suisse et loin devant l'Autriche. Depuis 2009 le Canada s'est fait une place parmi les principaux pays. Il occupait alors la 15^e place mondiale.

Le nombre de sociétés actives est stable (57 opérateurs) et le nombre de ventes augmente (738 ventes en 2018, contre 705 ventes en 2017). Le montant moyen de vente par opérateur s'établit à plus de 600 000 € soit dans la moyenne mondiale (626 000 millions d'euros).

Sur ce marché extrêmement concentré, les ventes sont tirées vers le bas par le leader national RM Sotheby's lequel génère 77 % du montant total du pays. Malgré un nombre de ventes équivalent à celui de l'année passée (13), la première maison de vente aux enchères de voitures de collection sur le marché mondial voit son montant de vente diminuer de 19 %, à 358 millions d'euros. La forte dépendance du montant de ventes de la maison aux ventes exceptionnelles explique en partie cette volatilité d'une année sur l'autre. Le montant cumulé des ventes de 5 millions d'euros ou plus représentent en effet 24 % des ventes totales de la maison. Elle a organisé

en 2018 quatre ventes de 5 millions d'euros ou plus, contre 10 en 2017 et 3 de plus de 10 millions d'euros (comme en 2017). L'opérateur a néanmoins établi un nouveau record de vente pour un véhicule de collection avec la vente pour 41 millions d'euros d'une Ferrari 250 GTO dont les 36 modèles ont été construits entre les années 1962 et 1964¹. Cette vente illustre bien le renforcement de la domination de la marque italienne dans les ventes du très haut de gamme et ce, malgré la consolidation du montant de ventes sur d'autres marques comme Mercedes ou Porsche.

La situation est contrastée pour les deux autres principales maisons de vente du pays, de taille intermédiaire. Heffel Fine Art Auction, spécialisée en *Fine Art*, voit le montant de ses ventes encore reculer (-5 % en 2018) après la chute de 2017 (- 32 %) à 30 millions d'euros. Waddington's voit à l'inverse le montant de ses ventes augmenter de manière conséquence (+ 29 %) à 13 millions d'euros.

La Chine repasse derrière les États-Unis

La Chine perd sa 1^{re} place dans le classement avec une baisse de 12,1 % en 2018 du montant total de ses ventes, à 8,8 milliards d'euros d'adjudications soit une perte de 1,2 milliard d'euros en l'espace d'un an. Elle représente désormais 32 % du marché international.

1. Source : lefigaro.fr/automobile, 29 août 2018.



Chine – Époque Qianlong (1736-1795)

Rare Gourde Baoyueping en porcelaine émaillée céladon sur la panse et en bleu sous couverte sur les côtés et le sol

Hauteur : 49 cm

Provenance : descendance d'un officier d'état-major de la Marine royale en mission en mer de Chine dans les années 1842-1847

Rouillac, le 10 juin 2018

4 100 000 €

© Nicolas Roger pour Rouillac

Le nombre d'opérateurs actifs est stable : 349.

Le produit moyen par vente reste le plus élevé au monde compte tenu du faible de nombre de ventes (630) et ce, malgré une forte baisse : 13,9 millions d'euros en 2018 contre 17,6 millions d'euros en 2017. Le montant moyen de ventes par opérateur reste également le plus élevé au monde : 25 millions d'euros contre 7,7 pour la moyenne mondiale.

La baisse du montant de vente en Chine affecte les maisons de vente locales et les leaders (Poly International Auction, China Guardian Auctions, Beijing Council International) : 4 des 6 autres maisons de vente du classement des 20 premières sociétés mondiales

sont en baisse. Plus loin dans le classement, le montant de ventes des vingt principales maisons de vente est en recul de 12 % passant de 5,8 milliards d'euros en 2017 à 5,1 milliards d'euros en 2018.

Les 5 premières maisons de vente nationales sont en net recul : Poly International Auction, basée à Pékin, Canton et Hong Kong (- 26 %). Elle reste cependant la première maison de vente avec 941 millions d'euros d'adjudications et 11 % du montant total du des ventes du pays ; China Guardian Auctions (- 22 %), Beijing Council International (- 21 %), Xiling Yinshe Auction (- 19 %), Beijing RongBao Auction (- 21 %). Au total le montant de vente des dix principales maisons de vente chinoises est en recul de 13 % passant de

5,2 milliards d'euros en 2017 à 4,5 milliards d'euros.

En Chine, Christie's est relativement stable, - 3 % et Sotheby's, dont la stratégie asiatique est historiquement plus marquée, progresse de 10 %. Ainsi, dans le contexte d'affaiblissement des maisons de vente chinoises en 2018, la part des deux maisons anglo-saxonnes augmente dans le classement des 10 premiers opérateurs chinois à 31 % (contre 28 % en 2017). Par ailleurs, Sotheby's détrône China Guardian Auctions à la deuxième place du classement.

Après le « boom » du marché en 2009, l'ajustement et le rééquilibrage du marché chinois depuis 2013 se traduit en 2018 par un tassement de ses ventes et un rééquilibrage en faveur du duopole Christie's/ Sotheby's et de la région hongkongaise.

La baisse des ventes aux enchères en 2018 affecte surtout le marché des biens culturels chinois qui sont structurellement les segments forts de ce marché : « Céramiques et porcelaines » (- 17 %) ; « Peinture et calligraphie » (- 23 %) ; « Art moderne et contemporain » (- 23 %).

Cette baisse des ventes est davantage liée à une relative pénurie de biens du très haut de gamme (notamment lors des ventes de l'automne 2018) qu'à une diminution du nombre de lots. En effet, le nombre de ventes cataloguées et de ventes courantes augmente de plus de 10 % en 2018. Par ailleurs, un

des signes du tassement de la puissance chinoise se matérialise par une présence moins forte dans le classement des ventes exceptionnelles de *Fine Art*. En 2018, 13 des 100 ventes les plus importantes de *Fine Art* ont été réalisées en Chine contre 25 en 2017, pour un montant total de 300 millions d'euros (contre 593 millions d'euros en 2017)¹. Le record de l'année est un tableau de Zao Wou-Ki (juin-octobre 1985). Le montant total des ventes exceptionnelles représente 11 % du montant du top 100 contre 20 % en 2017. Christie's et Sotheby's, dont les bureaux sont basés à Hong Kong, contribuent pour plus de la moitié à ces ventes exceptionnelles (6 %). China Guardian Pékin place la 3^e plus belle vente pour un montant de 35 millions d'euros quand en 2017.

Par ailleurs, le marché chinois est moins tourné à l'international que celui des États-Unis ou du Royaume-Uni, avec une forte spécialisation sur les œuvres et objets de collection chinois et asiatiques, à destination d'un public plus local, ce que confirment les ventes exceptionnelles, toutes issues d'artistes chinois, notamment celles de Zao Wou-Ki dont en 2018 quatre œuvres sont dans les ventes exceptionnelles du top 100.

Historiquement moins ancien que les marchés occidentaux, le marché des enchères chinois se

1. Source : Artprice Top 100 des enchères en 2018.

Chiffres clés du secteur « Art et objets de collection » en Chine en 2018
 (en M€, frais acheteur inclus)

Résultats Chine	
En €	
Produit des ventes 2018	8 752 M€
Nombre d'opérateurs actifs	349
Variation du produit des ventes par rapport à 2017	-12,1%
Nombre de ventes cataloguées	519
Nombre de ventes courantes	111
Prix moyen par vente	13,89 M€

Classement des 10 premières maisons de vente en Chine en 2018
 (produit des ventes en M€, frais acheteurs inclus)

Rang	Société	Produit des ventes 2017 (€)	Produit des ventes 2018 (€)	Pays	Evolution €
1	Poly International Auction Co.,Ltd	1 266 M€	941 M€		-26%
2	Sotheby's Hong Kong	758 M€	836 M€		+10%
3	China Guardian Auctions Co., Ltd.	953 M€	743 M€		-22%
4	Christie's Hong Kong	681 M€	658 M€		-3%
5	Beijing Council International Auction Co.,Ltd	579 M€	459 M€		-21%
6	Xiling Yinshe Auction Co., Ltd	326 M€	264 M€		-19%
7	Beijing RongBao Auction Co.,Ltd.	248 M€	196 M€		-21%
8	Sungari International Auction Co.,Ltd.	148 M€	168 M€		+14%
9	Guangzhou Huayi International Auctions Co.,Ltd	161 M€	160 M€		-1%
10	Guangdong Chongzheng Auction Co., Ltd.	99 M€	108 M€		+10%

Résultats de Christie's et de Sotheby's en Chine en 2017 et 2018
 (en M€, frais acheteur inclus)

Opérateur	Montant total adjugé		Variation
	2017	2018	
Sotheby's Hong Kong	758 M€	836 M€	+10,3%
Christie's Hong Kong	681 M€	658 M€	-3,3%
Christie's Shanghai	13 M€	19 M€	+50,4%
Parts de Christie's et Sotheby's dans le total des ventes en Chine	17%	17%	

	2017*	2018	Variation
Nombre de ventes des 10 premiers opérateurs chinois	135	124	-8,1%
Montant d'adjudication des 10 premiers opérateurs chinois	5 219 M€	4 533 M€	-13,1%
Part des 10 premiers opérateurs dans le montant total adjugé en Chine	52%	52%	

* Montant et part correspondant au top 10 de l'année 2017.

rapproche, toutefois, sur certains aspects de celui des États-Unis comme en témoigne la parfaite stabilité du classement du top 10 des maisons de vente ainsi que la part très élevée, mais équivalente à celle de 2017, des 10 principaux opérateurs dans le montant total des ventes du pays (52 %).

À l'inverse, le taux d'invendus très élevé affectant les ventes aux enchères semble perdurer. Selon le rapport Art Basel 2019, l'année 2018 marque l'un des plus hauts taux d'invendus enregistrés dans le pays,

57 %¹. Selon ce même rapport, il était de 49 % en 2017, de 41 % en 2016 et de 30 % en 2014. Il affecte différemment les secteurs du *Fine Art* : 39 % pour les « Peintures à l'huile » et l'« Art contemporain », 57 % pour le secteur plus large des « calligraphies » et « céramiques ». Ces chiffres sont le signe à la fois d'une abondance de lots d'insuffisantes qualités, d'une pénurie des œuvres du haut de gamme ainsi que d'incertitudes sur la provenance des œuvres et

1. À titre de comparaison, le taux d'invendus dans le secteur du *Fine Art* s'élève à 18 % aux États-Unis, à 27 % au Royaume-Uni.

la question de la contrefaçon des œuvres.

Le taux d'impayés est également un phénomène persistant en 2018. Selon la *Chinese Association of Auctioneers*, sur la base d'un échantillon de maisons de vente¹, 37 %

des lots adjugés étaient soit partiellement soit totalement impayés en juin 2018. Le phénomène pénalise la fluidité des transactions sur le marché et au premier plan les petites et moyennes sociétés dont la trésorerie est insuffisante pour absorber le manque à gagner.

Ces constats invitent le Conseil des ventes à renouveler ses recommandations de prudence dans l'exploitation des résultats du marché chinois.

L'Europe

Aperçu général

Le produit des ventes en Europe progresse en 2018 de 3,6 %, passant de 7,3 milliards d'euros en 2017 à 7,5 milliards d'euros en 2018, soit 259 millions d'euros de surplus de montant de ventes.

Le marché est porté par les ventes au Royaume-Uni (46 % du montant de ventes de la zone) et plus précisément par la forte progression du montant des ventes de Bonham's Londres et de Phillips Londres.

Avec une progression plus rapide du nombre de ventes que du montant (+ 9 % à 23 465), le montant moyen par vente baisse sensiblement à 319 000 € (337 000 € en 2017).

Le classement par pays est le suivant :

- premier pays du marché européen, le Royaume-Uni consolide sa première place avec une hausse de 6,6 %. C'est le principal contributeur de l'évolution du marché avec 3,4 milliards d'euros de montant de ventes ;
- la France, deuxième au classement, enregistre une baisse de ses ventes en 2018 : -4,1 %. Elle réalise un produit total des ventes de 1,7 milliard d'euros et représente 24 % du marché européen ;
- en euros, le produit des ventes en France représente la moitié de celui du Royaume-Uni ;
- la Suisse perd sa 3^e position du classement avec une baisse de 8,4 % du montant de ses ventes par rapport à 2017 : 637 millions d'euros ;
- après avoir réussi à stabiliser son marché en 2017 malgré la disparition d'Auctionata, l'un de ses acteurs phares des dernières années, l'Allemagne enregistre une hausse de 4,9 % et devance la Suisse avec 660 millions d'euros d'adjudications ;
- la place de l'Autriche est intimement liée aux performances de Dorotheum lequel représente la moitié des ventes nationales. Le

1. Pour l'échantillon de maisons de vente retenue par la C.A.A., le taux d'impayé à un an est de 37 % pour les lots adjugés entre juin 2017 et juin 2018, à un prix supérieur à 1,5 million de dollars (Source : *The Art Market 2018*, Art Basel USB).

Chiffres clés du secteur « Art et objets de collection » en Europe en 2018

Résultats Europe

Produit des ventes 2018	7 486 M€
Nombre d'opérateurs actifs	1 466
Variation du produit des ventes par rapport à 2017	3,6%
Nombre de ventes cataloguées	10 669
Nombre de ventes courantes	12 795
Prix moyen par vente	0,319 M€

Classement des 10 premières maisons de vente en Europe en 2018

(produit des ventes en M€, frais acheteurs inclus)

Rang	Pays	Produit des ventes		
		2017	2018	Variation
1	Christie's	1 780 M€	1 680 M€	⬇️ -5,6%
2	Sotheby's	1 664 M€	1 559 M€	⬇️ -6,3%
3	Bonham's	209 M€	343 M€	↗️ +64,3%
4	Phillips	175 M€	308 M€	↗️ +76%
5	Artcurial	186 M€	188 M€	↗️ +1%
6	Dorotheum	134 M€	180 M€	↗️ +34,5%
7	Lauritz Christensen	119 M€	102 M€	⬇️ -14%
8	Ketterer Kunst	47 M€	52 M€	↗️ +10,2%
9	Lempertz	44 M€	50 M€	↗️ +15,2%
10	Claude Aguttes	42 M€	47 M€	↗️ +12,6%
TOTAL TOP 10 EUROPE		4 413 M€*	4 510 M€	↗️ +2,2%
TOTAL EUROPE		7 227 M€	7 486 M€	↗️ + 3,6%

montant de ventes de cette société ayant cru de 35 % en 2018 (180 millions d'euros en 2018 et 134 millions d'euros en 2017), le marché autrichien dans son ensemble connaît en 2018 une croissance de 35 % avec 369 millions d'euros d'adjudications.

37 sociétés réalisent des montants annuels de ventes supérieurs à 20 millions d'euros soit quasiment le même nombre qu'en 2017 (36) et plus qu'en 2016 (34) en incluant les antennes locales de Christie's et Sotheby's.

Christie's et Sotheby's demeurent les deux principaux opérateurs du marché européen, dont ils représentent à eux seuls 43 % (48 % en 2017). Ils enregistrent toutefois une baisse significative de leurs ventes : -6 % environ. Les deux maisons sont aux coude-à-coude avec 1,7 milliard d'euros d'adjudications en 2018 pour Christie's et 1,6 pour Sotheby's. Artcurial, la société française, est à la 5^e place en 2018 (4^e en 2017), devancée par Phillips la société britannique.



Banksy

Kill Mom ? – 2003

Pochoir et peinture aérosol sur carton

220 x 200 cm

Artcurial, le 19 novembre 2018

470 000 €

© Artcurial

Le Royaume-Uni porte la croissance européenne

En 2018, le produit des ventes du Royaume-Uni est de 3,4 milliards d'euros, contre 3,2 milliards d'euros en 2017, soit une augmentation de 6,6 %. Les ventes aux enchères y sont une tradition nationale et les opérateurs très nombreux : 436 en 2018 soit 11 de plus qu'en 2017. Ces sociétés ont réalisé un montant de ventes moyen par opérateur de 7,9 millions d'euros en 2018 contre 7,6 millions d'euros en 2017. Le montant moyen

par vente est légèrement supérieur à la moyenne mondiale : 781 000 € contre 626 000 €.

Le Royaume-Uni représente 13 % du marché mondial. C'est l'un des marchés les plus concentré au monde et ce, même si la part du duopole Christie's et Sotheby's baisse en 2018 : 66 % (71 % en 2017) soit le même niveau qu'en 2015 et 2016. Les quatre premiers opérateurs représentent 82 % du montant total des ventes.

Classement des 10 premières maisons de vente au Royaume-Uni en 2018 (produit des ventes en M€, frais acheteurs inclus)

Rang	Lieu de vente	Montant total adjugé (en euros)		Variation (en euros)
		2017	2018	
1	Christie's Londres	1 117 M€	1 157 M€	4%
2	Sotheby's Londres	1 170 M€	1 104 M€	-6%
3	Bonham's Londres	175 M€	295 M€	68%
4	Phillips Londres	124 M€	250 M€	101%
5	Spink and Son	34 M€	46 M€	37%
6	Fellows & Sons	24 M€	31 M€	30%
7	Woolley & Wallis	18 M€	28 M€	56%
8	Silverstone	28 M€	25 M€	-9%
9	The Fine Art Auction Group (Dreweatts & Bloomsbury)	20 M€	17 M€	-15%
10	Tarisio Europe	14 M€	17 M€	25%
TOTAL 10 premiers opérateurs		2 759 M€	2 971 M€	7,7%
Total Royaume-Uni		3 215 M€	3 429 M€	6,6%
Part des 10 premiers opérateurs dans le montant total adjugé au Royaume-Uni		86%	87%	

Pour autant, en 2018, les variations du marché du Royaume-Uni sont moins connectées à celles de Sotheby's et de Christie's qu'à deux autres acteurs dominants du marché qui connaissent des progressions fulgurantes, Bonham's et Phillips. Sotheby's Londres enregistre une baisse significative de ses ventes (- 6 %) et cède sa première place à Christie's lequel voit son montant de vente augmenter de 4 %.

Ces deux sociétés leaders vendent moins de lots du très haut de gamme en 2018. Les montants de ventes des 10 premiers lots vendus par les deux sociétés baissent fortement et ce, malgré la vente d'un tableau de Picasso par Sotheby's à 58 millions d'euros (« *Femme au bérét et à la robe quadrillée* »), première vente du haut de gamme de *Fine Art* après celles de New York.

Les deux autres acteurs majeurs du marché progressent fortement : + 68 % pour Bonham's (295 millions d'euros) qui réalise de très belles ventes de véhicules de collection (dont deux de plus de 5 millions d'euros) mais également aussi beaucoup de ventes de *Collectibles* et d'art non occidental (à hauteur de 187 millions d'euros). + 101 % pour Phillips (225 millions d'euros) qui réalise quelques ventes exceptionnelles dont « *La Dormeuse* » de Picasso pour près de 50 millions d'euros.

L'art moderne et l'art contemporain restent les points forts des ventes aux enchères du Royaume-Uni.

L'art contemporain représente 37 % des ventes en 2018 (contre 33 % en 2017), l'art moderne, malgré un recul des ventes, représente 30 % des ventes en 2018 (contre 38 % en 2017).

La situation des maisons de vente de *Collectibles* situées de la 5^e à la 10^e place est contrastée :

- à la 5^e place, Spink & Son (numismatique) progresse de 37 %. Fellows à la 6^e place, spécialisée en joaillerie, progresse de 30 % ;
- à la 9^e place, The Fine Art Group (généraliste en *Collectibles*) perd 15 %. Ceci confirme la tendance observée aux États-Unis d'un recul sur les marchés du secteur *Collectibles* généralistes ;
- similairement à la situation de RM Sotheby's au Canada, les maisons de vente spécialisées en ventes de véhicules de collection reculent : Silverstone, Coys of Kensington laquelle sort du classement des 10 principales maisons de vente ;
- à la 7^e position Woolley & Wallis, spécialiste de *Fine Art* et de *Collectibles*, fait son entrée dans le classement. En 10^e position, Tarisio, spécialiste de la vente d'instruments de musique, intègre le classement avec une progression de + 25 % de ses ventes et atteint 17 millions d'euros de ventes en 2018.

Londres reste une des grandes places internationales de ventes d'art, dont la dépendance aux ventes exceptionnelles est forte.

En 2018, 24 œuvres parmi les 100 plus hautes enchères de 2018 ont été vendues au Royaume-Uni, pour un montant total de 500 millions d'euros, ce qui représente 19 % du total des ventes du pays.

La Suisse enregistre une nouvelle baisse de ses ventes

La Suisse, berceau des plus prestigieuses ventes de bijoux, connaît en 2018 une nouvelle baisse de son montant de ventes (- 8,4 %) à 637 millions d'euros d'adjudications (695 en 2017 et 829 millions d'euros en 2016).

La forte spécialisation des enchères en Suisse dans le secteur de la joaillerie expose son marché aux fluctuations des ventes de joaillerie et orfèvrerie. Comme le marché britannique, le marché suisse est très concentré et dépend largement des performances de Christie's et Sotheby's, tous deux en recul en 2018. Ces derniers représentent 63 % du produit des ventes suisses (65 % en 2017). Les ventes de Christie's Genève (centrées sur la joaillerie) reculent de 15 % pour atteindre 199 millions d'euros et celles de Sotheby's Genève (également centrées sur la joaillerie) de 15 % pour atteindre 188 millions d'euros. Au-delà de la spécialité de la joaillerie, Christie's et Sotheby's affichent respectivement 23 % et 47 % de baisse sur leurs places secondaires de Zurich où sont réalisées les ventes de *Fine Art*.

Derrière le duopole, Phillips, autre acteur international, réalise

58 millions d'euros de ventes à Genève (en hausse de 13 % par rapport à 2017).

Chez les autres maisons de vente locales, les évolutions sont plus positives mais portent sur des montants moins élevés :

- spécialiste des montres, Antiquorum progresse de 50 % à 38 millions d'euros, avec 8 ventes au lieu de 5 en 2017 ;
- spécialiste des timbres, Corimphila progresse de 31 % à 12 millions d'euros.

En revanche, le premier acteur local suisse, Koller, est relativement stable (- 3 %) à 39 millions d'euros.

L'Allemagne ravit la 5^e place du classement à la Suisse

L'Allemagne retrouve une franche croissance en 2018 (+ 5 %) et réalise 660 millions d'euros de ventes. Elle prend la 5^e place du classement mondial devant la Suisse. En 2018, l'Allemagne gomme définitivement les effets de la cessation d'activité en 2016 du leader de son marché, Auctionata.

En l'absence des deux maisons de vente anglo-saxonnes, le marché allemand repose sur quatre acteurs historiques qui réalisent plus de 40 millions d'euros de ventes annuelles :

- Ketterer Kunst, basé à Berlin, spécialiste du *Fine Art* avec 52 millions d'euros d'adjudications enregistre une hausse de 10 % de son activité ;
- Lempertz, également spécialiste du *Fine Art*, et en particulier de l'art

ancien (42 % de ses ventes), voit ses ventes progresser de 15 % à 50 millions d'euros d'adjudications ;

- Villa Grisebach, également spécialiste du *Fine Art* avec une spécialisation en art moderne (64 % de son montant total), voit ses ventes croître de 9 %. La société réalise une vente de plus de 5 millions d'euros, une œuvre de Max Beckman.

- Enfin, Künker, spécialiste de la numismatique, est la seule maison de vente en recul parmi le top 4 allemand (- 16 %).

Les opérateurs de taille intermédiaire, ceux réalisant des montants de ventes entre 10 millions et 30 millions d'euros, enregistrent des résultats contrastés : le spécialiste du *Fine Art* Van Ham est en croissance (+ 21 %) tandis qu'un autre spécialiste du *Fine Art* est en décroissance Nagel (- 21 %). Hermann Historica, spécialiste du militaria, enregistre à nouveau en 2018 une belle croissance (+ 54 %) pour atteindre 15 millions d'euros (contre moins de 5 millions d'euros deux ans auparavant).

L'Autriche enregistre la plus forte croissance du « top » 10 : + 35 %

Très lié aux performances de Dorotheum, le marché autrichien bénéficie des bonnes performances de cette société (+ 35 % pour un opérateur qui représente 49 % du montant total dans ce pays). La maison de vente se classe au 15^e rang mondial derrière l'acteur français Artcurial. Les autres opérateurs d'importance du pays

progressent également confirmant la bonne tenue du marché autrichien :

- Im Kinsky Kunst Auktionen, maison de vente spécialisée sur le secteur du *Fine Art*, enregistre une croissance de + 9 % à 12 millions d'euros ;
- WestLicht Auction, spécialisée dans la vente d'appareils photos voit ses ventes bondir de 161 % à 6 millions d'euros. Elle a adjugé en mars 2018, pour 2,4 millions d'euros, un appareil datant de 1923, le « Leica O series no. 122 », battant ainsi le record mondial.

