

Conseil des ventes volontaires
de meubles aux enchères publiques

Rapport d'activité 2016

LES VENTES AUX ENCHÈRES
PUBLIQUES EN FRANCE

Conseil des ventes volontaires
de meubles aux enchères publiques

Rapport d'activité 2016

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 2016. 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 oubli qui pourraient être constatés.

Conception graphique : Agence Eurokapi
Relecture et mise en pages : studio graphique de la Dila

Tous droits de reproduction réservés
© Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques
ISBN : 978-2-11-145470-5

«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 2016

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 2016

Chapitre 1

La régulation du marché en 2016

- 1 L'ACCÈS DES ACTEURS AU MARCHÉ
- 2 LE CONTRÔLE DE L'ACTIVITÉ DES ACTEURS SUR LE MARCHÉ
- 3 LA FORMATION
- 4 LE CONSEIL : ACTEUR DE LA CONCERTATION ET FORCE DE PROPOSITION

Chapitre 2

Les ventes volontaires aux enchères publiques en France

- 1 PRÉSENTATION DES OPÉRATEURS DE VENTES VOLONTAIRES
- 2 PHYSIONOMIE DU MARCHÉ FRANÇAIS EN 2016
- 3 LE SECTEUR «ART ET OBJETS DE COLLECTION»
- 4 LE SECTEUR «VÉHICULES D'OCCASION ET MATÉRIEL INDUSTRIEL»
- 5 LE SECTEUR «CHEVAUX»

02	Les ventes aux enchères «Art et objets de collection» dans le monde en 2016	174
06	1 PRÉAMBULE	175
	2 L'ÉVOLUTION DU MARCHÉ MONDIAL DES VENTES AUX ENCHÈRES «ART ET OBJETS DE COLLECTION»	176
08	3 L'ANALYSE DU MARCHÉ PAR OPÉRATEURS	197
09	4 SYNTHÈSE	209
14		
16	Chapitre 3	
	Le cadre juridique, droit et déontologie	210
18	1 DE LA DISTINCTION DÉONTOLOGIQUE ENTRE OPÉRATEUR DE VENTES VOLONTAIRES ET COMMISSAIRE-PRISEUR	211
19	2 L'ÉVOLUTION LÉGISLATIVE EN MATIÈRE DE CIRCULATION DES BIENS CULTURELS	214
22	3 L'ANALYSE DU CVV SUR LA QUALIFICATION JURIDIQUE DES SITES DE SERVICES D'ENCHÈRES	217
78	4 CHRONIQUE D'ACTUALITÉ FISCALE DE 2016	220
83		
100	Chapitre 4	
	Présentation des comptes 2016	226
101	1 ANALYSE DES PRODUITS 2016 (HORS «FORMATION»)	228
103	2 ANALYSE DES CHARGES 2016 (HORS FORMATION)	230
115	3 ANALYSE DU RÉSULTAT ET DES RÉSERVES	231
	RAPPORT DU COMMISSAIRE AUX COMPTES	233
170	COMPTES ANNUELS DU 01/01/2016 AU 31/12/2016	237
	ANNEXES	242
	Annexes : tribunes libres	250
	1 L'EUROPE EN 2016 ET LE MARCHÉ DE L'ART	251
	2 LE MARCHÉ DE L'ART EN LIGNE, OU L'ESPACE DES POSSIBLES	254

Avant-propos



Catherine Chadelat, *Conseiller d'Etat*

En préfâçant le rapport d'activité annuel aux pouvoirs publics du Conseil des ventes volontaires pour l'année 2015, je débutais mes propos par deux mots : «résilience» et «espoir».

Les années se suivent et se ressemblent... jusqu'à un certain point. Si l'année 2016 s'inscrit dans les mouvements constatés en 2015 à plus d'un titre (concentration du marché encore accrue et progression des ventes en ligne encore plus forte), elle est aussi marquée par des contrastes plus accentués et de nouveaux défis à relever.

Comme l'année précédente, les évènements susceptibles d'impacter les ventes aux enchères publiques n'ont pas manqué en 2016 avec cette nouveauté que la scène internationale a été le théâtre de deux faits politiques majeurs : l'élection d'un nouveau président des États-Unis rompant avec la politique de son prédécesseur et le vote du Brexit.