L'Italie enregistre une croissance soutenue de 6,1 %

Au 9^e rang mondial l'Italie, est un marché très dispersé, avec cinq opérateurs réalisant entre 20 et 32 millions de montant de vente, et dont les performances sont diverses, mais sur une tendance plutôt positive. À noter la présence de Sotheby's à Milan, qui progresse de 28 % par rapport à 2017.

Dans ce contexte, la France maintient sa 4^e place mondiale, loin devant l'Allemagne

Avec 1,7 milliard d'adjudications¹ (frais inclus) en « Art et objet de Collection » et une baisse de 4,1 % de son activité en 2018, la France rompt la bonne dynamique entamée en 2015 et confirmée en 2016 et 2017. Elle reste, néanmoins, le deuxième pays de ventes aux

1. Le montant de ventes est exprimé en frais inclus pour être comparable aux montants collectés dans le monde. Il est donc différent de celui exprimé dans le chapitre sur la France.

enchères en Europe, loin devant l'Allemagne et le 4^e pays au plan mondial (6 % de part de marché). La France est le deuxième pays par le nombre de ventes (plus de 8 000) après les États-Unis soit deux fois plus qu'au Royaume-Uni.

Le prix moyen d'une vente est l'un des moins élevés parmi les principaux pays (200 000 €), soit un montant proche de celui de l'Allemagne et près de trois fois moins élevé que celui du Royaume-Uni (781 000 €). Le montant moyen de ventes auprès des 348 opérateurs intervenant sur le secteur s'établit à près de 5 millions d'euros quand il est de près de 8 millions d'euros au Royaume-Uni, de 2,7 millions d'euros en Allemagne (avec un nombre élevé de maisons de vente également) et de 15,2 millions d'euros en Suisse. En France, ce montant moyen masque une forte dispersion en 2018 entre les dix principales

maisons de vente et celles de petites tailles : ainsi, les 10 premiers opérateurs de ventes en France ont adjugé en moyenne pour 72 millions de ventes sur le secteur « Art et objets de collection » tandis que 250 sociétés ont réalisé moins de 2 millions d'euros d'adjudications¹. Avec un montant adjugé de 188 millions d'euros, Artcurial maintient sa 14^e place mondiale acquise en 2017 à la place de Dorotheum.

La France place 15 opérateurs parmi les 100 premières sociétés mondiales, 12 sociétés si l'on exclut les filiales françaises de Christie's, Sotheby's et Bonham's. Antoine Aguttes, la deuxième société française en 2018, se place au 47^e rang mondial et Thierry de Maigret avec 17 millions d'euros d'adjudications (frais inclus) est la dernière à s'insérer dans le top 100 au 99^e rang.

1. Montant indiqué hors frais.

III. L'ANALYSE DU MARCHÉ PAR OPÉRATEURS

1. 60 % des montants de ventes sont réalisés par les 20 premières sociétés

La liste des 20 premières sociétés mondiales affiche une forte stabilité par rapport à 2017. Seule une société chinoise entre dans le classement au détriment de la société danoise Lauritz Christensen. Le reste de la liste des opérateurs présents dans le classement est inchangé.

Le marché des ventes aux enchères publiques en « Arts et objets de collection » est très concentré. Avec 16,3 milliards d'euros d'adjudications en 2018, les 20 premiers opérateurs réalisent 60,2 % du montant total des ventes, en augmentation par rapport à 2017 (59,7 %) et ce, malgré la baisse du montant cumulé de ventes de ces maisons de vente.

La baisse du montant cumulé de leurs adjudications est moins prononcée que celle observée au plan mondial (- 1,9 %, contre 2,8 %) ce qui confirme la concentration toujours plus forte du marché et une évolution à deux vitesses, avec des différences entre les grands acteurs et les opérateurs plus modestes.

En 2018 comme en 2017, 9 sociétés du top 20 sont en baisse : 6 sont chinoises et 3 sont occidentales quand en 2017 8 étaient occidentales.

Les deux premiers opérateurs du classement, Christie's et Sotheby's, dont le montant cumulé des ventes progresse de 3 %, réalisent 60 % du total des 20 premières sociétés (contre 57 % en 2017).

En termes de représentation de pays : sept sociétés sont américaines, une société est canadienne, huit sociétés sont chinoises et quatre européennes (deux anglaises, une française, une autrichienne).

Le nombre total de ventes effectuées en 2018 par les opérateurs du classement baisse également et ce, dans une proportion plus élevée que leurs montants d'adjudications (- 7 % contre - 1,9 %), générant une hausse du produit moyen par vente (9,0 millions d'euros en 2018 contre 8,5 millions d'euros en 2017).

Ce produit moyen de ventes recouvre de fortes disparités entre opérateurs, le plus souvent liées à la manière dont les ventes sont organisées. Ainsi, les produits de ventes par vacation sont très élevés pour les opérateurs chinois qui organisent peu de ventes¹ (par exemple, 93 millions d'euros pour China Guardian). Le montant des ventes des sociétés occidentales est moins élevé (par exemple, 15 millions d'euros pour Christie's).

L'accentuation de la concentration du marché sur les 20 premiers

¹. Dans le cas des sociétés chinoises, une même vente peut être étalée sur plusieurs sessions et cela sur plusieurs jours, ce qui explique en partie le faible nombre de ventes pour ces sociétés en regard du produit des ventes.

Classement des 20 premières maisons de vente dans le monde en 2018
(produit des ventes en M€, frais acheteurs inclus)

Rang 2018	Maison de vente	Pays/ Implantation	Montants adjugés		Évolution
			2017	2018	
1	Christie's	Royaume-Uni	5 294 M€	5 312 M€	+1%
2	Sotheby's	États-Unis	4 144 M€	4 412 M€	+6%
3	Poly International Auction	Chine	1 266 M€	941 M€	-26%
4	China Guardian Auctions	Chine	953 M€	743 M€	-22%
5	Heritage Auction Galleries	États-Unis	722 M€	738 M€	+2%
6	Phillips	États-Unis	553 M€	704 M€	+27%
7	Bonham's	Royaume-Uni	496 M€	582 M€	+17%
8	Beijing Council International Auction	Chine	579 M€	459 M€	-21%
9	RM Auctions Group	Canada	441 M€	358 M€	-19%
10	Xiling Yinshe Auction	Chine	326 M€	264 M€	-19%
11	Seized Assets Auctioneers	États-Unis	337 M€	251 M€	-25%
12	Mecum Auction	États-Unis	225 M€	202 M€	-10%
13	Beijing RongBao Auction	Chine	248 M€	196 M€	-21%
14	Artcurial	France	186 M€	188 M€	+1%
15	Dorotheum	Autriche	134 M€	180 M€	+35%
16	Barrett-Jackson Auction Company	États-Unis	157 M€	179 M€	+14%
17	Gooding & Company	États-Unis	138 M€	171 M€	+24%
18	Sungari International Auction	Chine	148 M€	168 M€	+14%
19	Guangzhou Huayi International Auction	Chine	161 M€	160 M€	-1%
20	Guangdong Chongzheng Auction	Chine	99 M€	108 M€	+10%
			TOTAL	16 627 M€*	16 317 M€
			TOTAL MONDE	27 868 M€	27 100 M€

Part des 20 premières maisons de vente dans le montant total adjugé dans le monde



opérateurs s'inscrit dans un contexte de forte présence du segment du très haut de gamme dans le secteur Fine Art. 136 œuvres ont été vendues 10 millions d'euros ou plus en 2018

(133 en 2017, 82 en 2016 et 160 en 2015)¹.

1. Voir focus Les ventes « exceptionnelles » dans le monde en 2018 en « Art et objets de collection ».

2. Les deux premiers opérateurs mondiaux Christie's et Sotheby's renforcent leur position

Christie's maintient l'écart avec son concurrent historique Sotheby's, avec près de 900 millions d'euros de ventes supplémentaires en 2018, pour un total de ventes de 5,3 milliards d'euros (+ 1 %) contre 4,4 milliards d'euros pour Sotheby's (+ 6 %).

Avec 9,7 milliards d'euros de produits de ventes cumulées, les deux sociétés réalisent 60 % du montant total des 20 premières sociétés (16,3 milliards d'euros). Cette proportion augmente de 3 points par rapport à 2017 (57 %). La tendance à la concentration du marché sur ces deux opérateurs, observée depuis plusieurs années et mise entre parenthèses en 2016, est une nouvelle fois confirmée.

De la même manière, la part du produit mondial captée par les deux maisons de vente augmente de nouveau en 2018, à 36 % contre 34 % en 2017 et 31 % en 2016.

Les deux sociétés maintiennent leur très large avance sur le 3^e opérateur du classement, Poly International, dont le montant des ventes baisse et passe en deçà du milliard d'euros. Géographiquement, les deux opérateurs n'affichent pas une similitude sur les zones européennes et américaines. L'activité des deux maisons de vente progresse à New York, + 5 % pour Christie's, + 16 % pour Sotheby's. L'activité européenne

des deux maisons est en baisse en Europe : celle Christie's est en baisse sur toutes ses places de marché (Paris, Genève, Amsterdam) hormis à Londres. Chez Sotheby's elle est en baisse à Paris et Genève et également à Londres. L'activité des deux maisons est fortement centrée sur les États-Unis : Christie's y réalise 55 % du montant de ses ventes (53 % en 2017), Sotheby's 45 % (41 % en 2017). La part de la place américaine se renforce donc en 2018. Le poids de la place de Londres tend à se rapprocher pour les deux maisons de vente 25 % pour Sotheby's, 22 % pour Christie's. Le poids de Hong Kong 3^e place de marché pour les deux maisons s'établit à 19 % pour Sotheby's (+ 10 % de montant de vente) et 12 % pour Christie's (- 3 %). Tous les autres marchés sont, en termes de montant de vente, très secondaires.

La domination de ces deux maisons de vente dans les ventes « exceptionnelles » de 10 millions d'euros ou plus est éclairante : elles concentrent 83 % du montant total de ces ventes avec 110 ventes sur les 136 ventes réalisées¹.

Les ventes de gré à gré constituent depuis 2010 un axe de développement stratégique pour ces deux leaders, avec de fortes croissances de 2009 à 2014, supérieures à celles des ventes publiques. Après un ralentissement en 2015 et un rebond

1. Voir focus sur *Les ventes « exceptionnelles » dans le monde en 2018 en « Art et objets de collection »*.

en 2016 pour les 2 sociétés, leur évolution était différente en 2017 : en progression pour Sotheby's, en recul pour Christie's. En 2018, les ventes de Sotheby's « explosent » de 37 % à 900 millions d'euros. Celles de Christie's plus modestement de 4 % à 555 millions d'euros.

Les moindres coûts marketing et le caractère plus lucratif des ventes privées que des enchères publiques, tout autant que la demande de transaction confidentielle de certains clients, sont des leviers favorables au développement des ventes privées de gré à gré.

Les ventes totalement dématérialisées (dites « en ligne ») de Christie's représentent 73 millions d'euros. Christie's s'est jusqu'à présent montré le plus actif dans le développement et l'intégration des ventes dématérialisées. L'opérateur est présent depuis 2006 sur les *live auctions* avec Christie's LIVE et depuis 2012 sur les enchères exclusives sur internet.

Sotheby's, arrivée plus tardivement sur l'activité des ventes totalement dématérialisées, réalise un montant de ventes de 12 millions d'euros en 2018.

Même si les montants des ventes totalement dématérialisées restent peu significatifs, au regard du montant total des ventes, leurs développements reste au cœur des stratégies de ces deux sociétés : ces ventes dématérialisées touchent un public plus large, plus

international, plus jeune et moins familier des arcanes du marché des enchères. Elles se révèlent indispensables, selon Christie's, pour toucher de nouveaux clients et lui ont permis de recruter 41 % de ses nouveaux acheteurs en 2018. À titre d'illustration, on notera qu'un jeune Canadien, nouveau client, a acheté, en janvier 2018, 800 000 dollars (705 750 euros) des skateboards estampillés « Supreme » dans une vente *online only*¹ organisée par Sotheby's.

3. L'évolution des 18 autres opérateurs du classement des 20 premières sociétés mondiales

La liste des 18 autres sociétés mondiales du classement des 20 premières sociétés est stable en 2018. Seule une société chinoise entre dans le classement en remplacement de Lauritz Christensen, une société danoise.

Les autres faits notables sont :

- le maintien de Poly International et de China Guardian aux 3^e et 4^e places malgré la chute brutale de leur montant de vente ;
- la dégradation dans le classement de quelques sociétés chinoises majeures : Beijing Council International et Guangzhou Huayi International et, à l'inverse, la forte progression de Dorotheum qui gravit 4 places dans le classement (15^e maison de vente mondiale) ;

1. Source : Le Monde, *Le succès des ventes aux enchères en ligne*, 11 mars 2019.

- le seuil d'entrée dans ce classement est moins élevé qu'en 2016 : il s'élève à 108 millions d'euros (119 millions d'euros en 2017).

3.1 Sept sociétés sont basées en Amérique du Nord

En plus de Sotheby's, 7 sociétés nord-américaines sont présentes dans ce classement dont une canadienne :

- Heritage Auction Galleries est le deuxième opérateur américain après Sotheby's. La société, basée à Dallas, spécialisée dans la vente de *Collectibles*, fait montre d'une stabilité de son activité en 2018 (+ 2 %) avec 738 millions d'euros d'adjudications ;
- Phillips enregistre la 2^e plus belle progression du classement (+ 27 %) après celle de la société autrichienne (Dorotheum) pour atteindre 704 millions d'euros de ventes. La société réalise l'essentiel de son activité en « Art contemporain ». Elle a développé également une activité dans les domaines de l'horlogerie, de la joaillerie, de la photo, de l'édition et du design. Cette année, ses activités londoniennes font un bond de plus de 100 % notamment grâce à des ventes exceptionnelles : une œuvre de Pablo Picasso (près de 50 millions d'euros) et une de Henri Matisse (17 millions d'euros) ;
- trois autres sociétés américaines, spécialisées dans la dispersion de véhicules de collection, enregistrent des évolutions contrastées en 2018 : Mecum Auction (- 10 %),

Barrett-Jackson (+ 14 %), Gooding & Company (+ 24 %) ;

- Seized Assets Auctioneers, spécialisée dans les ventes totalement dématérialisées en joaillerie et orfèvrerie, recule en 2018 de 25 % et ce, après avoir été stoppée dans son ascension en 2017, après plusieurs années de progressions à 2, voire 3 chiffres. Comme en 2017, c'est l'une des fortes baisses du top 20.

Au Canada, RM Sotheby's (antérieurement RM Auctions) spécialisé également dans la vente de véhicules de collection, voit son montant de vente baisser en 2018 (- 19 %).

3.2 Huit sociétés sont basées en Chine

Sur 8 sociétés chinoises présentes dans le classement des 20 principaux opérateurs, 6 sont en baisse.

L'activité du 3^e opérateur mondial Poly International régresse de 26 % atteignant 941 millions d'euros d'adjudications. Tant ses activités à Pékin (cœur de son activité) que celles de Hong Kong baissent. China Guardian reste le deuxième opérateur chinois en 2018 avec une activité en baisse de 22 %.

Les 3 maisons de vente suivantes du classement connaissent également de fortes baisses de leur montant de ventes (plus de 20 %) : Beijing Council International (8^e au classement), Xiling Yinshe (10^e) et Beijing Rong Bao (13^e, absente du classement en 2016).

Les 3 dernières sociétés du classement connaissent des évolutions positives ou stables.

3.3 Trois sociétés sont basées en Europe

Après une année 2016 difficile sur presque tous ses marchés et un redémarrage en 2017, les ventes de Bonham's confirment leur bonne reprise en 2018 : + 17 % au global. La société, très active sur les segments des « Maîtres anciens » et des « Objets de collection » (joaillerie, véhicules de collection...) voit son activité augmenter dans toutes ses filiales hormis celle de New York (- 30 %). En France, ses ventes ont progressé de 60 % en 2018.

Artcurial avec une croissance de 1 % se maintient à la 14^e place du classement.

Le viennois Dorotheum, spécialisé dans les ventes de maîtres anciens, gagne 4 places au classement et se positionne au 15^e rang mondial.

L'Europe perd un représentant au classement avec la sortie de Lauritz Christensen, société danoise, en raison d'une baisse notable de son activité (- 14 %) après celle de 2017 (- 17 %). La société avait basculé au début des années 2000 toutes ses activités de ventes aux enchères sur son site Internet.

IV. SYNTHÈSE

Après une année de forte hausse en 2017, le marché mondial enregistre une année de décroissance en 2018 (- 2,8 % par rapport à 2017). États-Unis et Chine connaissent des évolutions opposées : positive pour les premiers, négative pour l'empire du milieu. La hausse du montant de ventes aux États-Unis (+ 5,5 %) ne compense pas la baisse de 12,6 % du marché en Chine et ne suffit à empêcher la baisse du marché mondial.

La Chine perd sa première place mondiale au profit des États-Unis (32 % du total mondial contre 36 %). 3^e acteur mondial, le Royaume-Uni montre une belle progression (+ 6,6 %). La France dont les ventes baissent de 4,1 % est le 4^e pays devant l'Allemagne qui ravit la 5^e place mondiale au détriment de la Suisse dont les ventes baissent pour la 2^e année consécutive.

Les principales maisons de vente chinoises tirent le marché vers le bas tandis que le duopole anglo-saxon, Christie's et Sotheby's, renforce sa domination captant 36 % du montant mondial des ventes (+ 2 points par rapport à 2017). Les fortes évolutions constatées ces dernières années sur le marché chinois, tant à la hausse qu'à la baisse, en font un marché spécifique, que celles-ci soient interprétées ou non comme un ajustement ou une

normalisation de son marché après le « boom » observé en 2009.

En 2018, la croissance est avant tout portée par le secteur du « *Fine Art* » comme en témoigne la bonne santé des grandes maisons de vente spécialisées sur ce secteur tandis que les évolutions des maisons spécialisées dans les *Collectibles* sont plus contrastées.

La dualité du marché entre, d'une part, un segment haut de gamme, très dynamique mais volatile et, d'autre part, un segment de gamme moyenne plus atone mais plus stable est illustré de plusieurs manières :

- le montant total adjugé par les 20 premiers opérateurs connaît une baisse mais moins forte que le marché : - 1,9 % contre - 2,8 % ;
- aussi, malgré la baisse du montant de ventes des 20 premiers opérateurs, la concentration du marché

aux mains des maisons de vente les plus importantes ne se dément pas. La part des 20 premiers opérateurs mondiaux dans le montant mondial passe la barre des 60 % (60,2 % contre 59,7 % en 2018) :

- l'impact élevé des ventes exceptionnelles sur l'évolution du montant mondial y compris dans un contexte baissier du montant de ces ventes.

Ainsi, en 2018, la baisse du montant des ventes de 10 millions d'euros ou plus tirent le marché vers le bas : sans ces ventes, la baisse du marché mondial n'aurait été « que » de 1,7 % versus 2,8 % en comptant celles-ci.

Dans ce contexte, la France conserve sa part de marché mondial de 6 % et apparaît comme un marché moins soumis aux forts soubresauts même si l'évolution de son marché est significativement liée à l'activité des deux grandes maisons anglo-saxonnes.

Focus

LES VENTES « EXCEPTIONNELLES » DANS LE MONDE EN 2018 EN ART ET OBJETS DE COLLECTION

Un montant de ventes « exceptionnelles » en baisse

Le produit du montant des ventes « exceptionnelles » (10 millions d'euros ou plus) dans le monde du secteur « Arts et objets de collection » s'élève à 3,1 milliards d'euros en 2018 (frais inclus) et à 4,5 milliards d'euros si l'on intègre les ventes de 5 millions d'euros ou plus. 136 ventes de 10 millions d'euros ou plus ont été réalisées en 2018 contre 133 en 2017.

Le montant de ces ventes baisse par rapport à 2017 (- 9 %) mais sa part dans le produit mondial des ventes reste inchangée à 12 % et ce, compte tenu de la diminution du montant mondial des ventes aux enchères (- 2,8 %). Ce montant reste cependant supérieur au montant de ventes réalisé en 2016 (2 milliards d'euros). Ainsi, 2018 apparaît comme un retour « à la normale » et 2017 comme une année plutôt atypique (notamment marquée par la vente du « Salvador Mundi » pour 399 millions d'euros).

La contribution de cette poignée de ventes exceptionnelles dans l'évolution du marché mondial est toujours très forte ; elle n'est pas de même nature ni de même intensité cependant entre 2017 et 2018 ; en 2017, les ventes « exceptionnelles » tiraient clairement le marché à la hausse : ainsi on calculait que, sans ces ventes exceptionnelles, la croissance du marché n'aurait été « que » de 1 % (*versus* 6 % avec ces ventes) ; leur très forte augmentation en 2017 contribuait ainsi à la dynamique de croissance du marché mondial ; en 2018, leur rôle est plus modeste mais elles tirent le marché vers le bas : sans les ventes exceptionnelles, la baisse en 2018 aurait été de 1,7 % *versus* 2,8 % en comptant celles-ci. Ainsi, les ventes exceptionnelles ont eu un effet haussier en 2017 et un effet baissier en 2018.

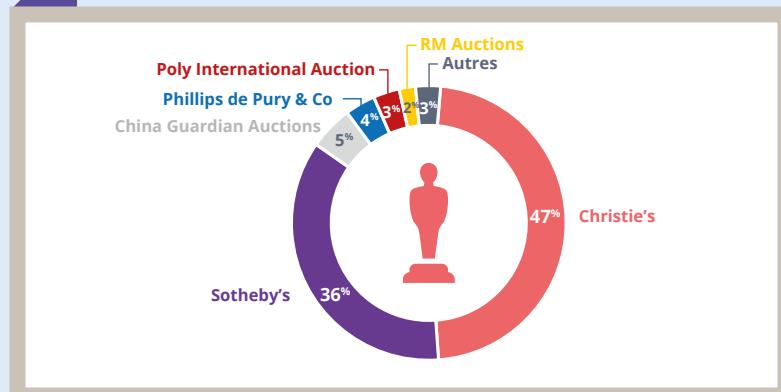
Une concentration des ventes « exceptionnelles » chez les deux leaders mondiaux

Sans surprise les ventes « exceptionnelles » se concentrent chez Christie's et Sotheby's, lesquels réalisent 85 % du montant total des ventes (83 %

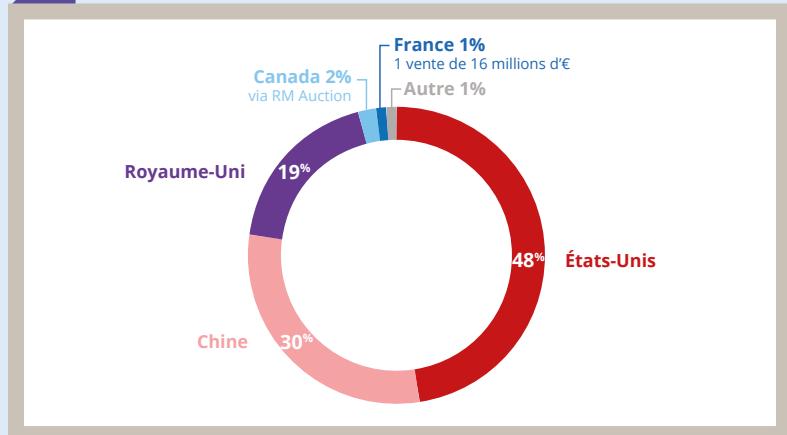
en comptant les ventes de 5 millions d'euros ou plus) via 110 ventes sur les 136 ventes exceptionnelles réalisées au plan international. Cette part est stable par rapport à 2017 (82 %) mais les parts relatives de Christie's (61 % en 2017 à 47 % en 2018) et de Sotheby's (21 % en 2017 à 36 % en 2018 pour Sotheby's) évoluent.

	2018	2017	2016
Ventes exceptionnelles (10 M€ ou plus en M€)	3 124	3 425	2 019
Evolution	-9%	70%	
Part dans le produit mondial	12%	12%	8%
Produit mondial des ventes aux enchères (tous montants en M€)	27 100	27 868	26 264
Evolution	-2,8%	6%	
Produit mondial des ventes aux enchères SANS les ventes exceptionnelles (de 10 M€ ou plus)	23 976	24 400	24 200
Evolution	-1,7%	0,8%	

Ventilation du montant des ventes exceptionnelles 2018
(10 M€ et plus) par opérateurs (%)



Ventilation du montant des ventes exceptionnelles 2018 par pays (%)



La part des autres opérateurs est systématiquement inférieure à 7 % :

- China Guardian Auctions : 6 % ;
- Poly International Auction : 3 % ;
- Phillips : 3 % ;
- RM Sotheby's : 2 %.

Ventilation du montant des ventes exceptionnelles 2018 (10 M€ et plus) par opérateurs (%)

	2018	2017	2016
Monde (%)	100%	100%	100%
Christie's	47%	61%	41%
Sotheby's	36%	21%	35%
China Guardian Auctions	5%	5%	3%
Phillips	4%	1%	3%
Poly International Auction	3%	10%	13%
RM Auctions	2%	1%	2%
Gooding & Company	0%	1%	3%

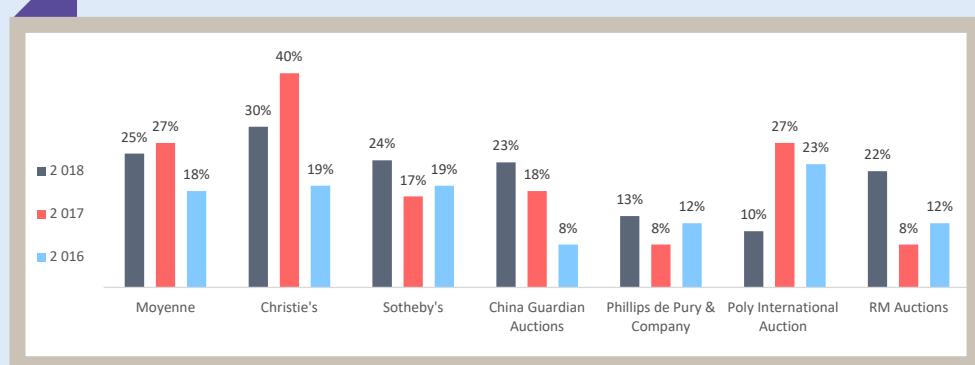
La ventilation par zones géographiques du montant des ventes « exceptionnelles » reflète la domination des deux leaders avec une part majeure du montant des ventes réalisée aux États-Unis (48 %), devant la Chine (30 %), le Royaume-Uni (19 %) et le Canada (2 % via RM Sotheby's).

La France, avec 16 millions d'euros de ventes cumulées de 10 millions d'euros ou plus et 60 millions d'euros en comptant les ventes de 5 millions d'euros ou plus ne contribue qu'à hauteur de 1 % au montant total des ventes « exceptionnelles », soit donc une part inférieure à celle qui est la sienne dans produit mondial du secteur « Art et objets de collection » (6 %).

Une dépendance des maisons de vente aux ventes « exceptionnelles » qui se stabilise

Pour les maisons de vente réalisant des ventes « exceptionnelles », la dépendance de leur activité à celles-ci est très forte : 25 % en moyenne en 2018 pour les 6 maisons de vente ayant une contribution significative au montant total des ventes « exceptionnelles ». Cette dépendance tend à se stabiliser : elle était de 27 % en 2017. La situation est cependant contrastée entre maisons de vente.

Part des lots de 10 M€ ou plus dans les ventes de la maison de vente (%)



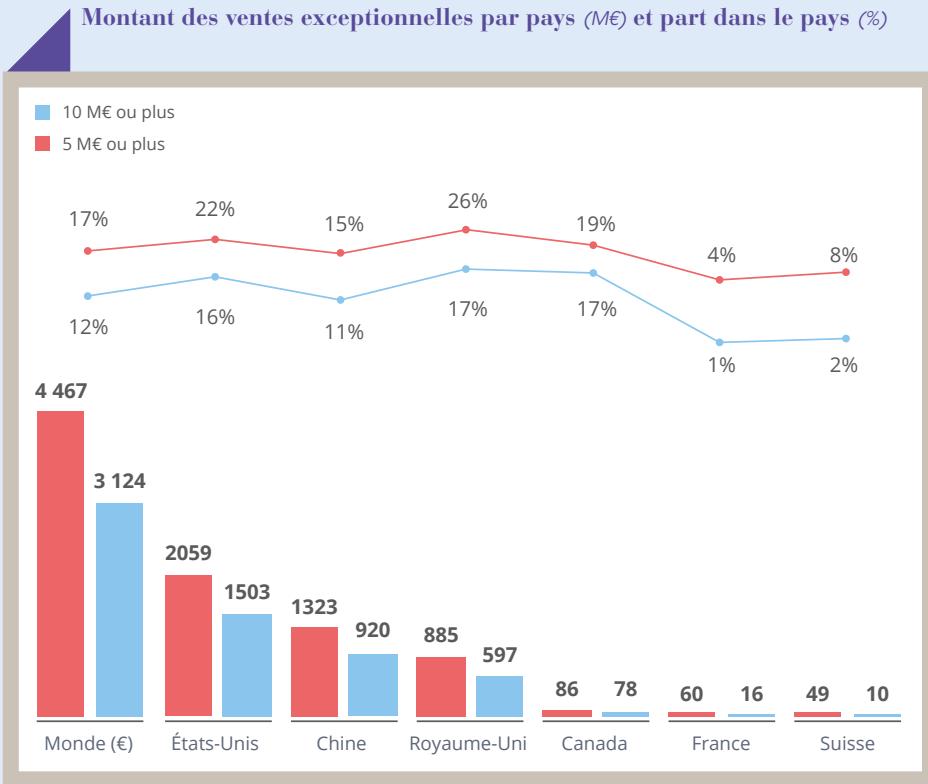
Une moindre dépendance du marché français aux ventes « exceptionnelles »

À considérer les ventes du très haut de gamme, la situation française n'est en rien comparable – en termes de dépendance aux ventes « exceptionnelles » – à celle des 3 premières zones mondiales que sont les États-Unis, la Chine et le Royaume-Uni. La part du montant de ces ventes dans le montant total du secteur est plus faible : 1 % pour les ventes de 10 millions d'euros ou plus, 4 % pour les ventes de 5 millions d'euros ou plus.

Le pays où la concentration est la plus élevée est le Royaume-Uni : 17 % pour les ventes de 10 millions d'euros, 26 % pour les ventes de 5 millions d'euros ou plus.

En France, il faut abaisser le seuil aux ventes de 1 million d'euros ou plus pour constater un poids et un impact significatifs de celles-ci sur le produit des ventes en art et objets de collection (14 % en 2018, contre 16 % en 2017).

L'impact de la baisse du montant de ces ventes est réel sur l'évolution du montant des ventes d'art et objets de collection en France : en les ôtant, le secteur n'aurait baissé que de -0,8 % versus 4,1 % en les incluant.



Contribution en France des ventes exceptionnelles à l'évolution du produit mondial des ventes aux enchères en arts et objets de collection (frais inclus)

	2018	2017
Ventes exceptionnelles (1 M€ ou plus en M€)	229	288
Évolution	- 21 %	
Produit des ventes aux enchères (tous montants en M€)	1 708	1 781
Évolution	- 4,1 %	
Produit mondial des ventes aux enchères SANS les ventes exceptionnelles (de 1 M€ ou plus en M€)	1 446	1 458
Évolution	- 0,8 %	

Classement des 10 enchères les plus élevées sur le secteur « Fine Art » en 2018
 (en M€ frais inclus)

Rang	Artiste	Œuvre	Résultat M€	Opérateur
1	Amedeo MODIGLIANI (1884-1920)	Nu couché (sur le côté gauche)	133	Sotheby's New York
2	Pablo PICASSO (1881-1973)	Fillette à la corbeille fleurie	97	Christie's New York
3	Edward HOPPER (1882-1967)	Chop Suey	78	Christie's New York
4	David HOCKNEY (1937)	Portrait of an Artist (Pool with Two Figures)	76	Christie's New York
5	Kazimir MALEVICH (1878-1935)	Suprematist Composition	73	Christie's New York
6	Claude MONET (1840-1926)	Nymphéas en fleur	72	Christie's New York
7	Henri MATISSE (1869-1954)	Odalisque couchée aux magnolias	68	Christie's New York
8	Constantin BRANCUSI (1876-1957)	La jeune fille sophistiquée (Portrait de Nancy Cunard)	60	Christie's New York
9	Willem DE KOONING (1904-1997)	Woman as Landscape	58	Christie's New York
10	Pablo PICASSO (1881-1973)	Femme au béret et à la robe quadrillée	58	Sotheby's Londres

Source : Artprice 2019.



**Kazuo Shiraga
 (1924-2008)**

Takao. Signé en japonais et daté 1959

Huile sur toile

182 x 275 cm

Exécuté en mai 1959

Sotheby's, le 6 juin 2018

7 600 000 €

© Sotheby's/Art Digital Studio

Focus

RÉPARTITION DES VENTES DU SECTEUR « ART ET OBJETS DE COLLECTION » DES GRANDES DES MAISONS DE VENTE EN EUROPE

L'analyse des ventes en Europe par secteurs « Art et objets de collection » a pour objectif de rendre compte :

- de la répartition du montant des ventes notamment dans les catégories « Art moderne », « Art contemporain » et « Art ancien » et de la comparer à celle de la France ;
- des catégories et des places de marché impactant l'évolution du montant de ventes ;
- du poids de ces grandes maisons de vente.

L'analyse est effectuée sur les ventes réalisées en Europe en 2018 hors France et ce, afin de mettre en regard la structure des ventes en France par rapport à celle d'autres grandes maisons de vente d'Europe.

Compte tenu de la forte concentration des ventes chez quelques opérateurs (cf. tableau ci-dessous) l'analyse est effectuée auprès des 20 maisons européennes suivantes (hors françaises) :

- Christie's, Sotheby's, Bonham's, Phillips ;
- Danemark : Lauritz Christensen Auctions ;
- Autriche : Dorotheum ;
- Suisse : Koller Auctions, Sincona AG ;
- Royaume-Uni : Coys of Kensington, Baldwin's, Spink and Son, Silverstone ;
- Allemagne : Lempertz, Ketterer Kunst Berlin, Van Ham Kunstauktionen, Villa Grisebach Auktionen GmbH, Fritz Rudolf Künker ;
- Italie : Cambi Casa d'Aste, Il Ponte Casa d'Aste ;
- Suède : Stockholms Auktionsverk.

Part de ces premiers opérateurs européens dans les ventes en « Art et objets de collection » en Europe

	2018	2017	2016
Part des 5 premiers opérateurs*	55%	55%	55%
Part des 10 premiers opérateurs **	60%	60%	60%
Part de Christie's	23%	25%	25%
Part de Sotheby's	21%	23%	21%

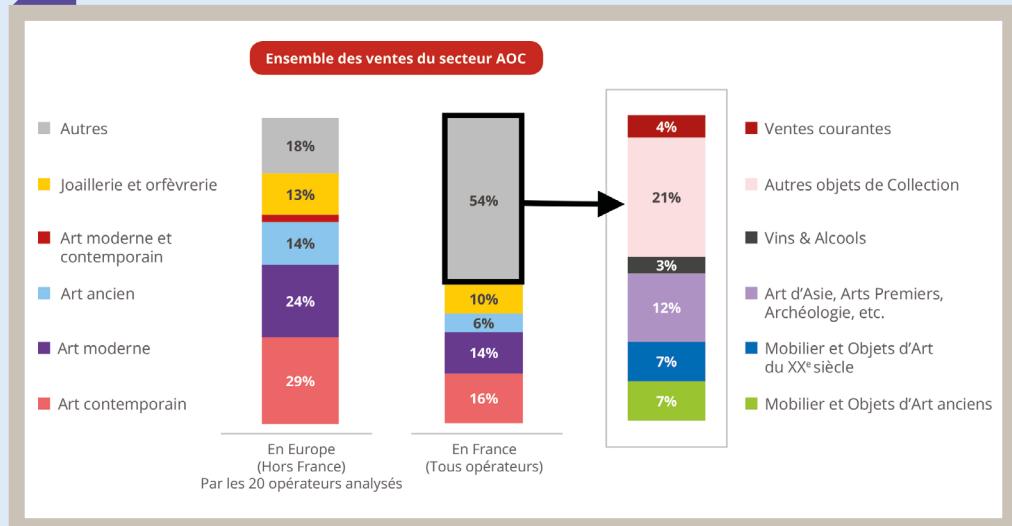
* En 2018 ce sont : Christie's, Sotheby's, Bonham's, Phillips, Dorotheum

** Top 5 + les 5 suivants : Artcurial, Lauritz Christensen Auctions, Ketterer Kunst Berlin, Lempertz, Claude Aguttes

* En 2017 ce sont : Christie's, Sotheby's, Bonham's, Artcurial, Dorotheum.

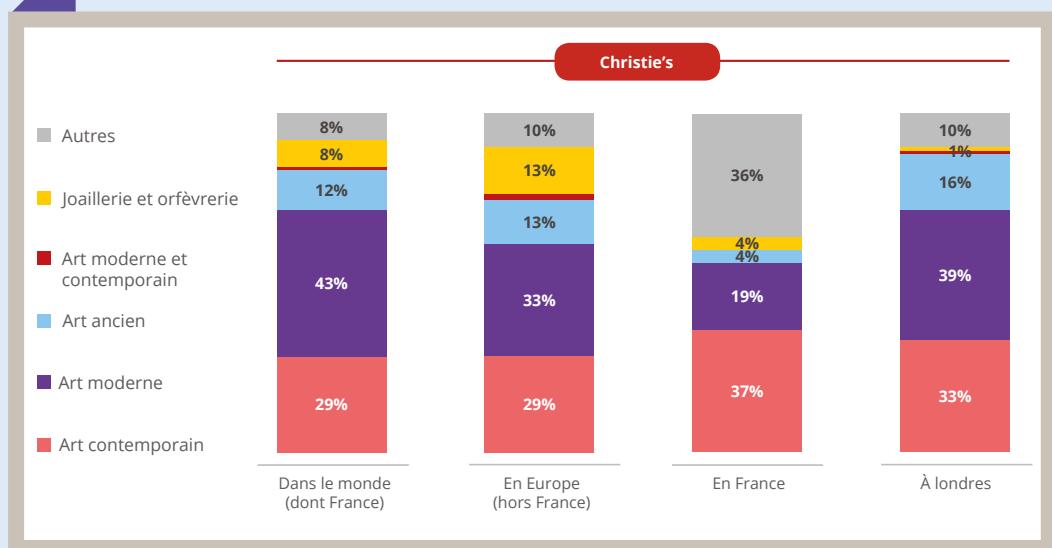
** top 5 + les 5 suivants : Phillips, Lauritz Christensen Auctions, Coys of Kensington, Fritz Rudolf Künker, Ketterer Kunst Berlin.

Ventilation du montant de ventes du secteur « Art et objets de collection » en Europe* et en France en 2018

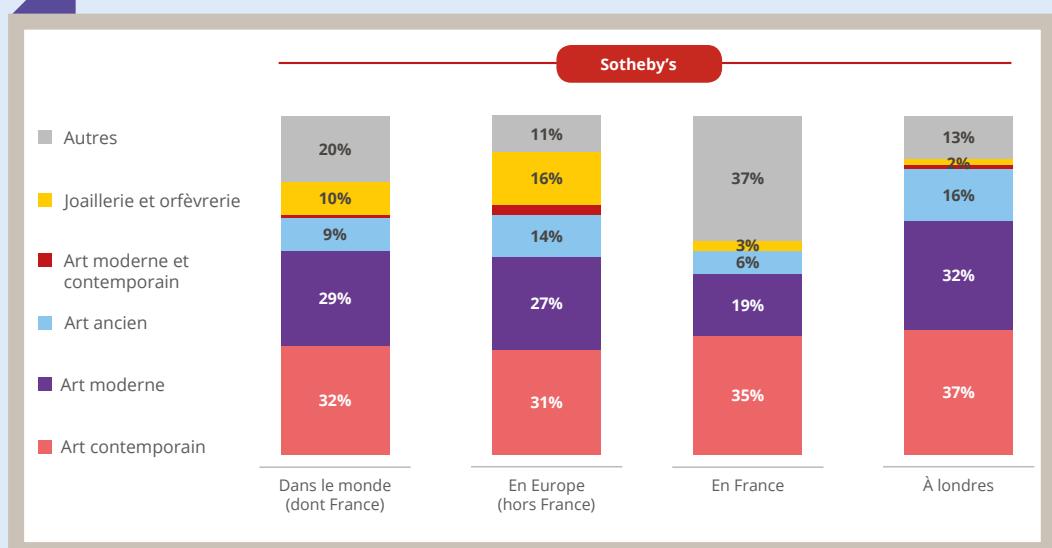


L'analyse est effectuée pour les 4 principaux secteurs : « Art ancien », « Art moderne », « Art contemporain » et « Joaillerie orfèvrerie ». Une catégorie « Autres » regroupe les ventes de véhicules de collection, la numismatique et toutes les autres ventes notamment d'objets de collection.

Ventilation du montant des ventes de Christie's en « Art et objets de collection » – 2018



Ventilation du montant des ventes de Sotheby's en « Art et objets de collection » – 2018



Les ventes de la spécialité « Art contemporain » représente la 1^{re} catégorie en termes de montant de ventes (29 % en Europe), devant celles d'« Art moderne » (24 %) et d'« Art ancien » (14 %). La « Joaillerie orfèvrerie » représente 13 % des ventes.

En France, la structure du montant des ventes – analysée auprès de l'ensemble des opérateurs – est différente : les ventes regroupées sous la catégorie « Autres objets de collection » (soit les véhicules de collection, les bandes dessinées, les livres...) constituent la 1^{re} catégorie : 21 % du montant de vente. Les ventes du secteur « Art Contemporain » la 2^e catégorie (16 %), l'« Art moderne » la 3^e (14 %).

Les ventes d'« Art contemporain », d'« Art moderne » et d'« Art ancien » y présent ainsi près de deux fois moins qu'en Europe : 36 % versus 67 %.

La place de Christie's et de Sotheby's étant prépondérante en Europe (44 % à eux deux du produit total de ventes) et leurs ventes étant très concentrées sur la place de Londres (respectivement 72 % et 71 %), il est intéressant d'y analyser la structure de leurs ventes en comparaison de celles effectuées en France.

Pour ces deux maisons de vente, la structure du montant de leurs ventes dans le monde et en Europe est sensiblement la même. Chez Christie's, toutefois, le montant des ventes d'« Art moderne » a une part plus élevée dans le « reste » du monde qu'en Europe (43 % versus 33 %).

Les ventes en « Art contemporain » ont sensiblement le même poids dans le monde et en Europe (30 % environ). En France, elles ont un poids légèrement plus élevé : 37 % pour Christie's, 35 % pour Sotheby's, soit sensiblement l'équivalent de leur part sur la place londonienne. Les ventes de ce secteur n'y sont pas donc moins développées en 2018.

En France, la situation est sensiblement différente pour ce qui concerne les ventes d'« Art moderne » et d'« Art ancien » moins développées qu'en Europe ou à Londres. Ces deux maisons de vente y réalisent 19 % de leur montant de ventes en « Art moderne » contre plus de 30 % sur la place de Londres ; 5 % de leur montant de ventes en « Art ancien » contre 16 % à Londres.

Christie's et Sotheby's sont les principaux contributeurs des montants de ventes en Europe (toujours auprès des 20 maisons de vente européennes analysées hors France) pour les secteurs « Art contemporain », (73 % du montant total), « Art ancien » (69 %), « Art moderne » (87 %) et « Joaillerie orfèvrerie » (76 %).

Deux acteurs parviennent à prendre des parts de montant de ventes significatives dans ces secteurs :

- Dorotheum en « Art ancien » à hauteur de 15 %, Bonham's à hauteur de 7 % ;
- Phillips Londres en « Art contemporain » à hauteur de 20 % ;
- Phillips Genève à hauteur de 11 % pour la « Joaillerie orfèvrerie ».

La situation est différente pour la numismatique et les « Véhicules de collection » :

- les montants de ventes en « Véhicules de collection » sont éclatés entre Bonham's Londres (42 %), Fritz Rudolf Künker, société allemande (25 %), Silverstone britannique (15 %) et Coys of Kensington (9 %), deux sociétés britanniques ;
- enfin, deux sociétés britanniques réalisent l'essentiel du montant de vente en numismatique : Spink and Son (71 %) et Baldwin's (21 %).

Cette situation montre – parmi ce top 20 Europe (hors France) – la forte dépendance du marché européen aux ventes des deux opérateurs Christie's et Sotheby's et plus précisément, à leurs ventes londoniennes. Ainsi, leurs seules ventes réalisées à Londres représentent 30 % du montant total des ventes en Europe et 58 % des ventes européennes de ces 20 grandes maisons de vente.

Répartition du montant de vente par opérateur en 2018

Art ancien	
TOTAL EUROPE HORS France	100 %
Christie's Europe HORS France	35 %
Sotheby's Europe HORS France	34 %
Dorotheum	15 %
Bonham's Europe HORS France	7 %
Autres	9 %

Art contemporain	
TOTAL EUROPE HORS France	100 %
Sotheby's Europe HORS France	37 %
Christie's Europe HORS France	36 %
Phillips Europe HORS France	20 %
Bonham's Europe HORS France	1 %
Autres	6 %

Art moderne	
TOTAL EUROPE HORS France	100 %
Christie's Europe HORS France	48 %
Sotheby's Europe HORS France	39 %
Bonham's Europe HORS France	4 %
Phillips HORS France	0 %
Autres	8 %

Véhicules d'occasion	
TOTAL EUROPE HORS France	100 %
Bonham's Europe HORS France	50 %
Coys of Kensington	9 %
Fritz Rudolf Künker	25 %
Silverstone	15 %
Autres	1 %

Joaillerie	
TOTAL EUROPE HORS France	100 %
Sotheby's Europe HORS France	41 %
Christie's Europe HORS France	36 %
Phillips Europe HORS France	11 %
Bonham's Europe HORS France	7 %
Autres	5 %

Ventilation des ventes en Europe par agences locales

Christie's	2018	2017	2016
Christie's Londres	72 %	65 %	66 %
Christie's Geneve	12 %	13 %	16 %
Christie's France	13 %	19 %	14 %
Christie's Amsterdam	1 %	1 %	2 %
Christie's Milan	1 %	1 %	1 %
Christie's Zürich	0 %	0 %	0 %
Produit total des ventes en Europe	100 %	100 %	100 %

Sotheby's	2018	2017	2016
Sotheby's Londres	71 %	70 %	65 %
Sotheby's Genève	12 %	13 %	19 %
Sotheby's France	15 %	14 %	14 %
Sotheby's Milan	2 %	1 %	2 %
Sotheby's Zurich	0 %	1 %	1 %
Sotheby's Amsterdam	0 %	0 %	0 %
Produit total des ventes en Europe	100 %	100 %	100 %

Phillips	2018	2017	2016
Phillips Londres	81 %	71 %	68 %
Phillips Suisse	19 %	29 %	32 %
Produit total des ventes en Europe	100 %	100 %	100 %

Bonham's	2018	2017	2016
Bonham's Londres	86 %	84 %	81 %
BONHAMS France	9 %	9 %	12 %
Bonham's Bruxelles	4 %	5 %	4 %
Bonhams Stuttgart	0 %	0 %	3 %
Bonham's Italie	1 %	2 %	0 %
Produit total des ventes en Europe	100 %	100 %	100 %

Focus

LES VENTES DE CÉRAMIQUES ANCIENNES, MODERNES ET CONTEMPORAINES EN 2018

Préambule

Les céramiques sont régulièrement présentes dans les ventes aux enchères, tant en France qu'à l'international. En 2018, en France, certaines ventes ont attiré l'attention sur la spécialité, dont la plus haute adjudication, toutes spécialités confondues, d'un vase en porcelaine de Chine de la période Qianlong.

En parallèle, un regain d'intérêt par des artistes contemporains pour cette forme d'expression artistique a pu être observé. Au cours de la Fiac 2018, des œuvres de 18 artistes céramistes¹ ont ainsi été présentées par une quinzaine de galeries, œuvres d'une grande diversité allant des vases de Grayson Perry jusqu'aux masques de Thomas Schütte.

Pourtant, les ventes de céramiques sont mal connues : en France, l'essentiel les pièces est dispersé dans des ventes « Mobiliers et objets d'art » ou « Design ». Peu de ventes cataloguées sont dédiées à la spécialité et le recensement par les bases de données s'avère lacunaire. Par ailleurs, en dehors du « Parcours de la céramique » (le dernier en septembre 2018, à Paris), il n'y a pas d'évènement spécifique dédié à la céramique ancienne, et, concernant la céramique contemporaine, en dehors des journées de la céramique de Saint Sulpice à Paris, pas de salon spécialisé. Pour la céramique moderne et contemporaine, les initiatives de mise en valeur proviennent de rares publications qui défrichent l'histoire de la céramique et ses interactions avec l'art en général².

Dans ce contexte, le Conseil a souhaité mener une étude économique sur les ventes aux enchères de céramiques visant à :

- évaluer le montant des ventes aux enchères de céramiques et repérer les principales maisons de vente intervenant dans ce champ et les céramiques vendues ;

1. Autres céramistes : Karin Gulbran, Daniel Dewar et Grégory Gicquel, Sylvie Auvray, Salvatore Arancio, Matthew Lutz Kinoz, Mai Thu Perret, Sam Falls, Woody De Othello, Yeesookyung, Betty Woodman (1930-2018), Lucio Fontana (1899-1968).