Il serait sans doute téméraire d'établir des corrélations entre ces évènements et l'état du marché international des ventes aux enchères d'«Art et objets de collection» en 2016. Force est toutefois de constater que si le montant total des ventes est en net recul (- 13%), celui-ci est surtout dû aux États-Unis (-24%) et au Royaume-Uni (-28%) alors que la Chine redevient, avec une progression de 7%, la première place mondiale du marché des enchères. Cette baisse spectaculaire est principalement due à la contraction de l'offre sur le très haut de gamme dans les ventes d'art moderne et contemporain des deux leaders anglo-saxons Christie's et Sotheby's sur les places de New York et de Londres.

Dans ce contexte de recomposition, la France a, une nouvelle fois, fait mieux que résister avec une progression de 4,7% de ses ventes «Art et objets de collection» et, tous secteurs confondus, de plus de 7%, soit plus du double

que la moyenne des dix précédentes années et un nouveau record avec un produit de ventes de 2,9 milliards d'euros.

Mais si la progression est commune entre les secteurs du marché français, les différences sont toutefois notables d'un secteur à l'autre. La part du secteur «Véhicules automobiles et matériel industriel», qui progresse de 10%, est désormais équivalente à celle du secteur «Art et objets de collection». Le secteur «Chevaux» réalise quant à lui sa meilleure performance depuis dix ans. Quant au secteur «Art et objets de collection», la croissance totale des ventes masque des évolutions contrastées selon les segments et en décalage avec celles de 2015. Ainsi la progression de 5% des ventes «Art d'après-guerre et contemporain» révèle que le marché français n'est pas exposé, vu la diversité de ses œuvres, à des retournements comme ceux de New York ou de Londres.

La performance globale française est d'abord à mettre à l'actif des opérateurs de ventes, de leur professionnalisme et de leur aptitude toujours accrue à s'adapter à un environnement concurrentiel. Ils autorisent à être confiant dans l'avenir dans leur capacité à relever collectivement plusieurs défis :

- Le défi d'un marché devant rester fiable, sécurisé et transparent, au service des acheteurs et des vendeurs. Il implique une rigueur dans l'authentification et l'identification de la provenance des biens présentés aux enchères publiques, une bonne articulation des rôles et responsabilités entre commissaires-priseurs et experts, une participation active à la lutte contre le trafic des biens culturels et une mise en œuvre performante des principales diligences en matière de lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme.

L'année 2016 a été riche en actualité législative à cet égard avec la loi du 7 juillet 2016 relative à la liberté de la création, à l'architecture et au patrimoine et l'ordonnance du 1^{er} décembre 2016 renforçant le dispositif français de lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme, textes qui tous deux confèrent de nouvelles responsabilités au Conseil des ventes volontaires. Cette réglementation doit être bien comprise : il ne s'agit pas de faire peser sur les opérateurs français de nouvelles contraintes que ne subiraient pas leurs concurrents étrangers, mais de renforcer la fiabilité et la sécurité du marché des enchères, véritable atout pour les professionnels.

- Le défi d'un marché qui, loin de s'en dénier, doit s'emparer des nouvelles opportunités induites de la loi du 6 août 2015 pour la croissance, l'activité

et l'égalité des chances économiques et des recompositions professionnelles qu'elle introduit. Ainsi, l'année 2016 a vu paraître une série de décrets d'application offrant aux professionnels qui le souhaitent des voies nouvelles d'exercice dont celle de l'inter-professionnalité.

- Le défi d'un marché qui doit savoir renouveler ses canaux de vente (en salle, en live et online) pour toucher de nouveaux publics mais aussi, dans le secteur «Art et objets de collection», dialoguer avec l'ensemble des parties prenantes pour progresser sur les enjeux communs tant il est vrai qu'il n'y a pas d'art sans marché de l'art.*
- Le défi d'un marché qui, malgré une activité toujours plus concentrée sur un nombre restreint d'opérateurs (ainsi les quatre plus grands opérateurs du secteur «Véhicules automobiles et matériel industriel» totalisent 74 % du montant des ventes de ce secteur), doit, pour remplir son objectif d'efficience envers les usagers, préserver un réseau d'opérateurs solide et implanté sur tout le territoire, en renouvelant au besoin ses modes de collaboration.*

Le Conseil des ventes volontaires n'est pas resté à l'écart de ces mouvements en poursuivant ses réflexions à travers ses groupes de travail et ses petits déjeuners thématiques ou encore en initiant des démarches auprès des départements ministériels. C'est ainsi qu'a pu être élaboré, de concert avec le Comité interministériel des Archives de France, un guide pratique sur les revendications des archives publiques, qu'une médiation a été mise en œuvre entre les professionnels concernés sur le droit de reproduction d'œuvres photographiques dans les catalogues ou encore que l'attention de la ministre de l'Environnement a été appelée sur un encadrement adapté et réaliste du commerce des objets en ivoire. De son côté, le commissaire du Gouvernement auprès du Conseil a initié une politique nouvelle de médiation.