2. Revue de la céramique et du verre, articles et recherches de la galerie Stimmung, Éditions Louvre-Victoire, travaux de mise en valeur des galeries spécialisées.

- essayer de dégager quelques tendances par type de céramiques ;
- pour la céramique moderne et contemporaine, la seule pour laquelle des données fiables et comparables d'autres pays européens proches de la France sont disponibles, apprécier la place du marché du marché des enchères en France.

La céramique, comme le rappelle le musée de la céramique de Sèvres, est le premier « art du feu » à apparaître à la fin de la préhistoire.

Schématiquement, elle regroupe :

- les poteries : objets en terre cuite fabriqués à partir d'une argile commune, de couleur variable. Les terres rouges sont ferrugineuses, les blanches peuvent contenir du calcaire, de la silice, du kaolin en proportions variables. La fabrication se fait par modelage, tournage, moulage. La cuisson se situe entre 800 et 900° C. Les poteries sont désignées « vernissées », lorsque la pâte poreuse est imperméabilisée à l'aide d'une « glaçure » (ou « émail ») ;
- les faïences : céramiques à pâte argileuse, tendre, poreuse, recouverte d'un enduit imperméable et opaque. Il existe plusieurs types de faïence : la faïence plombifère à base de plomb, la faïence stannifère à base d'oxyde d'étain et la faïence fine réalisée avec une argile choisie pour la grande qualité de sa blancheur. Le décor des faïences peut être de « grand feu » ou de « petit feu ». Dans le premier cas, la pièce n'a subi qu'une seule cuisson ; son décor, peint sur l'émail cru, a pu supporter la haute température nécessaire à la cuisson de la pâte et de l'émail (vers 900° C). Dans le second cas, le décor a été posé sur une pièce cuite après la pose de l'émail. Poteries et faïences sont des céramiques à pâte poreuse qu'il est nécessaire d'imperméabiliser à l'aide d'une glaçure ou émail ;
- les porcelaines : céramiques dont la pâte est vitrifiée dans la masse, qui se caractérise par sa blancheur à l'instar de la faïence fine dont elle n'est pas toujours facile à distinguer. On reconnaît généralement une porcelaine à sa translucidité. La porcelaine naît en Chine vers le VII^e-VIII^e siècle de notre ère ; dès son importation en Europe au Moyen Âge, les artistes ont tenté d'imiter ce matériau en fabriquant des céramiques blanches et translucides. La porcelaine dure (non rayable à l'acier) et la porcelaine tendre (sans kaolin et rayable à l'acier) constituent les deux grandes familles de la porcelaine européenne ; le plus souvent, elles sont recouvertes d'une glaçure ou émail transparent ;
- les grès : céramique dont la pâte contient une forte proportion de silice et supporte des températures de cuisson élevées (de 1200° à 1400° C) ; elle est partiellement vitrifiée par la cuisson. Le grès comme la porcelaine sont des céramiques dont la pâte est vitrifiée dans la masse et donc imperméable.

LES VENTES DE CÉRAMIQUE ANCIENNE

Très peu de ventes cataloguées de céramiques et porcelaines en France en 2018

Les céramiques sont généralement intégrées dans des catalogues « Mobiliers et objets d'art » ou, pour la céramique chinoise et japonaise, dans les catalogues « Art d'Asie ».

Les céramiques sont donc disséminées dans plusieurs catalogues de ventes aux enchères.

Hormis Pescheteau-Badin qui, en 2018, a réalisé 5 ventes cataloguées exclusivement de céramiques, les autres maisons de vente réalisant des ventes significatives de céramiques en 2018, Thierry de Maigret, Fraysse, Beaussant Lefèvre, De Baecque, Binoche & Giquello l'ont fait dans des catalogues « Mobiliers et objets d'art ».

Pour Christie's en 2018, les ventes de pièces de céramiques ont été réparties dans six vacations : la vente de la collection « C'est fou » (du 12 et 14 décembre 2018), deux ventes annuelles intitulées « Le goût français », la vente annuelle « The exceptional sale » et dans deux ventes « Art d'Asie ».

Pour Sotheby's, en 2018, outre les deux ventes annuelles d'art d'Asie, le produit des ventes de céramiques a été dopé par les pièces qui étaient intégrées à la vente du mobilier de la collection Pierre Bergé (« From one home to another », octobre 2018).

En dehors de la vente du stock de céramiques du marchand d'art Christophe Perlès par Pescheteau-Badin, en 2018, une seule collection significative de céramiques a été dispersée, celle de Nadine Ortiz-Patino (par la maison de vente Thierry de Maigret).

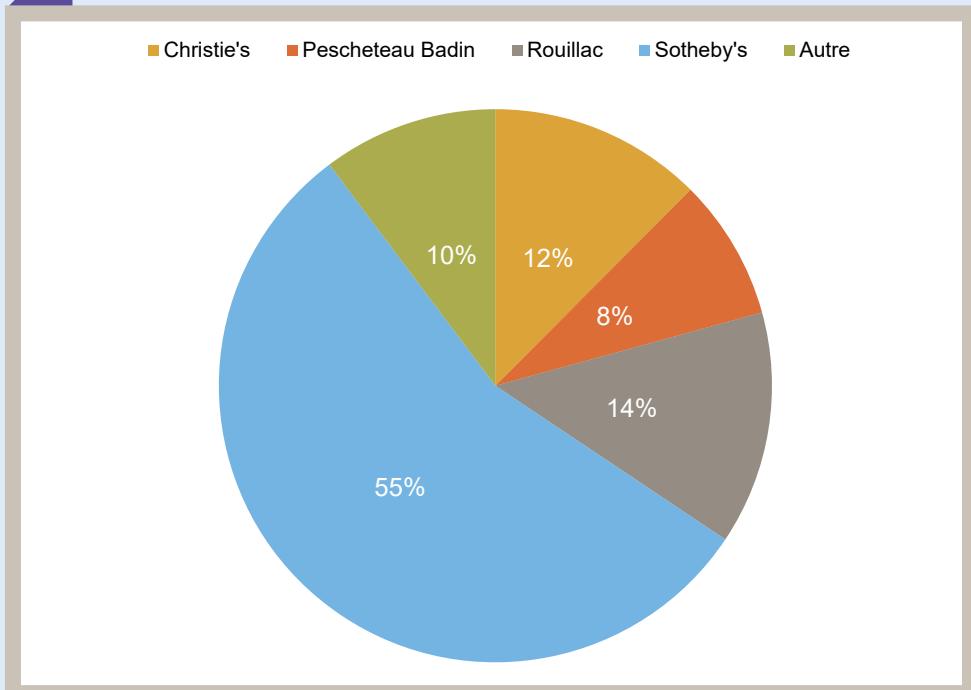
Selon les professionnels, cette situation a deux explications principales :

- il y a peu de collection des céramiques anciennes en France, donc matériellement peu d'occasions d'organiser des ventes dédiées à cet art ;
- le *sourcing* provient, outre des collections, principalement des successions, par essence aléatoires.

Pour apprécier tant le nombre que le **montant des céramiques anciennes vendues aux enchères en France en 2018**, le CVV a procédé à un recensement exhaustif des ventes réalisées par les 11 principales maisons de

vente actives dans cette spécialité¹. Ceci représente 2 546 céramiques vendues (pour 3 481 présentées aux enchères, soit un taux d'invendu de 26 %) pour un montant total de vente de **30 M€ (hors frais ; et de 37,2 M€ frais inclus)**. Sur cette base, le montant total des ventes aux enchères de céramiques anciennes en France en 2018 est estimé à 32 M€ (hors frais).

Répartition du montant de ventes aux enchères de céramiques anciennes en 2018 dans les 11 principales maisons de vente en France*



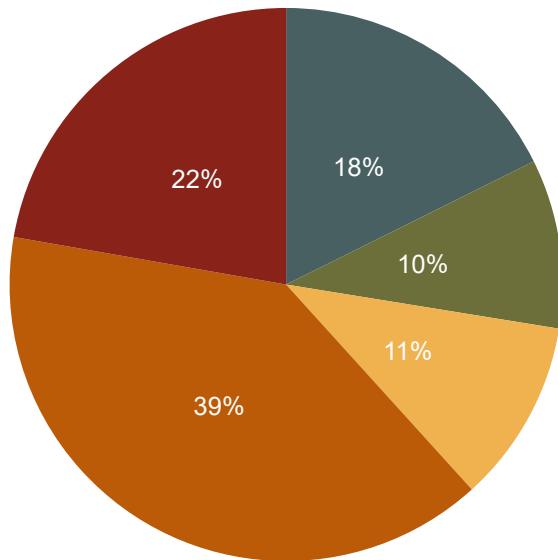
* Autres : Thierry de Maigret, Fraysse, Artcurial, Beaussant Lefèvre, Binoche & Giquello, Wedry, Pousse-Cornet.

En volume, Pescheteau-Badin est la maison qui fournit le plus de pièces (39 %), devant Thierry de Maigret (18 %), Beaussant Lefèvre (11 %) et Fraysse (10 %). En valeur, Sotheby's domine largement le marché (55 %), viennent ensuite Rouillac (14 %), Christie's (12 %) et Pescheteau-Badin (8 %). Ce classement est impacté par les ventes exceptionnelles de 2 céramiques chinoises (l'une chez Sotheby's pour 14,2 M€, l'autre chez Rouillac pour 4,1 M€).

1. Sotheby's, Rouillac, Christie's, Pescheteau-Badin, Thierry de Maigret, Pousse-Cornet, Beaussant Lefèvre, Fraysse, Artcurial, Binoche & Giquello, Wedry.

Répartition du nombre de céramiques anciennes vendues aux enchères en 2018 dans les 11 principales maisons de vente en France*

■ Thierry de Maigret ■ Fraysse ■ Beaussant ■ Pescheteau Badin ■ Autre



* Autres : Sotheby's, Christie's, Binoche & Giquelle, Artcurial, Wedry, Rouillac, Pousse-Cornet.

Typologie des céramiques sur le marché des enchères en France

Le marché des enchères en France propose peu de « poteries » ou « grés ». Les spécialités suivantes sont plus représentées :

- céramique européenne : porcelaine « de production » :
 - porcelaines françaises (Sèvres, Vincennes, Chantilly, Saint Cloud...);
 - porcelaines étrangères (Meissen, Höchst, Thuringe...);
- céramique européenne « de production » : faïences françaises (Nevers, Moustiers, Rouen, Lunéville...) et étrangères (Delft, Urbino...);
- céramique européenne de décoration ;
- céramique asiatique (à 90 % chinoise, le reste essentiellement japonaise).

Si la répartition en volume est assez équilibrée entre porcelaines de production (32 %), céramiques de production (28 %) et céramiques d'Asie

(27 %), en valeur les ventes de céramiques asiatiques sont dominantes (77 %) devant celles de porcelaines de production (12 %).

Notons que la céramique européenne de décoration représente une part minoritaire tant en volume (13 %) qu'en valeur (6 %).

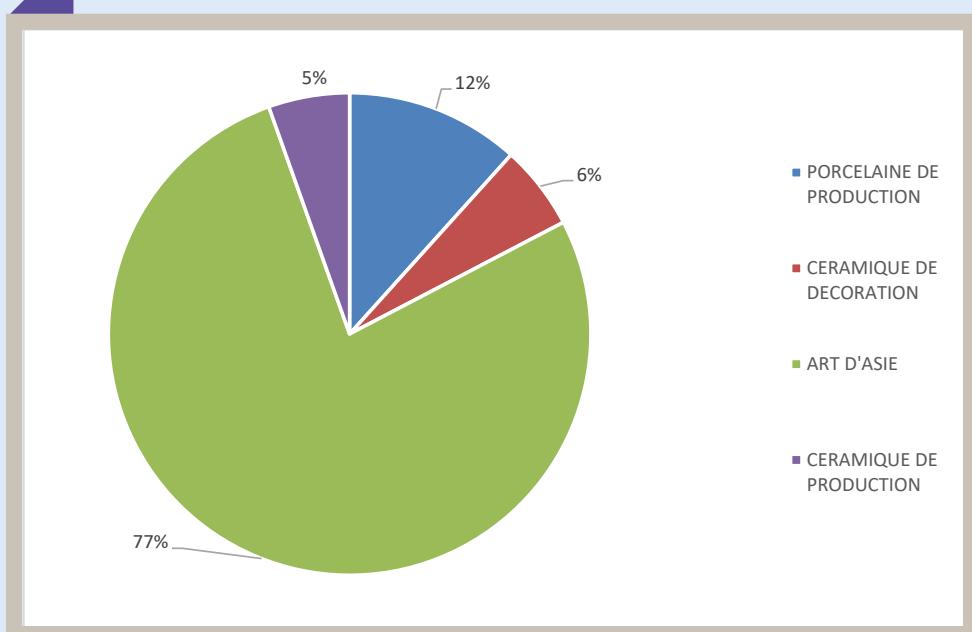
Tendances du marché

Céramique européenne ancienne

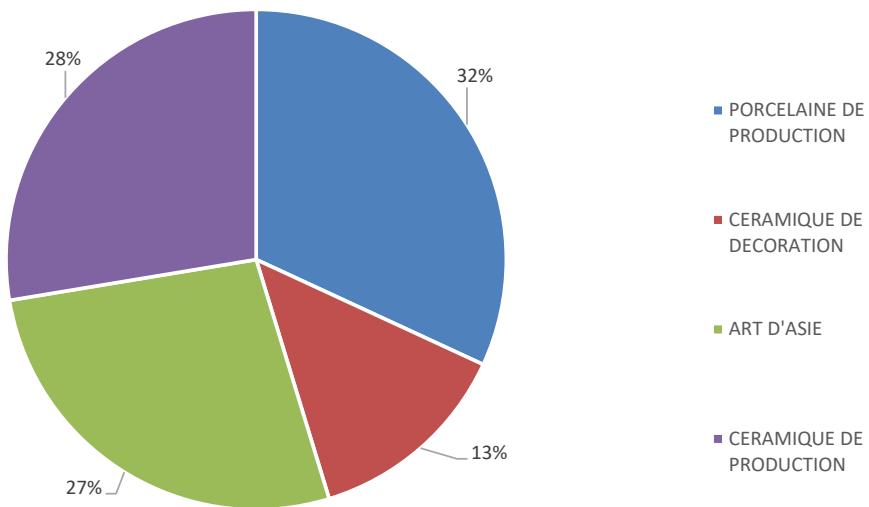
On distingue la céramique de production (assiettes, bols, tasses, plats, gobelets, terrines...) de la céramique de décoration (grands vases, vases montés en bronze, plaque décorative, fontaines, groupe en biscuit de porcelaine...).

La céramique de décoration intéresse un public de décorateurs, d'architectes d'intérieurs et d'amateurs. Une pièce ancienne esthétique peut aisément s'intégrer dans un intérieur contemporain. La provenance d'une collection prestigieuse peut enflammer les enchères.

Répartition du montant des ventes par type de céramiques anciennes vendues en 2018 en France



Répartition du montant des ventes de céramiques anciennes par nombre de céramiques vendues en 2018 en France



Ainsi, à titre d'illustration, deux lots de la collection Jean de Bestegui dispersée chez Christie's le 10 septembre 2018 ont été adjugés :

- une paire de vases impériaux formant girandoles d'époque Louis XVI (1782) en porcelaine de pâte dure, Sèvres, XVIII^e siècle, la monture en bronze ciselé et doré étant de Duplessis, issue des collections impériales russes pour **295 K€** ;
- une paire de vases couverts d'époque Louis XV attribuée à Jean-Claude Chambellan Duplessis, vers 1750, en porcelaine rouge de cuivre, Chine, dynastie Qing, XVIII^e siècle, la monture en bronze ciselé et doré à motif rocallle, paire issue de l'ancienne collection des Rothschild pour **223 K€**.

La céramique de production européenne regroupe une grande diversité de pièces issues de nombreuses manufactures actives du XVI^e au XIX^e siècle. Schématiquement, en 2018, on peut distinguer d'une part les porcelaines (où se concentrent souvent les plus hautes adjudications), d'autre part les faïences :

- la porcelaine des manufactures royales de France (Sèvres, Vincennes, Chantilly...), principalement à base de porcelaine tendre, pour laquelle la clientèle est occidentale (notamment française, anglaise et nord-américaine) : la gamme de prix est très large et l'offre diversifiée. Les pièces

les plus recherchées, sont celles ayant une provenance prestigieuse (appartenance à la famille royale ou d'aristocrates renommés¹, ou à l'Empereur ; ou issues d'anciennes grandes collections telles celles de Papillon, de Tumin, de Calvet (collection antérieure à 1930), de Chevet (collection d'après-guerre) de Raynaud ou Sautier (collections datant des années 1970). Les porcelaines de Sèvres, très représentées dans les grandes collections muséales étrangères ont donné une notoriété aux productions de cette manufacture. Cette notoriété est recherchée par les collectionneurs. La qualité esthétique de chaque pièce (dessin, harmonie des couleurs, fraîcheur...) et l'absence de défauts (fêles, manques, restaurations) jouent également un rôle déterminant ;

- les porcelaines de Meissen (Allemagne), exposées dans de grands musées ont une réputation internationale et sont prisées d'une clientèle française et occidentale, qu'ils s'agissent d'arts de la table ou de figurines. Les porcelaines de Delft, sont principalement recherchées par une clientèle d'Europe du Nord (Belgique, Flandres, Pays-Bas), notamment les œuvres bicolores bleu et blanc ;
- les autres porcelaines françaises (exemples de Saint Cloud, de Mennecy), moins connues à l'international, sont plutôt acquises par une clientèle du marché local ;
- les œuvres Empire (1804-1815) produites par la manufacture royale de France (1804 à 1815) se vendent un peu mieux que celles de la période « restauration ». Au-delà, les œuvres produites au début du XVIII^e siècle sont un peu plus recherchées par les collectionneurs avertis, que celles de la période révolutionnaire ou postérieure durant laquelle la production était davantage industrielle ;
- la « porcelaine de production » représentait, en 2018, 32 % du nombre des céramiques anciennes vendues et 12 % du montant total des ventes de céramiques anciennes ;
- les faïences des manufactures régionales françaises (Nevers, Rouen, Strasbourg, Bordeaux, Lunéville, Moustiers...) d'une vingtaine de centres de production dont les prix aux enchères en 2018 sont globalement peu élevés (essentiellement entre 100 et 2000 € la pièce), tendanciellement inférieurs à ceux du début des années 2000, et intéressent principalement une clientèle recherchant les arts populaires et régionaux. Les pièces les plus prisées sont liées à différents métiers (boulanger, boucher,...) ou à la période révolutionnaire.

¹. Appartenance à la duchesse du Barry, provenance du service bleu de Louis XV, services de Marie-Antoinette, services de Napoléon I^r.

Les faïences représentent, en 2018, 13 % du nombre de céramiques anciennes vendues et seulement 5 % du montant total des ventes de céramiques anciennes.

Il y a lieu de souligner que l'initiative d'un collectionneur étranger en faïence française (exposition « The Frick Collection » d'octobre 2018 à septembre 2019 d'une sélection de chefs-d'œuvre¹), susceptible de donner de la visibilité à la diversité de la production de faïences anciennes françaises à l'international et donc de susciter une nouvelle demande de collectionneurs étrangers, apparaît très isolée.

Les collectionneurs de céramiques anciennes européennes

Les céramiques de production, qui n'ont jamais eu vocation à être utilisées, sont faites pour être exposées (vairessiers, vitrines...), tout autant que les céramiques de décoration (groupe en biscuit, vases avec ou sans montures...).

Selon les professionnels, les collectionneurs seraient majoritairement de sexe masculin, seniors (70 %).

On distingue ainsi :

- quelques grands collectionneurs disposant de moyens significatifs, les plus spécialisés prisant les biens d'exception (exemple : pièce du service de...), surtout dans les porcelaines. Le produit des ventes aux enchères est concentré sur ce segment : en 2018, 3,5 % des lots vendus plus de 25 000 € (hors frais) représentaient 79 % du montant des ventes ;
- des collectionneurs, aux budgets plus contraints, spécialisés sur un type de céramique (ex. : la faïence de Moustiers) ou généralistes (collection composée de différentes productions de céramiques françaises régionales) ;
- de moins en moins de collectionneurs de céramiques « d'entrée de gamme », lesquels représentaient encore une part significative de la clientèle en 1990/2000. En conséquence, de nombreuses céramiques – pourtant esthétiquement décoratives et sans grands défauts – sont adjugées à « bas prix ». Ainsi, en 2018, plus de 52 % des lots vendus ont été adjugés à moins de 1 000 €. Bien que numériquement importantes, ces ventes représentent moins de 2 % du montant cumulé des ventes de céramiques du fait des faibles prix atteints.

1. Sélection de chefs-d'œuvre de la collection de Sidney R. Knafel.

Les dispersions des belles collections sont rares aux enchères en France.

En 2018, les deux principales collections dispersées sont celles des céramiques européennes de Christophe Perlès (2 vacations réalisées par Pescheteau-Badin) et des céramiques de la collection Ortiz-Patino (1 vacation de Thierry de Maigret).

Parmi les principales dispersions, en ventes volontaires, de collections des 12 dernières années en France, on citera :

- la collection d'un amateur (Rouen 1680-1740 : de la première porcelaine à l'âge d'or de la faïence, dispersée par Sotheby's en juin 2008, 0,9 M€) ;
- la collection Desurmont et Prouvost dispersée par Christie's, notamment dans la vente d'avril 2018 « Le goût français ») ;
- la collection de la succession de Mme Jean-Pierre Guerlain (majoliques italiennes, janvier 2017 par Beaussant Lefèvre, 0,9 M€) ;
- la collection d'Édouard Cochet (porcelaines européennes et compagnie des Indes, novembre 2011 par Fraysse, 0,8 M€) ;
- la collection de Jean Thuile (céramiques, octobre 2007, par Tajan, 1,33 M€) ;
- la collection de majolique, du docteur Chompret (majoliques, novembre 2011, par Chayette et Cheval, 0,4 M€).

Enfin, on rappellera qu'une tradition française, depuis l'avènement de l'Académie des beaux-arts et les œuvres du XVII^e siècle (hiérarchie des arts, canonisation des formes, institutionnalisation des transmissions du savoir) a longtemps fait de la « céramique » une discipline à part, moins en vue que les peintures, sculptures et bronzes. Si l'on ne peut affirmer que cela impacte encore aujourd'hui la propension des collectionneurs à s'intéresser à cet art, force est de constater que tant les grands collectionneurs que les événements sur la céramique ancienne (salons professionnels, expositions) sont peu nombreux.

La céramique chinoise

La céramique chinoise couvre une très longue période. Les pièces présentées aux enchères, principalement dans les ventes d'art d'Asie, proviennent ainsi aussi bien des périodes Tang (600 à 900 ap. JC), Song (960-1279), Ming (1368 à 1644), Qing (1644 à 1912) ou postérieures. Historiquement, la maîtrise très précoce par les chinois de techniques de production spécifiques et du Kaolin a permis le développement d'une grande variété de céramiques et de porcelaines dont les styles ont été copiés, dès le XVII^e siècle notamment en Iran (à Ispahan puis Kerman) et ont influencé des centres de production en Europe. Les motifs de « chinoiseries » dans

certaines porcelaines de Delft au XVII^e, de faïences de Rouen du XVIII^e ou de porcelaine de Saint Cloud du XVIII^e, en sont des illustrations.

En 2018 en ventes aux enchères, pour les principales maisons de vente précitées, une majorité de pièces de céramiques chinoises relevait des périodes Kangxi (1661-1722), Yongzhen (1722-1735), Qianlong (1735-1796) et Ming.

Selon les professionnels, les acheteurs sont très majoritairement chinois et focalisés sur les pièces des périodes impériales précitées. Celles qui ont appartenu à la famille impériale, par essence rares, peuvent atteindre plusieurs millions d'euros.

Ainsi, le vase impérial en porcelaine « Yangcai crane and deer ruyi vase », qui a appartenu à l'empereur Qianlong, a été adjugé 16,18 M€ (frais inclus) le 22 juin 2018 chez Sotheby's. Il constitue la plus haute adjudication de l'année 2018 en France. Une adjudication loin de l'estimation initiale (de 0,5 à 0,6 M€).



Vase impérial en porcelaine de la famille rose, marque et époque Qianlong

Hauteur: 28 cm

Sotheby's, le 12 juin 2018

14 200 000 €

© Sotheby's/Art Digital Studio

Les autres céramiques chinoises, que ce soient celles conçues dès la fin du XVIII^e pour l'exportation en Europe ou celles de la deuxième moitié du XIX^e et du XX^e (période Minguo 1911 à 1950), sont moins recherchées par les acheteurs asiatiques. Leurs prix sont souvent accessibles (de 200 à 4 000 € hors frais) pour des pièces assez communes et d'entrée de gamme. Ils sont toutefois plus élevés que ceux des pièces équivalentes de céramiques anciennes européennes.

À noter, toutefois, que la porcelaine de la compagnie des Indes (produite du XVII^e au milieu du XIX^e et destinée à l'exportation vers l'Europe), longtemps acquise aux enchères par la clientèle en majorité portugaise, retrouve un regain d'intérêt depuis trois ans auprès d'une certaine clientèle chinoise dès lors que les pièces relèvent des familles rose et verte, ou comprennent des décors de goût chinois (pagodes, phoenix).

La comparaison des prix d'estimation des catalogues d'enchères et des prix d'adjudication fait parfois ressortir des écarts très significatifs, qui, selon les professionnels, ne découlent pas toujours d'erreurs d'estimation mais de la dynamique même des enchères d'un marché qui, pour les pièces de hautes valeurs, dépend des comportements d'achats d'une vingtaine d'acheteurs ou de courtiers asiatiques.

En 2018, exprimé en montant de ventes aux enchères, la part des ventes de céramiques chinoises est très majoritaire (77 %). Hors la vente exceptionnelle précitée du vase par Sotheby's, cette part serait encore dominante (59 %). En revanche, exprimé en nombre de lots vendus, les céramiques chinoises ne représentent que 27 % du nombre de céramiques anciennes vendues.

Le marché des enchères de céramiques anciennes en France est donc fortement dépendant, en ce qui concerne les performances de vente, des ventes de céramiques chinoises.

Les temps forts du marché parisien, dont la semaine des arts d'Asie à Drouot au mois de juin et de décembre depuis cinq ans, qui comprennent en partie des céramiques chinoises, ont, selon les professionnels, contribué à animer ce marché des enchères de céramiques.

Les autres céramiques anciennes : un très faible volume sur le marché

La céramique japonaise ancienne présente sur le marché des enchères en France est essentiellement celle de la fin du XVIII^e au début du XX^e siècle, correspondant aux périodes Meiji, Showa. Les pièces sont incluses dans les ventes d'art d'Asie. Elles sont acquises par un public d'amateurs.

La céramique ottomane vendue aux enchères, très minoritaire en nombre, qui est concentrée dans les ventes dédiées à l'art de l'Islam, regroupe essentiellement des pièces de la production d'Iznik.

Si les montants de ventes sont concentrés sur un nombre très réduit de céramiques adjugées, la majorité des céramiques a une faible valeur unitaire

Valeur unitaire d'adjudication (hors frais)	Nombre de lots vendus (en %) du total des céramiques vendues	Montant en % du montant total des ventes de céramiques anciennes
> 25000 €	3 %	81 %
< 5000 €	85 %	8 %
< 1000 €	55 %	2 %

3 % des céramiques vendues aux enchères concentrent, en 2018, 81 % du montant des ventes. Le marché des enchères de céramiques anciennes a le même trait caractéristique que celui des autres grandes spécialités, à savoir une concentration des montants de ventes sur un nombre très limité de lots adjugés¹.

La spécificité de cette spécialité est plutôt qu'une majorité de lots vendus (55 %) a une valeur unitaire d'adjudication basse (moins de 1 000 €, hors frais). Les ventes aux enchères de céramiques anciennes sont principalement composées de pièces financièrement très accessibles, notamment en faïence européenne.

Les top lots en céramique européenne ancienne en 2018

La base de données Artprice, n'identifie que des céramiques d'artistes « modernes ou contemporains » (pour lesquelles un nom d'artiste est attaché à l'œuvre), ce qui ne reflète pas la diversité des biens vendus aux enchères et ne couvre pas la céramique ancienne. Le recensement des ventes de céramiques anciennes en France et des top lots a donc été fait par le CVV à partir de sa propre collecte des données et de sa connaissance de l'activité des enchères des maisons de vente.

1. Pour rappel, en 2018, pour la spécialité « Art contemporain », concernant le top 12 des maisons de vente, 10 % des œuvres vendues représentaient 84 % des montants de ventes ; pour la spécialité « Arts premiers », 7 % des lots vendus représentaient 80 % du montant total des ventes.

La sélection des lots records en 2018 montre que ce sont essentiellement des porcelaines issues de provenances prestigieuses (royale, impériale ou de grands collectionneurs).

● Dans la vente du 18 octobre 2018 de Pescheteau-Badin :

- (75) Plat rond en porcelaine tendre du service bleu céleste Louis XV, 1754 : **95 000 €** ;

Plat rond en porcelaine tendre provenant du service bleu céleste de Louis XV à Versailles

Marqué LL entrelacé

xviii^e siècle, 1754

D. 32,2 cm

Pescheteau-Badin, le 19 octobre 2018

95 000 €

© Pescheteau-Badin



- (92) Assiette en porcelaine tendre du service de la reine Marie-Antoinette, 1781 : **30 000 €** ;

● Dans la vente du 26 novembre 2018 de Pescheteau-Badin :

- (101) Vincennes : sceau à verre forme du Roy en porcelaine tendre, 1754 : **105 000 €** ; soit 132 300 € frais compris : marqué : LL entrelacés, lettre-date A pour 1754, marque de peintre 4 non identifiée. xviii^e siècle, 1754 ;
- (107) : Sèvres : cuvette Courteille en porcelaine dure, 1784 : **75 000 €** ;

Vincennes : sceau à verre forme du Roy à fond bleu céleste

xviii^e siècle, 1754

Pescheteau-Badin, le 26 novembre 2018

105 000 €

© Pescheteau-Badin



- Dans la vente du 19 octobre 2018 de Pescheteau-Badin :
 - (75) Vincennes : plat rond en porcelaine tendre provenant du service Bleu céleste de Louis XV à Versailles à décor polychrome 1754, **119 700 € frais compris.** (Préempté par le château de Versailles) ;
- Dans la vente Thierry de Maigret du 6 juin 2018 :
 - (24) paire de vases « urnes antiques » en porcelaine de Vincennes du XVIII^e siècle, Marque en bleu aux deux L entrelacés, et au point, lettre date C pour 1756, marque de peintre pour Vielliard de forme balustre, à décor polychrome : **79 K€** ;
- Dans la vente Christie's de la collection Jean de Beistegui :
 - (69) vases, céramiques françaises, **295 K€** ;



Paire de vases impériaux formant girandoles d'époque Louis XVI
Christie's, collection Juan de Beistegui,
le 10 septembre 2018

240 000 €

© Christie's Images Ltd 2019

- Dans la vente Christie's « The exceptional sale » du 27 novembre 2018 :
 - (510) service en porcelaine de sèvres, **343 K€.**

LES VENTES DE CÉRAMIQUE MODERNE ET CONTEMPORAINE

La céramique moderne recouvre la production réalisée de 1880 à 1950, la céramique contemporaine celle de 1950 à nos jours. La spécificité de ces céramiques, par rapport à la céramique ancienne, est de comporter une signature d'artiste.

Historiquement, à partir de la découverte des grès japonais liés à la cérémonie du thé aux expositions universelles de 1867 et 1878, s'ouvre une séquence qui va refonder l'art céramique occidental. Auparavant art populaire ou courtisan lié à l'usage ou à l'apparat, la céramique devient art tout court, moyen de saisir le monde. Des sculpteurs, des artistes formés à l'idéologie des beaux-arts désertent l'académisme et pensent qu'en œuvrant à des pots, mains dans la terre, ils accèderont à une autre dimension de l'art. Avec Jean-Joseph Carriès, s'ouvre une lignée qui va permettre l'émergence d'une excellence technique et éthique dans le « faire artisanal ». Le phénomène prend de l'ampleur dans l'entre-deux guerres avec George-Henri Rivière et de la redécouverte des artisanats

ruraux. Dans l'après-guerre, de nombreux artistes se vouent à la terre, notamment à Vallauris et à La Borne.

Comme pour la céramique ancienne, on observe très peu de ventes aux enchères dédiées exclusivement à la céramique moderne et contemporaine en France en 2018. La vente aux enchères dédiées à Guerrino Tramonti (céramiques de 1950 à 1980) par Piasa en octobre apparaît très isolée.

La quasi-totalité des œuvres est disséminée dans les catalogues « Mobiliers et objets d'art du xx^e », « Design » ou, pour Christie's et Sotheby's, dans les ventes dites « Exceptional sales » et « Modernités ».

Ettore Sottsass
(1917-2007)

Odalisca, céramique et bois, édition Mirabili, plaque signée et numérotée 20/29, 1967

Piasa, le 24 octobre 2018

33 000 €

© Xavier Defaix Photographe



La France : un marché annuel de 5 à 7 M€

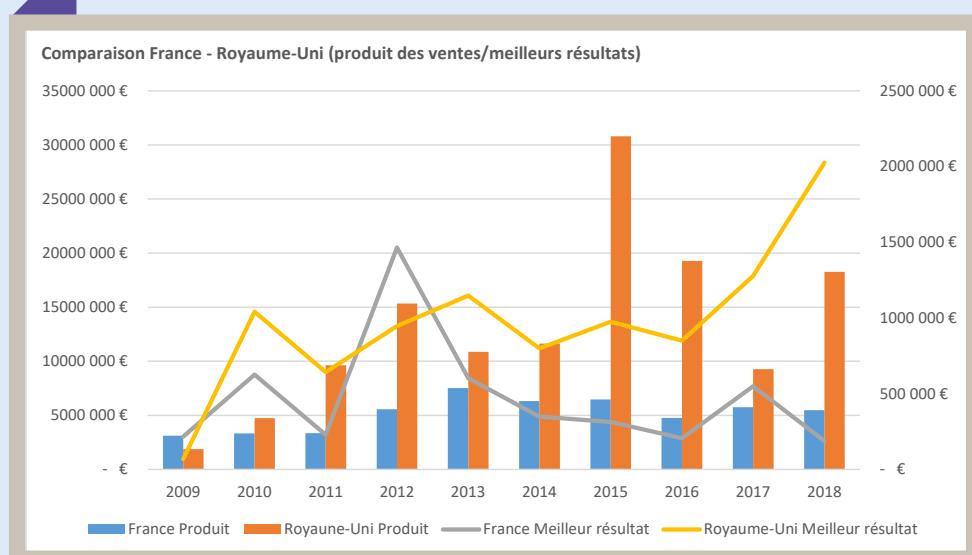
Marché assez stable en nombre de lots vendus au cours des 5 dernières années (1 800/1 900 lots), c'est le deuxième marché d'Europe continentale. Il représente en valeur 33 % de celui du Royaume-Uni (par ailleurs, le marché français est 7 fois plus important en montant de ventes que le marché allemand, et 16 fois plus élevé que celui du marché belge). En 2018, Le prix moyen d'adjudication est de l'ordre de 2 900 € en France contre plus de 7 200 € au Royaume-Uni. C'est-à-dire 2,5 fois plus élevé qu'en France.

France			
Produit	Lots vendus	Meilleur résultat	
2009	3 120 381 €	828	217 000 €
2010	3 339 200 €	857	625 500 €
2011	3 355 068 €	1104	228 750 €
2012	5 572 554 €	1197	1 465 000 €
2013	7 530 245 €	1574	601 500 €
2014	6 318 166 €	1823	349 500 €
2015	6 478 107 €	1918	313 500 €
2016	4 766 095 €	1922	206 250 €
2017	5 752 772 €	1917	549 000 €
2018	5 486 752 €	1875	187 500 €

Royaume-Uni			
Produit	Lots vendus	Meilleur résultat	
2009	1 883 738 €	266	68 960 €
2010	4 731 798 €	334	1 040 733 €
2011	9 630 961 €	496	642 734 €
2012	15 334 900 €	1014	946 178 €
2013	10 867 932 €	984	1 148 392 €
2014	11 620 442 €	1239	799 373 €
2015	30 805 678 €	1639	974 980 €
2016	19 272 511 €	2096	850 816 €
2017	9 265 963 €	1529	1 278 076 €
2018	18 269 127 €	2531	2 025 213 €

Allemagne			
Produit	Lots vendus	Meilleur résultat	
2009	1 713 417 €	822	67 760 €
2010	892 242 €	634	70 180 €
2011	1 207 704 €	697	180 000 €
2012	1 803 158 €	1209	72 500 €
2013	2 446 555 €	1224	101 600 €
2014	1 324 378 €	793	40 000 €
2015	1 059 022 €	391	139 700 €
2016	1 345 721 €	487	102 800 €
2017	1 087 209 €	406	50 000 €
2018	765 619 €	323	85 000 €

Comparaison France – Royaume-Uni (produit des ventes/meilleurs résultats)



Répartition des ventes de céramiques aux enchères par période de création en 2018 © Artprice.com

France		
Produit	Lots vendus	Meilleur résultat
Œuvres créées avant 1900	30 845 €	26
Œuvres créées entre 1900 et 1949	597 033 €	100
Œuvres créées entre 1950 et 2018	2 943 433 €	532

Royaume-Uni		
Produit	Lots vendus	Meilleur résultat
Œuvres créées avant 1900	213 138 €	23
Œuvres créées entre 1900 et 1949	3 316 409 €	346
Œuvres créées entre 1950 et 2018	13 710 602 €	852

Allemagne		
Produit	Lots vendus	Meilleur résultat
Œuvres créées avant 1900	2 023 €	4
Œuvres créées entre 1900 et 1949	68 391 €	45
Œuvres créées entre 1950 et 2018	619 329 €	135

La répartition des ventes en 2018 par période de création

La répartition des ventes de céramiques par période de création met en évidence un trait commun à ces trois marchés : la part majoritaire, tant en nombre d'œuvres vendues qu'en montant des ventes, des œuvres

produites après 1950. Les ventes de céramiques modernes et contemporaines sont donc principalement des ventes de céramiques contemporaines.

Les plus hautes adjudications sont toujours, pour les trois pays, dans la période postérieure à 1900. Par ailleurs, en nombre de lots vendus la période « 1950 à 2018 », celle qui correspond donc à la céramique contemporaine, est nettement majoritaire.

La concentration des ventes en France

En 2018, les ventes du top 100 représentent 2,87 M€ soit 52 % du montant total des ventes de céramique moderne et contemporaine ; le top 5 des lots représente 22 % du montant total des ventes.

Top 5 du top 100 des céramiques vendues aux enchères en France en 2018 (@ Artprice.com)

Artiste	Titre	Année de création	Prix (frais inclus)
Pablo PICASSO (1881-1973)	Tripode	1951	187 500 €
Auguste RODIN & Albert CARRIER-BELLEUSE (XIX-)	Jardinière des Titans		155 000 €
Georges ROUAULT & André METTHEY (XIX-XX)	Vase ovoïde Les trois clownms	1902	104 000 €
Georges JOUVE (1910-1964)	Sculpture	c.1958	91 000 €
François-Xavier LALANNE (1927-2008)	Seau à glace 'Oeuf'	1968	87 500 €
			625 000 €
TOTAL Top 100 France			2 871 306 €
PART du Top 5 dans le Top 100 France			21,77 %

De l'analyse du top 100 en France en 2018, on peut tirer les enseignements suivants :

- cinq artistes concentrent 64 % des œuvres vendues et 74 % du montant des ventes : Pablo Picasso est, de loin, le leader devant Georges Jouve (artiste de rang national). Ces artistes, notamment connus, à l'exception d'un seul (André Borderie), ne sont pas uniquement spécialisés en céramique ;
- pour 16 des 30 artistes mentionnés dans ce top 100, soit 53 %, une seule de leur céramique a été vendue ;
- 83 % des œuvres pour laquelle l'année de production est indiquée, en volume, ont été produites après 1950 et 9 % avant 1945. C'est donc avant tout la céramique « contemporaine » qui constitue l'essentiel des œuvres vendues ;
- le produit des ventes est concentré sur 5 maisons de vente (Christie's, Artcurial, Tajan, Piasa, Millon & associés) lesquelles représentent 59 % des œuvres vendues et 58 % du montant des ventes ;

- la gamme de prix s'étend de 11 102 € à 187 500 €, contre 25 117 € à 167 900 € au Royaume-Uni. Par ailleurs, alors qu'en France 50 % des œuvres du top 100 sont adjugées moins de 20 000 €, au Royaume-Uni 50 % des œuvres du top 100 sont adjugées à plus de 45 500 € (soit donc un montant moyen plus de 2 fois plus élevé qu'en France).

Répartition du top 100 en France

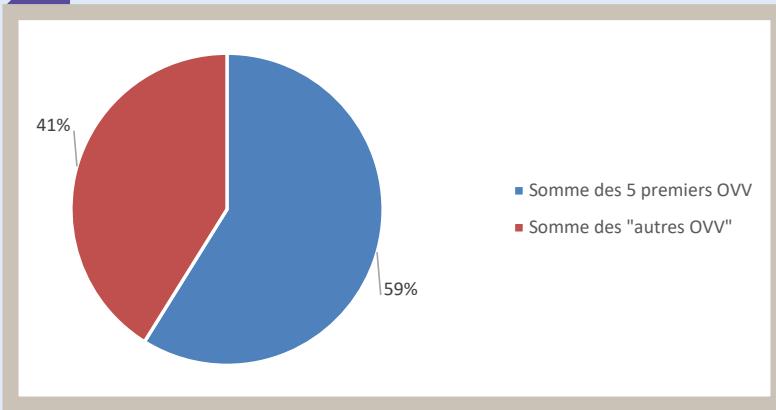
Artiste	Données		Part des 5 premiers artistes en valeur	Part des 5 premiers en nombre d'œuvres
	Somme de Quantité	Somme de Prix (frais inclus)		
Adrien DALPAYRAT (1844-1910)	2	13 650		
André BORDERIE (1923-1998)	6	128 125	4,5%	4,8%
André Fernand THESMAR (1843-1912)	2	22 100		
André-Aleth MASSON (1919-2009)	1	11 102		
Anne DANGAR (1887-1951)	1	13 335		
Auguste RODIN & Albert CARRIER-BELLEUSE (XIX-)	1	155 000	5,4%	0,8%
Bae SEJIN (1981-)	1	11 700		
Bruno GAMBONE (1936-)	10	11 700		
CHU Teh-Chun (1920-2014)	1	14 224		
Claude CONOVER (1907-1994)	1	15 600		
Ettore SOTTSASS (1917-2007)	9	327 600	11,4%	7,3%
Fernand LÉGER (1881-1955)	2	48 750		
François-Xavier LALANNE (1927-2008)	1	87 500		
Georges JOUVE (1910-1964)	26	555 784	19,4%	21,0%
Georges ROUAULT & André METTHEY (XIX-XX)	1	104 000		
Georges ROUAULT (1871-1958)	1	11 875		
Gio PONTI & Richard GINORI (XX-)	3	39 000		
INVADER (1969-)	1	19 575		
Jean BESNARD (1889-1958)	2	41 250		
Jean PUY & André METTHEY (XIX-XX)	1	47 360		
Maria Elena VIEIRA DA SILVA (1908-1992)	1	15 000		
Miquel BARCELÓ (1957-)	2	74 750		
Pablo PICASSO (1881-1973)	37	969 686	33,8%	29,8%
Paul REBEYROLLE (1926-2005)	1	13 200		
René BUTHAUD (1886-1986)	1	14 760		
Stan BITTERS (XX-XXI)	5	18 200		
Théodore DECK (1823-1891)	2	48 360		
Valentine SCHLEGEL & Andrée SCHLEGEL-VILAR (XX-)	1	14 720		
Vilmos ZSOLNAY (1828-1900)	1	23 400		
Total général	124	2 871 306	74,4%	63,7%

Répartition des céramiques modernes et contemporaines vendues aux enchères en France en 2018

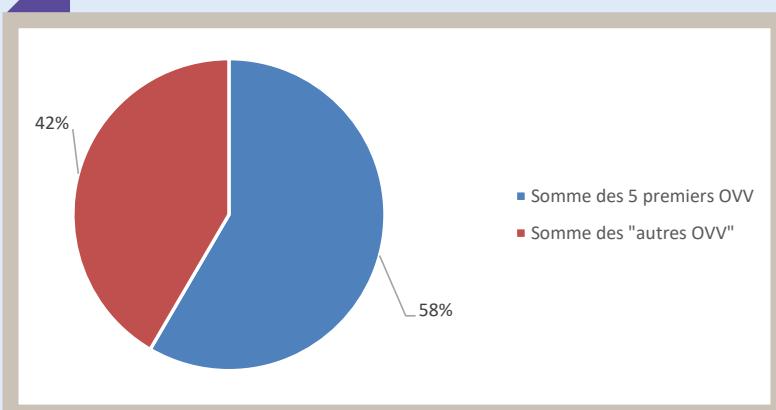
Les parts en volume et en valeur étant quasiment identiques dans les deux graphiques ci-dessous, il en ressort que le marché n'est pas spéculatif et que les prix d'adjudication chez les cinq principales maisons

de vente ne sont pas – en moyenne – plus élevés que ceux des autres maisons de vente.

Part des 5 premiers OVV du top 100 France en nombre d'œuvres



Part des 5 premiers OVV du top 100 France en valeur



Le top 100 des enchères en France

Comparé à celui du Royaume-Uni, qui est le marché dominant, ce top 100 permet de dégager les points suivants :

- la concentration des ventes en 2018 est plus forte au Royaume-Uni qu'en France, le top 5 représentant 33 % du montant des ventes (contre 21,7 % en France) et le top 100 représente 60 % du montant des ventes (contre 52 % en France) ;
- la gamme des prix du top 5 au Royaume-Uni est sensiblement plus élevée qu'en France ;

- alors qu'en France les œuvres du top 5 concernent des artistes tous décédés et qui sont pour 3 d'entre eux (Picasso, Sottsass, Rodin) des artistes de rang international, au Royaume-Uni tous les artistes du top 5 sont de rang international et deux d'entre eux sont vivants et encore actifs tels Grayson Perry¹ et Thomas Schütte².

Top 5 du top 100 des céramiques vendues aux enchères au Royaume-Uni en 2018

(© Artprice.com)

Artiste	Titre	Année de création	Prix (frais inclus)
Lucio FONTANA (1899-1968)	Figura Femminile Con Fiori	1948	2 025 213 €
Pablo PICASSO (1881-1973)	Grand vase aux femmes voilées	1950	551 582 €
Pablo PICASSO (1881-1973)	Gros vase aux huit pieds, Taureau	1952	524 497 €
Roy LICHTENSTEIN (1923-1997)	Ceramic Sculpture #10	1965	351 491 €
Grayson PERRY (1960-)	Barbaric Splendour	2003	251 501 €
			3 704 285 €
TOTAL Top 100 Royaume-Uni			11 054 691 €
PART du Top 5 dans le Top 100 Royaume-Uni			33,51 %

1. Né en 1960, artiste britannique exposé notamment à la Monnaie de Paris en 2018.

2. Né en 1954, artiste allemand, Lion d'Or de la biennale de Venise en 2005 ; œuvres exposées dans plusieurs pays depuis 10 ans.

Répartition du top 100 au Royaume-Uni en 2018

Artiste	Données		Part des 5 premiers artistes en valeur	Part des 5 premiers en nombre d'œuvres
	Somme de Quantité	Somme de Prix (frais inclus)		
Al Weiwei (1957-)	1	142 189		
Bernard Howell LEACH (1887-1979)	2	58 999		
Betty WOODMAN (1930-2018)	1	54 031		
Ettore SOTTSASS (1917-2007)	1	184 928		
Fausto MELOTTI (1901-1986)	2	108 936		
Fernand LÉGER (1881-1955)	1	98 331		
Gordon Mitchell FORSYTH (1879-1952)	1	48 653		
Grayson PERRY (1960-)	8	1 241 463	11,2%	7,8%
Jennifer LEE (1956-)	1	36 595		
Joan MIRO & Josep Llorens ARTIGAS (XX-)	1	71 323		
Lucie RIE (1902-1995)	10	493 894		
Lucio FONTANA (1899-1968)	3	2 146 843	19,4%	2,9%
Luigi ONTANI (1943-)	1	84 284		
Marc CHAGALL (1887-1985)	1	210 941		
Miquel BARCELÓ (1957-)	1	39 333		
Pablo PICASSO (1881-1973)	56	4 753 994	43,0%	54,9%
Paul GAUGUIN (1848-1903)	1	168 568		
Peter VOULKOS (1924-2002)	1	45 500		
René BUTHAUD (1886-1986)	2	36 406		
Roberto LUGO (XX-XXI)	1	39 813		
Roy LICHTENSTEIN (1923-1997)	1	351 491	3,2%	1,0%
Sterling RUBY (1972-)	1	56 875		
Thomas SCHÜTTE (1954-)	2	393 325	3,6%	2,0%
Walter CRANE & Richard JOYCE (XIX-XX)	1	45 791		
Yoshitomo NARA (1959-)	1	142 189		
Total général	102	11 054 691	80,4%	68,6%

La répartition des céramiques vendues par gamme de prix

En 2018 en France, comme au Royaume-Uni et en Allemagne, quasiment une œuvre sur deux est adjugée à moins de 500 €. Une proportion très faible de lots atteint plus de 50 000 € (de 0,3 % à 2 % du nombre total de lots vendus).

Si le prix moyen d'adjudication des lots relevant de la tranche des moins de 500 € est quasiment identique entre les trois pays (autour de 200 €) reflétant pour cette tranche une structure de vente assez homogène, en revanche, pour la catégorie la plus contributive en termes de montant de vente (celle des lots adjugés plus de 50 000 €), les prix moyens par pays sont sensiblement différents (de 85 000 pour l'Allemagne à 159 000 € pour le Royaume-Uni).

	France	Royaume-Uni	Allemagne
Part des lots < 500 € en nombre de lots vendus	46%	53%	52%
Prix moyen du lot vendu (de la tranche < 500 €)	204 €	200 €	217 €
Part des lots > 50000 € en nombre de lots vendus	0,5%	2%	0,3%
Prix moyen du lot vendu (de la tranche > 50000 €)	102 000 €	159 000 €	85 000 €

Répartition des ventes de céramiques aux enchères par gamme de prix en 2018

(© Artprice.com)

France			
	Produit	Lots vendus	Meilleur résultat
< 500€	176 489 €	866	496 €
[500€ - 1 500€[371 970 €	430	1 488 €
[1 500€ - 5 000€[962 926 €	327	4 940 €
[5 000€ - 50 000€[3 057 827 €	243	49 400 €
≥ 50 000€	917 540 €	9	187 500 €

Royaume-Uni			
	Produit	Lots vendus	Meilleur résultat
< 500€	269 242 €	1 344	496 €
[500€ - 1 500€[285 311 €	343	1 489 €
[1 500€ - 5 000€[845 017 €	267	4 990 €
[5 000€ - 50 000€[7 341 753 €	517	49 800 €
≥ 50 000€	9 527 804 €	60	2 025 213 €

Allemagne			
	Produit	Lots vendus	Meilleur résultat
< 500€	36 684 €	169	492 €
[500€ - 1 500€[46 914 €	59	1 464 €
[1 500€ - 5 000€[169 208 €	55	4 902 €
[5 000€ - 50 000€[427 813 €	39	43 125 €
≥ 50 000€	85 000 €	1	85 000 €

Ainsi, par rapport au marché leader britannique, le marché des enchères en France présente essentiellement deux handicaps : proportionnellement 4 fois moins de lots adjugés plus de 50 000 € et un prix unitaire moyen pour cette tranche inférieur de 60 %.

Dans les trois pays européens concernés, le montant des ventes est très majoritairement celui des œuvres créées entre 1950 et 2018 et le produit des ventes est concentré sur la tranche 5 000/50 000 €.

Le regard d'un professionnel sur le marché de la céramique moderne et contemporaine

Selon le responsable de la galerie Stimmung évoluant dans cette spécialité, Augustin David, le marché des enchères en France se focalise sur des valeurs sûres (Picasso, Jouve, Sottsass...), ce qui s'explique notamment par l'influence des décorateurs et de la presse comme prescripteurs qui focalisent l'attention sur l'« extérieur » de l'œuvre, ses attributs symboliques (parfois éloignés des lectures de l'histoire de l'art) et qui tendent à reconduire souvent les quelques noms connus et donc reconnus.

En matière de céramique, il y a encore un retard notable de l'historiographie qui s'explique en priorité par la « tradition » académique française qui en fait un domaine – à part de l'art depuis l'avènement de l'Académie des beaux-arts et ses critères artistiques du xvii^e siècle (hiérarchie des arts, canonisation des formes, institutionnalisation des transmissions du savoir, reproduction des schèmes dominants).

Autrement dit, les noms qui « font » les principales ventes sont liés à la céramique par opportunité et tirent leurs reconnaissances d'autres champs (Picasso, Sottsass, Lalanne, Rodin...). Collectionneurs, marchands et décorateurs réactiveraient cette reproduction permanente des élites par conformisme en usant même des outils intellectuels et rhétoriques qui confortent que l'art céramique resterait une forme d'expression artistique « à part ».

Ce sont plutôt les céramiques de la période 1950-2018 (que celles de la première moitié du xx^e siècle) qui constituent les montants des ventes aux enchères de céramiques tant en France que dans les pays européens étudiés.

Ceci n'est pas étranger au fait que les céramistes de la première partie du xx^e siècle, en dehors de quelques grandes figures (Carriès) n'ont pas bénéficié d'une véritable étude historiographique et d'un soutien des institutions muséales. La demande de céramique moderne se révèle donc assez faible.

Il y a, cependant, sur le marché des enchères, une grande diversité de céramiques modernes et contemporaine issues de collections modestes ou de successions. Il n'y a pas, en France, d'articulation entre le premier marché (celui des galeries) et le second marché (des enchères) dans le domaine de la céramique moderne et contemporaine (comme par exemple, des temps forts communs ou une des calendriers de vente concertés). Ceci pourrait aussi expliquer que le marché des enchères peine à valoriser les céramistes contemporains, au-delà de la dizaine d'artistes déjà reconnus.

CONCLUSION

Les ventes aux enchères de céramiques en France en 2018 dont le montant total (frais inclus) est estimé à 45 M€ sont majoritairement (89 %) des ventes de céramiques anciennes lesquelles ont été dopées cette année par trois ventes exceptionnelles¹ représentant un montant cumulé de 22,3 M€ soit 50 % du montant total des ventes de céramiques.

Le nombre de céramiques vendues en France est estimé à 5 000 (à 62 % des céramiques anciennes) en 2018. Les ventes de céramiques constituent un marché de niche qui, comme d'autres spécialités, se caractérise par une forte polarisation du montant des ventes sur un nombre réduit de lots vendus (recherchés pour leur rareté, leur provenance prestigieuse, leur qualité d'exécution et leur fraîcheur) et une majorité de biens présentée aux enchères de valeur unitaire réduite (moins de 1 000 €) accessibles par un large public d'acheteurs. Les marchés de la céramique ancienne d'une part, et de la céramique moderne et contemporaine d'autre part, sont distincts et le marché français des ventes aux enchères de céramiques d'artistes contemporains vivants est tout juste émergent.

1. Vase impérial en porcelaine de la famille rose (période Qianlong) pour 16,18 M€ (Sotheby's 22 juin 2018) ; gourde en porcelaine (empereur Qianlong) pour 5,08 M€ (Rouillac, 10 juin 2018) ; paire de vases à triple bouche en porcelaine (marque empereur Qianlong) pour 1,07 M€ (Pousse-Cornet, 23 juin 2018).

Sèvres : cuvette courteille en porcelaine tendre

xviii^e siècle, 1784

Pescheteau Badin, le 26 novembre 2018

75 000 €

© Pescheteau-Badin



Chapitre 3

Le cadre juridique, droit et déontologie

I. LE CATALOGUE	253	IV. LE JUBÉ DE CHARTRES ET L'INALIÉNABILITÉ DES BIENS DU DOMAINE PUBLIC	266
1. Les effets juridiques du catalogue de vente aux enchères publiques	254		
2. Les recommandations du CVV pour la rédaction des conditions générales de ventes	256	V. LE DROIT DE SUITE À LA CHARGE DE L'ACHETEUR	268
3. La protection du catalogue au titre du droit d'auteur	260		
II. LA CIVS ET LE TRAITEMENT DES BIENS JUIFS SPOLIÉS DURANT LA DEUXIÈME GUERRE MONDIALE	262		
III. LES ARCHIVES DE LA FRANCE LIBRE	264		

Le chapitre 3 du rapport annuel d'activité du CVV propose traditionnellement une analyse des problématiques juridiques du secteur. Il est, cette année, consacré successivement aux questions juridiques que soulève le catalogue de ventes, à la Commission d'indemnisation des victimes de spoliations (CIVS) et au traitement des biens juifs spoliés durant la Deuxième Guerre mondiale, au statut juridique conféré aux archives de la France Libre par le Conseil d'État, à la décision du Conseil constitutionnel relative au jubé de Chartres qui illustre l'inaliénabilité des biens du domaine public, à la faculté désormais définitivement ouverte par la Cour de cassation de mettre le droit de suite à la charge de l'acheteur.

I. LE CATALOGUE

Par définition, la vente aux enchères publiques est publique. De ce principe, découle un certain nombre d'obligations pour les opérateurs de ventes volontaires : exposition des objets proposés à la vente, ouverture de la vente à tout public, communication des résultats et, préalablement à cela, publicité de la vente.

Cette obligation est prévue par l'article L. 321-11 du code de commerce qui dispose que « *chaque vente volontaire de meubles aux enchères publiques donne lieu à une publicité sous toute forme appropriée* ». Cette publicité doit *a minima* comprendre les informations énumérées par l'article R. 321-33 du même code qui dispose que « *La publicité prévue au premier alinéa de l'article L. 321-11 précise au moins la date et le lieu de la vente projetée, la dénomination de l'opérateur de ventes volontaires ainsi que la date de sa déclaration auprès du Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, le nom de la personne habilitée qui dirige la vente et, le cas échéant, le numéro de la déclaration faite en application de l'article L. 321-24. / Elle doit également mentionner : 1° La qualité de commerçant ou d'artisan du vendeur lorsque les biens neufs mis en vente sont produits par lui ; / 2° Le caractère neuf du bien ; 3° Le cas échéant, la qualité de propriétaire du bien mis en vente lorsque celui-ci est l'opérateur de ventes volontaires aux enchères publiques organisateur ou son salarié, dirigeant ou associé ainsi que lorsqu'il est un expert intervenant* ».

dans l’organisation de la vente ; 4° L’intervention d’un expert dans l’organisation de la vente ; 5° La mention du délai de prescription prévu à l’article L. 321-17. »

Les textes ne précisent cependant pas la nature du support de cette publicité préalable à la vente. L’opérateur de ventes volontaires peut ainsi choisir de publier une annonce dans la presse locale ou nationale ou sur un site internet, coller des affiches dans le voisinage ou encore distribuer la liste des lots à vendre dans la salle.

La forme la plus aboutie de cette publicité préalable reste cependant le catalogue. À la fois outil de promotion de la maison de vente et de la vente, il résume à lui seul la vente aux enchères publiques programmée.

Son objet est double : présenter les objets proposés à la vente et fixer les modalités de la vente au sein des conditions générales de ventes. L’opérateur de ventes volontaires engage sa responsabilité sur les données qu’il délivre dans le corps du catalogue. Il bénéficie également de droits sur son catalogue, protégé comme œuvre de l’esprit sous certaines conditions.

Le présent chapitre a pour objet de présenter les effets juridiques de la description des biens inclus aux catalogues puis les recommandations du Conseil des ventes dans la

rédaction des conditions générales de ventes avant d’exposer brièvement le principe de protection du catalogue au titre du droit d’auteur.

1. Les effets juridiques du catalogue de vente aux enchères publiques

La fonction première du catalogue de vente aux enchères publiques, outre la satisfaction de l’obligation légale de publicité préalable, est de présenter les biens qui sont proposés à la vente dans la phase précontractuelle¹. En figeant la description du bien qui fera l’objet de la vente, le catalogue produit des effets juridiques tant pour l’opérateur que pour la relation entre le vendeur et l’acquéreur.

L’opérateur de ventes volontaires engage sa responsabilité sur les mentions qu’il porte dans le catalogue de vente. Conformément au principe dégagé par une jurisprudence constante, celui qui affirme l’authenticité d’une œuvre d’art sans assortir son avis de réserves, engage sa responsabilité. Il s’en déduit pour l’opérateur et l’expert de la vente – si expert il y a – la nécessité de veiller au contenu du catalogue et, plus précisément, à la description des lots vendus. La demande est particulièrement délicate s’agissant d’œuvres d’art. Outre leur matérialité (dimensions, support, medium...), les œuvres se définissent largement au regard de

1. Sur ces questions, cf. l’article du Professeur Françoise Labarthe, *Recueil Dalloz*, 2011, p. 1779 et s. : « La valeur contractuelle du catalogue dans les ventes aux enchères publiques ».

leur authenticité, perçue comme le lien qui rattache l'œuvre à son origine culturelle. Le « décret Marcus » - décret n° 81-255 du 3 mars 1981 sur la répression des fraudes en matière de transactions d'œuvres d'art et d'objets de collection - énumère ainsi la dénomination des œuvres en fonction de leur degré d'authenticité. Ainsi, sera considérée comme produite par l'artiste, l'œuvre décrite selon les termes de l'article 3 du décret qui prévoit : « *À moins qu'elle ne soit accompagnée d'une réserve expresse sur l'authenticité, l'indication qu'une œuvre ou un objet porte la signature ou l'estampille d'un artiste entraîne la garantie que l'artiste mentionné en est effectivement l'auteur. / Le même effet s'attache à l'emploi du terme "par" ou "de" suivie de la désignation de l'auteur. / Il en va de même lorsque le nom de l'artiste est immédiatement suivi de la désignation ou du titre de l'œuvre.* » L'opérateur qui décrit comme tel une œuvre engage sa responsabilité sur cette attribution.

À l'inverse, il n'engage pas sa responsabilité lorsqu'il crée un aléa quant à l'attribution de l'œuvre à un artiste par l'emploi de la mention « attribué à », visée à l'article 4 du décret, qui ne confère pas la garantie qu'il en soit effectivement l'auteur et, de ce fait, n'engage pas la responsabilité de l'opérateur que

l'œuvre s'avère par la suite authentique ou non.

Les mentions « atelier de », « école de », « dans le goût de », « style », « manière de », « genre de », « d'après », « façon de », qui expriment un lien de rattachement à l'artiste cité de plus en plus lointain, ne confèrent aucune garantie particulière quant à leur auteur. Elles n'engagent pas la responsabilité de l'opérateur sur le défaut d'attribution de l'œuvre, sauf à ce qu'il soit reproché d'avoir, par l'emploi de l'une de ces mentions, exclut que l'œuvre puisse, comme devait le révéler une expertise postérieure, dans une affaire célèbre, être de la main de l'artiste, motivant ainsi une action en responsabilité engagée par le vendeur lésé par cette erreur d'identification de l'œuvre¹.

Par ailleurs, l'authenticité d'œuvres ou d'objets pour lesquels la personne de l'auteur n'est pas significative peut être appréciée au regard d'autres critères tels que la période ou le lieu de production ou l'usage au cours d'un rite.

D'autres informations portées dans le catalogue sont déterminantes, qu'il s'agisse de l'état de l'œuvre, en précisant notamment l'existence et la consistance de restaurations ou de son pedigree.

Les erreurs commises par l'opérateur dans la description des œuvres

1. Cf. l'arrêt de la Cour de cassation du 17 septembre 2003 (n° 01-15306) dans l'affaire du Poussin (*la fuite en Égypte*) des Frères Pardo.

portées au catalogue peuvent ainsi engager sa responsabilité en considération du préjudice qu'elles ont causé.

Mais les mentions du catalogue sont également la base de la transaction entre le vendeur et l'adjudicataire. Elles attestent des qualités de l'œuvre sur lesquelles les parties se sont entendues, qualités essentielles définies par l'article 1133 du code civil qui dispose que « *les qualités essentielles de la prestation sont celles qui ont été expressément ou tacitement convenues et en considération desquelles les parties ont contracté* ». L'erreur sur l'une de ses qualités essentielles justifie la nullité de la vente ; elle fonde l'essentiel du contentieux de la vente d'œuvres d'art. Il revient alors au vendeur ou à l'acheteur qui poursuit la nullité de la vente d'une œuvre de démontrer qu'une erreur a été commise sur l'une des qualités essentielles, l'authenticité principalement, de l'œuvre vendue. Or cette erreur est appréciée par rapport à la description qui en est faite dans le catalogue, description reportée ensuite sur le procès-verbal de vente et le bordereau de vente, extrait du procès-verbal qui tient lieu de facture.

Au regard de ses effets juridiques, le catalogue est donc bien plus qu'un simple document de promotion de la vente. Son élaboration requiert une attention toute particulière des opérateurs de ventes volontaires.

2. Les recommandations du CVV pour la rédaction des conditions générales de ventes

Les conditions générales de ventes (CGV) définissent les modalités d'organisation des ventes aux enchères publiques d'un opérateur de ventes volontaires (OVV). Elles ne sont encadrées par aucun texte et leur conception est libre dès lors qu'elles ne violent aucune disposition légale ou réglementaire en vigueur. Elles figurent généralement dans les catalogues de vente de l'opérateur, étant entendu que celles qui sont portées sur internet doivent être identiques. Par cette publicité, elles deviennent ainsi opposables au public.

Dans sa mission de veille du secteur, le Conseil des ventes, qui a souvent été interpellé sur les CGV des opérateurs, a pu constater une grande disparité dans leurs rédactions. Il a jugé utile, dans ces conditions, d'élaborer une série de recommandations n'ayant pas valeur réglementaire mais propres à optimiser la relation entre les opérateurs et leurs clients. Le Conseil des ventes a ainsi entrepris de rappeler les clauses à proscrire comme contraires à la loi ainsi que les informations qui doivent obligatoirement être portées à la connaissance du public avant de formuler des propositions de rédaction de clauses, la reprise de ces dernières étant laissée à l'appréciation de chaque opérateur.

2.1 Les informations obligatoires

Les opérateurs de ventes volontaires ont l'obligation de porter certaines informations à la connaissance du public. Les CGV sont l'occasion de publier ces informations¹.

Les informations concernées sont les suivantes :

- délai de prescription de cinq ans pour l'action en responsabilité de l'OVV ou de l'expert² ;
- montant des commissions et frais TTC ;
- le cas échéant, adhésion de l'OVV à un service de gestion d'un fichier des impayés ;
- possibilité de saisir le commissaire de gouvernement en vue de chercher une solution amiable à un litige ;
- rappel de l'existence du *Recueil des obligations déontologiques*.

2.2 Les clauses interdites

Un certain nombre de clauses doivent être écartées des CGV. Contraires à la loi, elles ne peuvent produire aucun effet juridique. Leur seule présence est cependant susceptible d'influencer le comportement des clients non avertis de leur inopérabilité ce qui justifie que le Conseil des ventes, quand il en a connaissance, demande leur suppression.

Il en va ainsi des clauses qui exonèrent l'opérateur de ventes volontaires ou le commissaire-priseur de leur responsabilité en opposition avec les termes de l'article L. 321-17 du code de commerce qui dispose en ses deux premiers alinéas que « *Les opérateurs de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques mentionnés à l'article L. 321-4 et les officiers publics ou ministériels compétents pour procéder aux ventes judiciaires et volontaires ainsi que les experts qui les assistent dans la description, la présentation et l'estimation des biens engagent leur responsabilité au cours ou à l'occasion des prisées et des ventes de meubles aux enchères publiques, conformément aux règles applicables à ces ventes. / Les clauses qui visent à écarter ou à limiter leur responsabilité sont interdites et réputées non écrites [...]*

À titre d'exemple, les clauses suivantes, repérées dans des catalogues, doivent être écartées : « *L'opérateur ne sera pas tenu responsable des éventuelles erreurs ou inexactitudes imprimées au catalogue ou au site internet.* » ; « *Aucune vente ne peut être rendue non valide en raison d'une erreur de description d'un ou de plusieurs lots dans le catalogue* » ; « *Les*

¹. Elles viennent s'ajouter aux informations relatives aux coordonnées et au numéro de déclaration de l'OVV, du commissaire-priseur qui dirigera la vente, du ou des experts ainsi que les dates et lieu de vente.

². Le 3^e alinéa de l'article L. 321-17 du code de commerce dispose : « Les actions en responsabilité civile engagées à l'occasion des prisées et des ventes volontaires et judiciaires de meuble aux enchères publiques se prescrivent par cinq ans à compter de l'adjudication ou de la priseée. Mention de ce délai de prescription doit être rappelée dans la publicité prévue à l'article L. 321-11. »

informations portées au catalogue sont données à titre indicatif. Elles n’engagent nullement leur responsabilité et ne pourront être à l’origine d’une réclamation juridique » ; « L’OVV n’accepte aucune responsabilité et ne fournit aucune garantie quant à la fidélité du contenu des informations incluses dans le présent site internet. »

2.3 Les clauses recommandées

Le Conseil des ventes a listé un certain nombre de clauses dont il considère qu’elles peuvent enrichir les CGV, notamment dans leur objectif de facilitation des relations avec le public. Non obligatoires, ces clauses qui relèvent souvent du bon sens, peuvent s’avérer efficaces en termes de prévention des litiges.

Il est ainsi conseillé aux opérateurs de préciser dans les CGV les modalités d’assurance des biens vendus après leur adjudication, sachant que celle-ci emporte transfert immédiat de la propriété du bien concerné. L’opérateur pourra préciser s’il entend continuer d’assurer le bien pendant un certain délai jusqu’à son retrait par l’acquéreur ou, à l’inverse, s’il revient à ce dernier

d’assumer cette assurance dès le moment de l’adjudication.

Les CGV sont également le support qui permet à l’opérateur de ventes volontaires de fixer les modalités spécifiques d’organisation de la vente qu’il entend imposer telles que :

- prévoir une règle d’inscription préalable des personnes qui souhaitent enchérir sur internet ou en salle ;
- rappeler que le commissaire-priseur dispose de la maîtrise de la vente et qu’il est, à ce titre, celui qui décide de l’ordre de présentation des lots, du montant de la mise à prix des biens proposés à la vente, du pas d’enchères ;
- prévoir des règles de traitement des incidents pour rectifier la description d’un lot en cas de besoin, trancher un litige entre deux enchères simultanées, par exemple en donnant priorité à la salle, décider de la conduite à tenir en cas de rupture de liaison internet ;
- énoncer les conditions dans lesquelles il est possible d’enchérir « à distance », par téléphone, internet ou ordre d’achat, en rappelant qu’il s’agit d’un service

La traversée de la mer Rouge

Frans Francken II (1581-1642)

Boisseau-Pomez, le 29 novembre 2018

1200 000 €

© Studio Sebert Photographes



supplémentaire proposé par l'OVV, ce dernier étant alors susceptible de limiter sa responsabilité en cas d'incident technique (rupture de réseau...) ;

- exposer les modalités de stockage (le stockage des lots vendus est un service qui peut être facturé par l'opérateur) et de retrait des biens vendus (l'opérateur met les lots vendus à la disposition des acquéreurs et il peut fixer les conditions de mise à disposition, d'enlèvement ou d'expédition des objets, le cas échéant moyennant facturation du service) ;

- exposer les modalités de paiement qui, par principe, se fait « au comptant », avec des précisions quant aux limitations de paiement en espèces fixées par les articles L. 112-6 et D. 112-3 du code monétaire et financier et aux conséquences du défaut de paiement (la « réitération des enchères », expression qui a remplacé la « folle enchère » pour ce qui concerne les ventes volontaires) consistant, pour l'enchérisseur défaillant, en la possibilité de faire l'objet d'une action en responsabilité et de se voir inscrit sur un fichier des mauvais payeurs (si l'OVV a souscrit à un service de gestion d'un tel fichier).

L'opérateur pourra, par ailleurs, utiliser les CGV pour fixer la loi applicable au contrat (dans une clause qui pourrait être ainsi libellée : « *La loi française seule régit l'ensemble des relations contractuelles entre les parties.* ») afin d'écartier le risque de

voir revendiquée la mise en œuvre d'une loi étrangère.

L'opérateur pourra également rappeler les législations particulières auxquelles certains biens, tels que les armes (code de la sécurité intérieure) ou les biens composés en tout ou en partie d'espèces animales ou végétales protégées (CITES), sont soumis.

Il pourra en faire de même à l'égard des règles relatives au droit de suite, au droit de préemption de l'État (la clause pourrait être ainsi libellée : « *L'État français dispose d'un droit de préemption des œuvres vendues conformément aux textes en vigueur. L'exercice de ce droit intervient immédiatement après l'adjudication, le représentant de l'état manifestant alors la volonté de ce dernier de se substituer au dernier enchérisseur, et devant confirmer la préemption dans les 15 jours.* ») ou aux règles relatives à l'exportation de biens culturels (en rappelant, par exemple, pour ce de dernier cas, que l'acheteur ne peut conditionner son paiement à l'obtention du certificat d'exportation).

Les CGV sont enfin l'occasion pour l'opérateur d'un rappel concernant les conséquences de la protection conférée par le droit d'auteur. Il pourra y exposer qu'il dispose d'une autorisation pour les œuvres et rappeler que l'acquéreur ne dispose d'aucun droit d'auteur sur l'œuvre qu'il acquiert (une clause peut être ainsi libellée : « *La vente des biens proposés n'emporte en aucun cas*

la cession des droits de propriété intellectuelle sur ceux-ci, tels que notamment les droits de reproduction ou de représentation.»)

Il peut également signaler que le catalogue de l'OVV est lui-même protégé au titre du droit d'auteur, par exemple par une clause ainsi libellée : « *l'OVV... est propriétaire du droit de reproduction de son catalogue. Toute reproduction de celui-ci est interdite et constitue une contrefaçon à son droit.* »

3. La protection du catalogue au titre du droit d'auteur

Un arrêt de la Cour de cassation du 5 avril 2018 (n° 13-21001) est venu confirmer l'existence d'un droit d'auteur dont bénéficient les opérateurs de ventes volontaires sur leur catalogue. Ce contentieux opposait une société de ventes volontaires¹ (la SVV) et un photographe auteur de clichés présentés dans les catalogues de ventes à la société Artpice qui reproduisait des catalogues au sein de la base de données d'œuvres d'art qu'elle a pour objet de créer et d'exploiter. Artpice reprochait à la cour d'appel de Paris de l'avoir, dans son arrêt du 26 juin 2013, condamnée à payer des dommages et intérêts en réparation d'actes de contrefaçon de droits d'auteur par reproduction de catalogues. Elle reprochait à la cour d'appel de n'avoir pas montré en quoi, au-delà de leur

aspect purement fonctionnel, ces catalogues de ventes aux enchères publiques portaient l'empreinte de la personnalité de leur auteur qui leur aurait conféré le caractère d'œuvre originale propre à les faire bénéficier de la protection du droit d'auteur, soutenant que ni les choix qui avaient présidé à la réalisation des catalogues, ni la nouveauté que ces derniers représentaient à l'égard des autres catalogues ne suffisaient à établir cette empreinte.

La Cour de cassation a rejeté ce moyen et confirmé l'arrêt de la cour d'appel de Paris et reconnu la qualité d'œuvre originale du catalogue dans les termes suivants : « *Mais attendu que l'arrêt relève que chaque catalogue comprend, outre une présentation méthodique et ordonnée des lots, une notice biographique des auteurs des œuvres et une description de celles-ci qui les replace dans leur contexte historique, culturel ou social ; qu'il ajoute que les catalogues d'objets d'art décoratif donnent à voir les mobiliers in situ, à l'aide de photographies anciennes des salles où ils étaient exposés, que les catalogues d'affiches en donnent une présentation organisée par motifs, périodes, écoles ou régions, et que le choix de la photographie de l'objet illustrant la couverture dont la mise en page s'étend à la tranche et au dos reflète une recherche esthétique ; que la cour d'appel a ainsi, sans se contredire, la pièce 71 b étant composée de deux catalogues, estimé que*

1. SVV Camard et Associés.

l'ensemble de ces caractéristiques traduisait un parti pris esthétique empreint de la personnalité des auteurs des catalogues, justifiant ainsi légalement sa décision. »

La Cour de cassation a ainsi pris la peine de détailler le travail « original » entrepris pour la réalisation des catalogues concernés : présentation méthodique et ordonnée des lots, biographie des artistes, description des œuvres les plaçant dans leur contexte historique, culturel ou social, présentation des objets d'art décoratif *in situ*, présentation des affiches organisée par motifs, périodes, écoles ou régions, choix de la photographie de couverture reflétant une recherche esthétique... Ces critères permettent à la Cour de cassation d'identifier l'empreinte personnelle de l'auteur du catalogue. Il justifie ainsi sa protection au titre du droit d'auteur et soumet sa reproduction à autorisation. On peut cependant considérer que cette protection sera réservée aux catalogues « élaborés » fruits d'une véritable démarche créative de l'opérateur et qu'elle ne concernera pas les catalogues courants, simple liste de biens proposés à la vente.

L'arrêt reconnaît par ailleurs également le caractère d'œuvre originale aux photos reproduites dans les catalogues de vente. La Cour considère en effet que ces photos portent l'empreinte de leur auteur

soulignant que « [...] les œuvres photographiques considérées se caractérisent par une recherche esthétique de positionnement de chacun des objets représentés et, pour certains d'entre eux, par un cadrage sur un détail, ou encore par le positionnement de plusieurs objets sur la même photographie, en opposition ou en complémentarité les uns par rapport aux autres, notamment pour les meubles ou les ensembles de tables, créant ainsi une "dynamique particulière" ; [...] que, pareillement, le cadrage et l'angle de prise de vue des objets, tels que les meubles et les accessoires de la maison, reflètent des choix esthétiques arbitraires, les objets étant photographiés en studio, parfois de biais ou à distance, avec une utilisation recherchée des jeux d'ombres et de lumières par le recours à un flash pour créer des ombres portées mettant en valeur l'objet photographié comme le fait le choix des dégradés particuliers du fond des photographies » et qu'en outre, le photographe « [...] justifie d'un travail particulier de post-production à l'aide de logiciels spécialisés afin, notamment, de calibrer les couleurs et les contrastes ». Par un joli paradoxe, le catalogue et les photos qui le composent prennent ainsi la consistance juridique des œuvres dont ils assurent la promotion.

II. LA CIVS ET LE TRAITEMENT DES BIENS JUIFS SPOLIÉS DURANT LA DEUXIÈME GUERRE MONDIALE

2018 a vu le décret du 10 septembre 1999 qui a créé la Commission d'indemnisation des victimes de spoliation¹ (CIVS) entrer dans sa vingtième année d'application.

Un décret du 1^{er} octobre 2018 est venu l'enrichir. Il a notamment pour objet d'élargir le champ d'intervention de la CIVS dont les missions sont désormais ainsi définies par les articles 1 et suivant qui disposent :

Article 1^{er} : « *Il est institué auprès du Premier ministre une commission chargée d'examiner les demandes individuelles présentées par les victimes ou par leurs ayants droit pour la réparation des préjudices consécutifs aux spoliations de biens intervenues du fait des législations antisémites prises, pendant l'Occupation, tant par l'occupant que par les autorités de Vichy.* »

La commission est chargée de rechercher et de proposer les mesures de réparation, de restitution ou d'indemnisation appropriées. »

Article 1-1 : « *La commission est également compétente pour proposer au Premier ministre, de sa*

propre initiative ou à la demande de toute personne concernée, toute mesure nécessaire de restitution ou, à défaut, d'indemnisation, en cas de spoliations de biens culturels intervenues du fait de législations antisémites en vigueur pendant l'Occupation, notamment lorsque ces biens ont été intégrés dans les collections publiques ou récupérés par la France après la Deuxième Guerre mondiale et confiés depuis lors à la garde des musées nationaux. »

Article 1-2 : « *Sur demande de toute personne concernée, de la commission ou de sa propre initiative, le ministre chargé de la culture instruit les cas de spoliations de biens culturels mentionnés à l'article 1-1, notamment par la recherche de leurs propriétaires et de leurs héritiers [...]. »*

La création et l'activité de la CIVS ont été et sont capitales dans le traitement des cas de spoliation. Il n'entre cependant pas dans son objet de traiter les cas de revendication d'œuvres passant sur le marché de l'art. Le principe de leur restitution découle des termes de ordonnance n° 45-770 du 21 avril 1945 portant deuxième application de l'ordonnance du 12 novembre 1943 sur la nullité des actes de spoliation accomplis par l'ennemi ou sous son contrôle et édictant la restitution aux victimes de ces actes de leurs

¹. Décret n° 99-778 du 10 septembre 1999 instituant une commission pour l'indemnisation des victimes de spoliations intervenues du fait des législations antisémites en vigueur pendant l'Occupation.

biens qui ont fait l'objet d'actes de disposition dont l'article 1^{er} dispose que « *Les personnes physiques ou morales ou leurs ayants cause dont les biens, droits ou intérêts ont été l'objet, même avec leur concours matériel, d'actes de disposition accomplis en conséquence de mesure de séquestration, d'administration provisoire, de gestion, de liquidation, de confiscation ou de toutes autres mesures exorbitantes du droit commun en vigueur au 16 juin 1940 et accomplis, soit en vertu des prétendus lois, décrètes et arrêtés, règlements ou décisions de l'autorité de fait se disant gouvernement de l'État français, soit par l'ennemi, sur son ordre ou sous son inspiration, pourront, sur le fondement, tant de l'ordonnance du 12 novembre 1943 relative à la nullité des actes de spoliation accomplis par l'ennemi ou sous son contrôle, que de l'ordonnance du 9 août 1944 relative au rétablissement de la légalité républicaine sur le territoire continental, en faire constater la nullité. / Cette nullité est de droit.* »

Ce décret intervient dans un contexte de réorganisation du processus de restitution des biens culturels spoliés¹. Un nouveau service, la Mission de recherche et de restitution des biens culturels spoliés, a été créé² auprès du ministre de la Culture pour l'instruction

des demandes de restitution ou d'indemnisation.

L'organisation prévoit désormais que toute victime de spoliation ou toute personne intéressée puisse saisir la CIVS, qui charge ensuite la nouvelle Mission d'instruire ces demandes avant de formuler des recommandations de réparation au premier ministre qui, *in fine*, se voit attribué le pouvoir de décider de l'indemnisation ou de la restitution.

Gageons que cette nouvelle organisation aide à la résolution de cas que l'écoulement du temps rend de plus en plus en plus complexe, ainsi qu'il ressort, par exemple, de l'arrêt de la Cour d'appel de Paris du 2 octobre 2018 (n° 17/20580) confirmant la restitution aux descendants de Simon Bauer du tableau « la cueillette des pois » de Camille Pissaro qui en avait été spolié en 1942.

Le parcours de ce tableau, passé entre les mains de grandes maisons de vente et d'institutions nationales sans avoir été identifié comme objet de spoliation avant d'être acheté lors d'une vente aux enchères publiques à New York en 1995 par les époux Toll qui l'ont prêté au musée Marmottan pour une exposition au cours de laquelle il devait être saisi pour être restitué montre les difficultés soulevées par la délicate question des restitutions.

1. Cette question a fait l'objet en juin 2017 d'un vade-mecum relatif au traitement des biens culturels spoliés élaboré conjointement par le Conseil des ventes et la CIVS.

2. Cette Mission a finalement été créée par un arrêté du 16 avril 2019, publié au JO du 17 avril 2019.

III. LES ARCHIVES DE LA FRANCE LIBRE

Les tourments de l'histoire de France durant la Deuxième Guerre mondiale soulèvent également des difficultés s'agissant des archives y afférentes. L'existence simultanée du régime de Vichy et de la France libre pose la question du régime applicable aux archives de l'une et l'autre de ces entités et, plus précisément, la question de leur nature publique ou privée.

Les archives publiques sont définies par l'article L. 211-4 du code du patrimoine qui dispose que « Les archives publiques sont : 1^o *Les documents qui procèdent de l'activité de l'État, des collectivités territoriales, des établissements publics et des autres personnes morales de droit public. Les actes et documents des assemblées parlementaires sont régis par l'ordonnance n° 58-1100 du 17 novembre 1958 relative au fonctionnement des assemblées parlementaires ; 2^o Les documents qui procèdent de la gestion d'un service public ou de l'exercice d'une mission de service public par des personnes de droit privé ; 3^o Les minutes et répertoires des officiers publics ou ministériels et les registres de conventions notariées de pacte civil de solidarité.* » Ces archives sont inaliénables et imprescriptibles. Ainsi,

elles peuvent, lorsqu'elles sont en mains privées, être revendiquées par l'État et ce, quels que soient les motifs et la durée de la détention, conformément aux dispositions de l'article 212-1 du même code. Il en va bien évidemment différemment des archives privées qui peuvent faire l'objet de transactions comme tout bien culturel. L'enjeu de la détermination de la nature publique ou privée des archives est donc d'importance compte tenu de la possibilité de voir les archives publiques revendiquées¹. Il convient à cet égard de rappeler que les juridictions de l'ordre judiciaire, juges de la propriété, sont compétentes pour connaître des actions en revendication ou en contestation de la revendication mais qu'elles peuvent saisir les juridictions administratives de questions relatives à la nature publique des archives.

Si la nature publique des archives ne fait pas de doute dès lors qu'elles émanent du Gouvernement, la concomitance du régime de Vichy et de la France libre pose problème à cet égard.

Par une curieuse ironie de l'histoire, les deux juridictions suprêmes ont été invitées à statuer, dans un délai très rapproché, sur la nature de documents émanant pour les uns du maréchal Pétain et pour les autres du Général de Gaulle. La Cour de cassation² et le Conseil

1. Cf. le vade-mecum de la revendication des archives publiques élaboré par le Conseil des ventes avec le Comité interministériel aux Archives de France.

2. Arrêt de la Cour de cassation du 22 février 2017, n° 16-12922.

d'État¹ ont apporté une réponse circonscrite à leur saisine, succincte pour ce qui concerne la Cour de cassation et plus développée pour le Conseil d'État.

Dans un arrêt du 22 février 2017 (n° 16-12922), la Cour de cassation avait reconnu la qualité d'archives publiques à plusieurs documents de la main de Philippe Pétain dans un attendu lapidaire formulé comme suit : « *et attendu, d'abord, qu'après avoir constaté que certains documents émanaient de Philippe Pétain, alors chef de l'État français, la cour d'appel a exactement décidé, abstraction faite des motifs surabondants portant sur la valeur historique de ces écrits, qu'ils avaient la qualité d'archives publiques* ». La revendication du ministre de la culture était ainsi validée.

Il devait en aller de même un an plus tard pour le Conseil d'État dans un arrêt du 13 avril 2018, pour un ensemble de trois cent treize brouillons manuscrits de télégrammes écrits par le général de Gaulle, pris en sa qualité de chef de la France libre, entre décembre 1940 et décembre 1942, conservés par sa secrétaire et proposé à la vente par les descendants de celle-ci. Sans se prononcer sur la légitimité de la France libre, le Conseil d'État, se fondant sur les dispositions de l'ordonnance du 9 août 1944 rela-

tive au rétablissement de la légalité républicaine sur le territoire continental qui prévoit en son article 1^{er} que « *la forme du Gouvernement de la France est et demeure la République. En droit celle-ci n'a pas cessé d'exister* », considère que « [...] *la France libre et la France combattante et, par la suite, le Comité français de la libération nationale et le Gouvernement provisoire de la République française, ont été, à compter du 16 juin 1940, dépositaires de la souveraineté nationale et ont assuré la continuité de la République. Il s'ensuit que les documents qui émanent de ces institutions et de leurs dirigeants et représentants procèdent de l'activité de l'État et constituent, dès lors, des archives publiques* ».

Ainsi reconnues comme publiques², les archives de la France libre sont ainsi soumises aux règles d'inaliénabilité et d'impréscriptibilité et, à ce titre, susceptibles de revendication par l'État.

À ce stade, tant les archives de la France libre que celles du régime de Vichy peuvent être revendiquées en tant qu'archives publiques par les services des archives de France. Les circonstances exceptionnelles de l'histoire justifient que les mêmes règles s'appliquent aux archives des deux entités.

1. Arrêt du Conseil d'État 13 avril 2018, n° 410939.

2. Sur cette décision, voir l'article d'Olivier Beaud : « Retour sur la question des télégrammes du général de Gaulle » in Recueil Dalloz, 13 décembre 2018 n° 43, p. 2373 et s.

IV. LE JUBÉ DE CHARTRES ET L'INALIÉNABILITÉ DES BIENS DU DOMAINE PUBLIC

Le dossier de la domanialité du jubé de Chartres a conduit le Conseil constitutionnel, saisi par la Cour de cassation¹ à se prononcer sur la constitutionnalité des règles d'inaliénabilité et d'impréscriptibilité des biens appartenant au domaine public mobilier.

Le contentieux opposait la galerie Brimo de la Roussilhe qui avait découvert et identifié un fragment du jubé de la cathédrale de Chartres à l'État qui revendiquait le fragment en question comme bien appartenant au domaine public².

La galerie, qui s'est vu opposer les règles d'inaliénabilité et d'impréscriptibilité de l'article L. 3111-1 du code général de la propriété des personnes publiques³ (CGPPP) a alors soumis la question suivante « *Les dispositions de l'article L. 3111-1*

du code général de la propriété des personnes publiques, en ce qu'elles ne prévoient pas de dérogation pour les meubles corporels acquis de bonne foi, méconnaissent-elles les droits et libertés garantis par les articles 4 et 16 de la Déclaration des droits de l'homme et du citoyen⁴ ?

La galerie soutenait que le risque de revendication pesant sur chaque acquéreur d'un bien culturel à raison des principes d'inaliénabilité et d'impréscriptibilité du domaine public menaçait la « sécurité des transactions » en méconnaissance du droit à la protection des situations légalement acquises. Elle tentait ainsi – vainement – de faire valoir la bonne foi de la détention du bien par une personne privée et la croyance légitime de cette dernière en une situation juridiquement sécurisée.

Le Conseil constitutionnel rejettait l'argumentaire en soulignant qu'il résultait des règles de la domanialité : « [...] qu'aucun droit de propriété sur un bien appartenant au domaine public ne peut être valablement constitué au profit de tiers et, d'autre part,

1. Arrêt du 5 septembre 2018.

2. Il convient cependant de rappeler que, dans un premier temps, la galerie avait sollicité un certificat d'exportation qui lui avait été refusé, le fragment ayant été qualifié de trésor national. Conformément au mécanisme prévu par le code du patrimoine, l'État avait alors formulé une proposition d'acquisition rejetée par la galerie à raison d'un désaccord sur le prix. Ce n'est qu'ensuite que l'État a formulé sa revendication comme bien appartenant au domaine public.

3. L'article L. 3111-1 du CGPPP dispose : « Les biens des personnes publiques mentionnées à l'article L. 1, qui relèvent du domaine public, sont inaliénables et imprescriptibles. »

4. Les articles 4 et 16 de la Déclaration des droits de l'homme et du citoyen disposent : Art. 4 : « La liberté consiste à pouvoir faire tout ce qui ne nuit pas à autrui : ainsi, l'exercice des droits naturels de chaque homme n'a de bornes que celles qui assurent aux autres Membres de la Société la jouissance de ces mêmes droits. Ces bornes ne peuvent être déterminées que par la Loi. »

Art. 16 : « Toute société dans laquelle la garantie des droits n'est pas assurée, ni la séparation des pouvoirs déterminée, n'a point de Constitution. »

qu'un tel bien ne peut faire l'objet d'une prescription acquisitive en application de l'article 2276 du code civil au profit de ses possesseurs successifs, même de bonne foi. Dès lors, les dispositions contestées ne portent pas atteinte à des situations légalement acquises, ni ne remettent en cause les effets qui pourraient légitimement être attendus de telles situations. Elles ne portent pas davantage atteinte aux conventions légalement conclues. Les griefs tirés de la méconnaissance des articles 4 et 16 de la Déclaration de 1789 doivent donc être écartés ». Il ne pouvait donc y avoir de situation légalement acquise au profit du détenteur dès lors le bien appartenant au domaine public mobilier ne pouvait avoir été régulièrement aliéné au profit d'une personne privée.

Le Conseil constitutionnel a ainsi affirmé la constitutionnalité des règles de la domanialité publique. Aussi et dès lors qu'il avait été judiciairement établi, même si cela reste contesté, que le fragment de jubé appartenait au domaine public

mobilier de l'État, car sorti de la cathédrale après la nationalisation des biens du clergé, sa revendication ne souffrait plus de contestation. Un arrêt de la Cour de cassation en date du 13 février 2019 est venu le confirmer. Le jubé doit être restitué. Même si elle a suscité divers commentaires, la décision du Conseil constitutionnel qui ne fait que confirmer les principes d'inaliénabilité et d'impréscriptibilité attachés aux biens du domaine public ne semble pas devoir révolutionner le marché de l'art qui y a toujours été soumis, notamment pour ce qui concerne les archives. Elle est à cet égard cohérente avec la jurisprudence antérieure relative à l'intégrité du domaine public mobilier ainsi qu'il ressort par exemple de l'affaire du Pleurant n° 17 du tombeau de Philippe le Hardi¹.

Restent les enjeux, d'une part, de la détermination de l'origine et du caractère public ou non des biens proposés à la vente et, d'autre part, de la gestion, par les autorités publiques, de l'outil que constitue la revendication.

1. CE, 21 juin 2018, n° 408822, Sté Pierre Bergé : JurisData n° 2018-010898 ; RFDA 2018, p. 1051, note J.-F. Giacuzzo.

V. LE DROIT DE SUITE À LA CHARGE DE L'ACHETEUR

Un arrêt de la Cour de cassation du 9 novembre 2018 (n° 17-16335) est venu mettre un terme définitif au litige qui opposait depuis 2009 le Syndicat national des antiquaires et le Comité professionnel des galeries d'art à la maison de vente Christie's qui, à l'occasion de la vente aux enchères publiques de la collection Saint-Laurent-Bergé qu'elle avait organisée à Paris au Grand Palais en février 2009 avait mis le droit de suite à la charge des acheteurs, en contradiction apparente avec les termes de l'article L. 122-8 du code de la propriété intellectuelle qui dispose que « *Le droit de suite est à la charge du vendeur. La responsabilité de son paiement incombe au professionnel intervenant dans la vente et, si la cession s'opère entre deux professionnels, au vendeur.* »

Le contentieux a suivi un long parcours qui a notamment vu la cour d'appel de Versailles, dans un arrêt du 24 mars 2017, juger que le droit de suite devait, conformément à la lettre du texte de l'article L. 122-8 précité, être mis à la charge du vendeur. Elle résistait ainsi à une première décision de la Cour de cassation du 3 juin 2015 qui avait cassé l'arrêt d'appel déclarant nulle la clause mettant le droit de suite à la charge de l'acheteur et, se

fondant sur une décision de la Cour de justice de l'Union européenne en date 26 février 2015 (aff. C-41-14) affirmant que la directive européenne ne s'opposait pas à ce que la personne redevable du droit de suite – le professionnel – conclut avec l'acheteur un accord mettant le droit de suite à la charge de ce dernier, avait considéré que les parties pouvaient contractuellement décider de mettre le droit de suite à la charge d'un tiers, l'acheteur en l'occurrence.

La question était en effet de savoir si l'article L. 122-8 précité était de nature impérative ou si les parties avaient la possibilité d'y déroger par contrat.

L'arrêt de la Cour de cassation du 9 novembre 2018 tranche définitivement le litige en décidant que le 3^e alinéa de l'article L. 122-8 du code de la propriété intellectuelle qui prévoit que « *le droit de suite est à la charge du vendeur. La responsabilité de son paiement incombe au professionnel intervenant dans la vente et, si la cession s'opère entre deux professionnels, au vendeur* » ne fait pas obstacle à ce qu'un accord contractuel mettant tout ou partie du droit de suite à la charge de l'acheteur ou d'un autre tiers – soit conclu.

Il en résulte que les opérateurs de ventes volontaires ont désormais avec certitude la possibilité de mettre le droit de suite à la charge des acquéreurs dès lors que cet arrangement a fait l'objet d'un

accord contractuel, par exemple par son insertion dans les conditions générales de ventes et tout

en sachant que, *in fine*, l'opérateur reste le redevable du droit de suite à l'égard de l'auteur.

Les Frères Le Nain

(Antoine : Laon avant 1600 – Paris 1648)

(Louis : Laon avant 1600 – Paris 1648)

(Mathieu : Laon avant 1607 – Paris 1677)

L'enfant Jésus méditant sur les instruments de la Passion

Sur sa toile d'origine

Hauteur : 72 cm – Largeur: 59 cm (restaurations)

Provenance : Collection du capitaine et Madame Henri Loret (1862-1950)

Rouillac, le 10 juin 2018

2900 000 €

© Nicolas Roger pour Rouillac



Chapitre 4

Présentation des comptes 2018

**I. ANALYSE DES PRODUITS 2018
(HORS FORMATION) 272**

**II. ANALYSE DES CHARGES 2018
(HORS FORMATION) 274**

**III. ANALYSE DU RÉSULTAT
ET DES RÉSERVES 275**

Extrait du rapport
du commissaire aux comptes 277
Comptes annuels 2018 283

Les comptes 2018 du Conseil des ventes, établis par le cabinet comptable, ont été arrêtés en mai 2019. Pour la neuvième année consécutive, ces comptes ont été soumis pour examen au commissaire aux comptes du Conseil. Il est rappelé que la certification des comptes du Conseil a été rendue obligatoire par la loi du 20 juillet 2011.

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. Un compte annexe « Formation » est établi. Il détaille les mouvements comptables et fait apparaître le résultat de cette activité. Dans les développements qui suivent, les charges de la formation ont été dans un premier temps exclues des analyses et sont présentées dans un paragraphe particulier.

Auguste Rodin

Penseur, petit modèle, 1880-1881

Signé Auguste Rodin et porte la marque du fondeur Alexis Rudier Fondeur Paris

Porte le cachet A. Rodin (à l'intérieur)

Bronze

Hauteur : 37,8 cm

Conçu vers 1880-1881

Sotheby's – Modernités, le 18 octobre 2018

2000000 €

© Sotheby's/Art Digital Studio



I. ANALYSE DES PRODUITS 2018 (HORS FORMATION)

Les ressources du Conseil des ventes sont constituées à 99 % par le produit des cotisations versées par les opérateurs de ventes volontaires. Ces cotisations ont été arrêtées au 21 mai 2019. Il est rappelé que les OVV avaient jusqu'au 31 mars 2019 pour arrêter leurs honoraires bruts 2018.

Depuis 2010, les modalités de versement des cotisations, telles que le Conseil les a définies, prévoient un paiement en deux échéances : un premier versement à l'automne de l'année n à partir d'une estimation prévisionnelle du volume des ventes et un second versement, de régularisation, en mars de n + 1 à partir du montant cette fois définitif du volume des ventes.

La loi du 20 juillet 2011 et son décret d'application ont modifié le dispositif de financement du Conseil. L'article L. 321-21 du code de commerce stipule en effet à son avant-dernier alinéa que « *le financement du Conseil est assuré par le versement de cotisations professionnelles acquittées par les opérateurs de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques mentionnés à l'article L. 321-4 et assises sur*

le montant des honoraires bruts perçus l'année précédente à l'occasion des ventes organisées sur le territoire national. Le montant de ces cotisations est fixé tous les trois ans par arrêté du garde des sceaux, ministre de la Justice, après avis du Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques et des organisations professionnelles représentatives des opérateurs mentionnés au même article L. 321-4 ».

L'article R. 321-41 vient compléter cette disposition et énonce que « *pour l'application de l'avant-dernier alinéa de l'article L. 321-21, les opérateurs de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques déclarent au Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, chaque année avant le 31 mars, les honoraires bruts perçus l'année précédente à l'occasion des ventes organisées sur le territoire national. Ces déclarations sont assorties des pièces justificatives* ».

2018 constitue la sixième année d'application des modalités de calcul de la cotisation des opérateurs de ventes telles que rappelées ci-dessus. Conformément à l'arrêté du 26 décembre 2017, pris à l'initiative du Conseil, le taux de cotisation pour les trois années (2018, 2019, 2020) est de 0,17 %.

Le tableau qui suit présente l'évolution des ressources du Conseil (hors formation) sur les cinq dernières années :

(En euros)	2014	2015	2016	2017	2018
Produits	1 718 138	2 072 742	1 784 421	1 884 463	931 048

Les données du tableau indiquent une forte baisse des ressources du CVV de 2017 à 2018 (- 50,5 %).

1. Les cotisations versées par les OVV

Les cotisations versées par les OVV au titre de l'année 2018 diminuent de moitié par rapport à 2017 : elles s'élèvent à 922 930 € en 2018 (contre 1 862 506 € en 2017).

Cette baisse, attendue, est liée à la division par deux du taux de cotisation de 2017 (0,35 %) à 2018 (0,17 %) dans un contexte où l'assiette des

honoraires bruts sur laquelle le taux de cotisation est appliqué est restée stable malgré la légère baisse du montant total adjugé (hors frais) en 2018 (- 2,5 %).

2. Les autres produits

Les produits financiers se montent à 8031,88 € en 2018 (contre 7 735,82 € en 2017). Ils correspondent aux intérêts du compte courant CDC et aux intérêts des réserves placées en compte sur livrets.

Par ailleurs, on enregistre fin 2018 un produit exceptionnel de 86,12 €.

II. ANALYSE DES CHARGES 2018 (HORS FORMATION)

Le tableau qui suit présente l'évolution des dépenses du Conseil sur les cinq dernières années :

(En euros)	2014	2015	2016	2017	2018
Charges	1 648 070	1 485 263	1 492 355	1 541 719	1 543 399

Les dépenses sont stables de 2017 à 2018.

Ces dépenses se répartissent sur un plan budgétaire selon les grandes rubriques suivantes :

Budget réalisé du CVV hors formation

Dépenses CVV hors formation	Réalisé 31/12/2017	Réalisé au 31/12/2018	Variation 2017/2018
Charges liées aux personnels	895 632	58,1 %	908 650
Locaux	301 025	19,5 %	299 498
Fonctionnement courant	145 497	9,4 %	146 549
Communication et relations publiques	67 562	4,4 %	64 005
Observatoire économique et rapport annuel	71 151	4,6 %	88 735
Guides et référentiels	846	0,1 %	0
Activité contentieuse	14 764	1,0 %	12 235
Indemnités, frais de déplacement	11 656	0,8 %	11 790
Consultations externes	8 970	0,6 %	4 800
Dotations	8 229	0,5 %	2 863
Charges financières	440	0,0 %	432
Charges exceptionnelles	12 705	0,8 %	1554
impôts sur produits financiers	3 243	0,2 %	2287
Total des dépenses (hors formation)	1 541 719		1 543 399
			0,1 %

La répartition des charges par rubriques budgétaires fait apparaître :

- une maîtrise des charges de personnel, de fonctionnement courant et de locaux ;
- une baisse du poste « communication et relations publiques » dans un contexte de la poursuite des opérations de communication

externe tournées vers les professionnels (petits déjeuners du Conseil et deux déplacements du Conseil en région) ;

- une augmentation des dépenses liée à la diffusion du bilan de l'observation économique du marché et une stabilité du coût du rapport d'activité annuel du Conseil.

III. ANALYSE DU RÉSULTAT ET DES RÉSERVES

1. Analyse du résultat et des réserves

Le résultat du Conseil est déficitaire de 512 370,69 € en 2018 contre un résultat excédentaire de 365 384,84 € en 2017.

Hors formation, le résultat du Conseil en 2018 s'élève à - 612 351,24 €.

Ce chiffre est la résultante de plusieurs facteurs relevés *supra* :

- une diminution par deux du montant des cotisations des OVV par rapport à 2017 ;
- une stabilité des charges de fonctionnement du CVV, qui s'inscrit dans une tendance pluriannuelle de maîtrise des dépenses.

Fin 2018, les fonds propres du Conseil s'élèvent à 4,5 millions d'euros (y compris résultat de l'exercice et hors formation). Ces fonds propres sont constitués de réserves à hauteur de 1 400 000 € destinées à couvrir certains besoins ultérieurs

éventuels (litiges non couverts par les assurances, aléas économiques ayant une incidence sur les recettes, etc.), et au report à nouveau auquel sera affecté le résultat 2018.

2. Le bilan de la formation en 2018

a) Les produits

En 2018, les produits se sont montés à 422 150 € (contre 467 674 € en 2017), en baisse de 9,7 % par rapport à 2017. Cette diminution masque deux évolutions contraires :

- d'une part, une forte baisse de la participation financière des huissiers de justice et des notaires pour la formation de 60 heures qui leur est dispensée, compte tenu du fait que le nombre de participants à cette formation a été divisé par cinq en 2018. La baisse du nombre de participants est directement liée aux incertitudes permanentes en 2018, sur la réglementation de la formation des commissaires de justice et notamment celle de la période transitoire d'ici le 1^{er} juillet 2022, la Chancellerie n'ayant pas publié de

mesures réglementaires en matière de formation ;

- d'autre part, une augmentation de la dotation forfaitaire allouée par l'OPCA-PEPSS au CVV, compte tenu d'un nombre de stagiaires en formation plus élevé qu'en 2017.

b) Les charges

En 2018, les charges de formation qui se sont élevées à 322 170 €, comprennent, pour l'essentiel :

- des frais engagés pour 196 176 € (contre 174 119 euros en 2017) qui couvrent la formation des stagiaires, dont les frais de transport dans les musées pendant les deux années de stage, le remboursement de l'École du Louvre et de l'ESCP-Europe, les frais de cours, les frais liés à l'examen et ceux correspondant

à la cérémonie de remise des diplômes ;

- les charges de personnels et de fonctionnement affectés à l'activité de formation pour 107 557 € ;
- les dépenses engagées pour la formation aux ventes aux enchères publiques à titre accessoire des huissiers de justice et des notaires, dépenses en forte baisse liée à la diminution précitée du nombre de participants en 2018.

c) Le résultat

Le résultat 2018 de la formation est donc excédentaire de 99 981 € et mis en réserve pour des actions de formation à venir (il était excédentaire de 22 640 € en 2017). Il impacte le report à nouveau (qui s'établissait fin 2018 à 395 945,13 €).

Extrait du rapport du commissaire aux comptes*

* Annexes consultatbles sur demande au CVV.



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 2018

Siège social : • 134, boulevard Haussmann - 75008 Paris • Tél. 33 (0) 1 44 70 71 72 • Fax 33 (0) 1 44 7 0 71 73 • paris@dk-partners.fr • www.dk-partners.fr
Bureau : • 7, rue Jean Mermoz - 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 Vignat - 45000 Orléans • Tél. 33 (0) 2 38 54 79 79 • Fax 33 (0) 2 38 52 06 08 • orleans@dk-partners.fr

Société à responsabilité limitée au capital de 1 000 000 €, RCS PARIS 617 002 832 - APE 6920Z
Inscrite aux Tableaux de l'Ordre des Experts-comptables de Paris-Ile-de-France et d'Orléans. Membre de la Compagnie régionale 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

Exercice clos le 31 décembre 2018

Aux membres du Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques

Opinion

En exécution de la mission qui nous a été confiée par décision du Conseil, nous avons effectué l'audit des comptes annuels du Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques relatifs à l'exercice clos le 31 décembre 2018, tels qu'ils sont joints au présent rapport.

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.

Fondement de l'opinion

Référentiel d'audit

Nous avons effectué notre audit selon les normes d'exercice professionnel applicables en France. Nous estimons que les éléments que nous avons collectés sont suffisants et appropriés pour fonder notre opinion.

Les responsabilités qui nous incombent en vertu de ces normes sont indiquées dans la partie « Responsabilités du commissaire aux comptes relatives à l'audit des comptes annuels » du présent rapport.

Indépendance

Nous avons réalisé notre mission d'audit dans le respect des règles d'indépendance qui nous sont applicables, sur la période du 1er janvier 2018 à la date d'émission de notre rapport, et notamment nous n'avons pas fourni de services interdits par le code de déontologie de la profession de commissaire aux comptes.



Justification des appréciations

En application des dispositions des articles L. 823-9 et R.823-7 du code de commerce relatives à la justification de nos appréciations, nous vous informons que les appréciations les plus importantes auxquelles nous avons procédé, selon notre jugement professionnel, ont porté sur le caractère approprié des principes comptables appliqués, sur le caractère raisonnable des estimations significatives retenues et sur la présentation d'ensemble des comptes, notamment pour ce qui concerne l'estimation des produits à recevoir.

Les appréciations ainsi portées s'inscrivent dans le contexte de l'audit des comptes annuels pris dans leur ensemble et de la formation de notre opinion exprimée ci-avant. Nous n'exprimons pas d'opinion sur des éléments de ces comptes annuels pris isolément.

Vérification des documents adressés aux membres

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.

Responsabilités de la direction et des personnes constituant le gouvernement d'entreprise relatives aux comptes annuels

Il appartient à la direction d'établir des comptes annuels présentant une image fidèle conformément aux règles et principes comptables français ainsi que de mettre en place le contrôle interne qu'elle estime nécessaire à l'établissement de comptes annuels ne comportant pas d'anomalies significatives, que celles-ci proviennent de fraudes ou résultent d'erreurs.

Lors de l'établissement des comptes annuels, il incombe à la direction d'évaluer la capacité de la société à poursuivre son exploitation, de présenter dans ces comptes, le cas échéant, les informations nécessaires relatives à la continuité d'exploitation et d'appliquer la convention comptable de continuité d'exploitation, sauf s'il est prévu de liquider l'entité ou de cesser son activité.

Les comptes annuels ont été arrêtés par la Présidente.





Responsabilités du commissaire aux comptes relatives à l'audit des comptes annuels

Il nous appartient d'établir un rapport sur les comptes annuels. Notre objectif est d'obtenir l'assurance raisonnable que les comptes annuels pris dans leur ensemble ne comportent pas d'anomalies significatives. L'assurance raisonnable correspond à un niveau élevé d'assurance, sans toutefois garantir qu'un audit réalisé conformément aux normes d'exercice professionnel permet de systématiquement détecter toute anomalie significative. Les anomalies peuvent provenir de fraudes ou résulter d'erreurs et sont considérées comme significatives lorsque l'on peut raisonnablement s'attendre à ce qu'elles puissent, prises individuellement ou en cumulé, influencer les décisions économiques que les utilisateurs des comptes prennent en se fondant sur ceux-ci.

Comme précisé par l'article L.823-10-1 du code de commerce, notre mission de certification des comptes ne consiste pas à garantir la viabilité ou la qualité de la gestion du Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques.

Dans le cadre d'un audit réalisé conformément aux normes d'exercice professionnel applicables en France, le commissaire aux comptes exerce son jugement professionnel tout au long de cet audit.

En outre :

- il identifie et évalue les risques que les comptes annuels comportent des anomalies significatives, que celles-ci proviennent de fraudes ou résultent d'erreurs, définit et met en œuvre des procédures d'audit face à ces risques, et recueille des éléments qu'il estime suffisants et appropriés pour fonder son opinion. Le risque de non-détection d'une anomalie significative provenant d'une fraude est plus élevé que celui d'une anomalie significative résultant d'une erreur, car la fraude peut impliquer la collusion, la falsification, les omissions volontaires, les fausses déclarations ou le contournement du contrôle interne ;
- il prend connaissance du contrôle interne pertinent pour l'audit afin de définir des procédures d'audit appropriées en la circonference, et non dans le but d'exprimer une opinion sur l'efficacité du contrôle interne ;
- il apprécie le caractère approprié des méthodes comptables retenues et le caractère raisonnable des estimations comptables faites par la direction, ainsi que les informations les concernant fournies dans les comptes annuels ;
- il apprécie le caractère approprié de l'application par la direction de la convention comptable de continuité d'exploitation et, selon les éléments collectés, l'existence ou non d'une incertitude significative liée à des événements ou à des circonstances susceptibles de mettre en cause la capacité du Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques à poursuivre son exploitation. Cette appréciation s'appuie sur les éléments collectés jusqu'à la date de son rapport, étant toutefois rappelé que des circonstances ou événements ultérieurs pourraient mettre en cause la continuité d'exploitation. S'il conclut à l'existence d'une incertitude significative, il attire l'attention des lecteurs de son rapport sur les informations fournies dans les comptes annuels au sujet de cette incertitude ou, si ces informations ne sont pas fournies ou ne sont pas pertinentes, il formule une certification avec réserve ou un refus de certifier ;



- il apprécie la présentation d'ensemble des comptes annuels et évalue si les comptes annuels reflètent les opérations et événements sous-jacents de manière à en donner une image fidèle.

Fait à Paris, le 4 juin 2019

FIDUCIAIRE EXPERTISES CONSEILS

Commissaire aux comptes
Membre de la Compagnie Régionale de Paris


Corinne MARTIAL

Comptes annuels 2018

Édition 2019

CONSEIL DES VENTES VOLONTAIRES
75001 PARIS

BILAN ACTIF

	ACTIF	Exercice N 31/12/2018 12			Exercice N-1 31/12/2017 12	Ecart N / N-1	
		Brut	Amortissements et dépréciations (à déduire)	Net	Net	Euros	%
	Capital souscrit non appelé (I)						
ACTIF IMMOBILISÉ	Immobilisations incorporelles						
	Frais d'établissement						
	Frais de développement						
	Concessions, brevets et droits similaires						
	Fonds commercial (1)						
	Autres immobilisations incorporelles						
	Avances et acomptes						
	Immobilisations corporelles						
	Terrains						
	Constructions						
ACTIF CIRCULANT	Installations techniques, matériel et outillage	1 066.99	1 066.99				
	Autres immobilisations corporelles	98 873.91	92 009.50	6 864.41	5 604.12	1 260.29	22.49
	Immobilisations en cours						
	Avances et acomptes						
	Immobilisations financières (2)						
	Participations mises en équivalence						
	Autres participations						
	Créances rattachées à des participations						
	Autres titres immobilisés						
	Prêts						
	Autres immobilisations financières	51 250.37		51 250.37	51 250.37		
	Total II	156 011.54	97 896.66	58 114.88	56 854.59	1 260.29	2.22
Comptes de Régularisation	Stocks et en cours						
	Matières premières, approvisionnements						
	En-cours de production de biens						
	En-cours de production de services						
	Produits intermédiaires et finis						
	Marchandises						
	Avances et acomptes versés sur commandes						
	Créances (3)						
	Clients et comptes rattachés	395 543.13		395 543.13	980 301.71	584 758.58	59.65
	Autres créances	4 933.87		4 933.87	4 396.56	537.31	12.22
	Capital souscrit - appelé, non versé						
	Valeurs mobilières de placement						
	Disponibilités	4 882 362.97		4 882 362.97	4 956 580.41	74 217.44	1.50
	Charges constatées d'avance (3)	79 398.38		79 398.38	99 122.81	19 724.43	19.90
	Total III	5 362 238.35		5 362 238.35	6 040 401.49	678 163.14	11.23
	Frais d'émission d'emprunt à étaler (IV)						
	Primes de remboursement des obligations (V)						
	Ecarts de conversion actif (VI)						
	TOTAL GÉNÉRAL (I+II+III+IV+V+VI)	5 518 249.89	97 896.66	5 420 353.23	6 097 256.08	676 902.85	11.10

(1) Dont droit au bail
(2) Dont à moins d'un an
(3) Dont à plus d'un an

CONSEIL DES VENTES VOLONTAIRES
75001 PARIS

BILAN PASSIF

PASSIF		Exercice N 31/12/2018	Exercice N-1 31/12/2017	Ecart N / N-1	
		12	12	Euros	%
CAPITAUX PROPRES	Capital (Dont versé :) Primes d'émission, de fusion, d'apport Ecarts de réévaluation				
	Réserves Réserve légale Réserves statutaires ou contractuelles Réserves réglementées Autres réserves	1 400 000.00	1 400 000.00		
	Report à nouveau	4 160 171.46	3 794 786.61	365 384.85	9.63
	Résultat de l'exercice (Bénéfice ou perte)	512 370.69	365 384.85	877 755.54	240.23
	Subventions d'investissement Provisions réglementées				
	Total I	5 047 800.77	5 560 171.46	512 370.69	9.22
AUTRES FONDS PROPRES	Produit des émissions de titres participatifs Avances conditionnées				
	Total II				
PROVISIONS	Provisions pour risques Provisions pour charges	5 000.00	5 000.00		
	Total III	5 000.00	5 000.00		
DETTES (1)	Dettes financières Emprunts obligataires convertibles Autres emprunts obligataires Emprunts auprès d'établissements de crédit Concours bancaires courants Emprunts et dettes financières diverses				
	Avances et acomptes reçus sur commandes en cours				
	Dettes d'exploitation Dettes fournisseurs et comptes rattachés Dettes fiscales et sociales	115 913.39	289 510.08	173 596.69	59.96
	Dettes sur immobilisations et comptes rattachés Autres dettes	246 420.25	238 406.54	8 013.71	3.36
		5 218.82	4 168.00	1 050.82	25.21
Comptes de Régularisation	Produits constatés d'avance (1)				
	Total IV	367 552.46	532 084.62	164 532.16	30.92
	Ecarts de conversion passif (V)				
	TOTAL GÉNÉRAL (I+II+III+IV+V)	5 420 353.23	6 097 256.08	676 902.85	11.10

(1) Dettes et produits constatés d'avance à moins d'un an

367 552.46 532 084.62

CONSEIL DES VENTES VOLONTAIRES
75001 PARIS

COMpte DE RESULTAT

	Exercice N 31/12/2018 12			Exercice N-1 31/12/2017 12		Ecart N / N-1	
	France	Exportation	Total			Euros	%
Produits d'exploitation (1)							
Ventes de marchandises							
Production vendue de biens	922 929.72		922 929.72	1 862 506.56	939 576.84-	50.45-	
Production vendue de services							
Chiffre d'affaires NET	922 929.72		922 929.72	1 862 506.56	939 576.84-	50.45-	
Production stockée							
Production immobilisée							
Subventions d'exploitation							
Reprises sur dépréciations, provisions (et amortissements), transferts de charges				5 000.00	5 000.00-	100.00-	
Autres produits				421 096.30	466 381.10	45 284.80-	9.71-
Total des Produits d'exploitation (I)	1 344 026.02		2 333 887.66		989 861.64-	42.41-	
Charges d'exploitation (2)							
Achats de marchandises							
Variation de stock (marchandises)							
Achats de matières premières et autres approvisionnements							
Variation de stock (matières premières et autres approvisionnements)							
Autres achats et charges externes *	628 438.03		623 710.27	4 727.76	0.76		
Impôts, taxes et versements assimilés	64 786.95		63 051.41	1 735.54	2.75		
Salaires et traitements	548 974.47		543 951.24	5 023.23	0.92		
Charges sociales	294 495.05		286 829.23	7 665.82	2.67		
Dotations aux amortissements et dépréciations							
Sur immobilisations : dotations aux amortissements	2 863.39		3 229.20	365.81-	11.33-		
Sur immobilisations : dotations aux dépréciations							
Sur actif circulant : dotations aux dépréciations							
Dotations aux provisions				5 000.00	5 000.00-	100.00-	
Autres charges	322 169.54		444 060.37	121 890.83-	27.45-		
Total des Charges d'exploitation (II)	1 861 727.43		1 969 831.72	108 104.29-	5.49-		
1 - Résultat d'exploitation (I-II)	517 701.41-		364 055.94	881 757.35-	242.20-		
Quotes-parts de Résultat sur opération faites en commun							
Bénéfice attribué ou perte transférée (III)							
Perte supportée ou bénéfice transféré (IV)							

(1) Dont produits afférents à des exercices antérieurs

(2) Dont charges afférentes à des exercices antérieurs

CONSEIL DES VENTES VOLONTAIRES
75001 PARIS

COMpte DE RESULTAT

	Exercice N 31/12/2018	12	Exercice N-1 31/12/2017	12	Ecart N / N-1 Euros	%
Produits financiers						
Produits financiers de participations (3)						
Produits des autres valeurs mobilières et créances de l'actif immobilisé (3)	9 085.67		8 938.92		146.75	1.64
Autres intérêts et produits assimilés (3)						
Reprises sur dépréciations et provisions, transferts de charges						
Déficiences positives de change						
Produits nets sur cessions de valeurs mobilières de placement						
Total V	9 085.67		8 938.92		146.75	1.64
Charges financières						
Dotations aux amortissements, dépréciations et provisions						
Intérêts et charges assimilées (4)			451.08		451.08	100.00-
Déficiences négatives de change						
Charges nettes sur cessions de valeurs mobilières de placement						
Total VI			451.08		451.08	100.00-
2. Résultat financier (V-VI)	9 085.67		8 487.84		597.83	7.04
3. Résultat courant avant impôts (I-II+III-IV+V+VI)	508 615.74		372 543.78		881 159.52	236.53-
Produits exceptionnels						
Produits exceptionnels sur opérations de gestion		86.12	9 310.68		9 224.56	99.08-
Produits exceptionnels sur opérations en capital						
Reprises sur dépréciations et provisions, transferts de charges						
Total VII	86.12		9 310.68		9 224.56	99.08-
Charges exceptionnelles						
Charges exceptionnelles sur opérations de gestion		1 554.07	12 704.61		11 150.54	87.77-
Charges exceptionnelles sur opérations en capital						
Dotations aux amortissements, dépréciations et provisions						
Total VIII	1 554.07		12 704.61		11 150.54	87.77-
4. Résultat exceptionnel (VII-VIII)	1 467.95		3 393.93		1 925.98	56.75
Participation des salariés aux résultats de l'entreprise (IX)						
Impôts sur les bénéfices (X)		2 287.00	3 765.00		1 478.00	39.26-
Total des produits (I+III+V+VII)	1 353 197.81		2 352 137.26		998 939.45	42.47-
Total des charges (II+IV+VI+VIII+IX+X)	1 865 568.50		1 986 752.41		121 183.91	6.10-
5. Bénéfice ou perte (total des produits - total des charges)	512 370.69		365 384.85		877 755.54	240.23-

* Y compris : Redevance de crédit bail mobilier

: Redevance de crédit bail immobilier

(3) Dont produits concernant les entreprises liées

(4) Dont intérêts concernant les entreprises liées

Mise en page et impression : Direction de l'information légale et administrative
N° 604190310-000419 – Dépôt légal : juin 2019



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 de l'Économie et des Finances et au ministre de la Culture. Ce rapport est également communiqué à la Chambre nationale des commissaires de justice, au Conseil supérieur du notariat et au Conseil national des courtiers et des marchandises assermentés.



Diffusion

Direction de l'information légale et administrative :
La documentation française
Tél. 01 40 15 70 10
www.ladocumentationfrancaise.fr

Imprimé en France
ISBN : 978-2-11-145992-2
DF : 5HC45680