Il reste d'autres chantiers à poursuivre dont la modernisation de la loi du 10 juillet 2000 qui n'a pu voir le jour en 2016 et qu'il est essentiel de mener à terme pour donner aux professionnels, dans un cadre juridique pleinement sécurisé, les outils propres à promouvoir plus encore le marché français.

Ce sont bien sûr les plus jeunes générations qui sont les destinataires privilégiés de cette politique, faite d'ouverture mais aussi d'exigence professionnelle. À travers les actions de formation sans cesse enrichies qu'il mène à leur égard, le Conseil des ventes entend garantir au public la compétence et

la déontologie des professionnels, indispensables au rapport de confiance inhérent à un marché performant. Parce que le Conseil des ventes a été voulu par le législateur comme une autorité de régulation, il se doit d'être au premier plan des attentes de chacun, professionnels et usagers, face aux aléas et excès des secteurs non régulés.

Cette action, le Conseil des ventes volontaires ne peut la mener que grâce à la totale implication de ses membres, du commissaire du Gouvernement ainsi que des services. Que les uns et les autres en soient pleinement remerciés.

LES VENTES AUX ENCHÈRES

Les chiffres clés de 2016

FRANCE



2,9 MDS€

Produit des ventes aux enchères ↗ 7,2 %

Dont **1,39 milliard d'euros** ↗ 5 %
en « Art et objets de collection »



403

Opérateurs de ventes volontaires (OVV)



0,7 MDS€

Part réalisée par les
10 premiers opérateurs

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

52 %



38 %

des biens, en valeur,
adjudiqués à des étrangers



33 %

des ventes réalisées
par Internet

INTERNATIONAL « Art et objets de collection »



2 956

Sociétés de ventes actives



26 MDS€

Montant des ventes aux enchères dans le monde

↓ 13%



13 MDS€

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

4 PREMIÈRES PLACES DE MARCHÉ



9,36 MDS€

Chine



8,4 MDS€

États-Unis



3,1 MDS€

Royaume-Uni



1,7 MDS€

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 2016 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 de meubles volontaires 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 du code de commerce, 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 nouvelle 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. 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, une interdiction de diriger des ventes 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.

- Le Conseil des ventes assure enfin, 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.
- Le Conseil publie 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 et 9 mars 2017 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 **Andreani**, *conseiller maître à la Cour des comptes*

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*

Gilles **Delloye**, *ancien secrétaire général de la Fédération des sociétés de courses, jusqu'en octobre 2016*

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*

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

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

Martine **Ulmann**, *conseiller maître honoraire à la Cour des comptes*

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

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

Grégoire **Debuire**, *commissaire-priseur*

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

Georges-Philippe **Vallois**, *galeriste*

Éric **Gissler**, *inspecteur général des finances*

Dominique **Chevalier**, *antiquaire*

Commissaire du Gouvernement suppléant

Mireille **Venet**, *substitut général*

C. Moyens

Le budget du Conseil est de l'ordre de 1,8 million d'euros. Son financement 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 2016 : 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.



► 260000 €

Coupe couverte sur pied, Chine
XVIII^e-XIX^e siècle, jade, h. 23,5 cm,
diam. 16,5 cm

Mayenne, Pascal Blouet OVV, 21 février,
M. Delalande

© Pascal Blouet EURL

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 de la Cour
de cassation



Vincent Fraysse
Dirigeant de société
de ventes volontaires



Sabine Bourgey
Expert



Gilles Andréani
Conseiller maître à
la Cour des Comptes



Jacques Rossi
Avocat



Patrick Deburaux
Dirigeant de société
de ventes



Nathalie Moureau
Économiste



Bernard Vassy
Dirigeant de société
de ventes volontaires



Gilles Delloye
Ancien secrétaire général
de la fédération des sociétés
de courses³



Serge Lemoine
Conseiller culturel
et scientifique
d'une société de ventes¹

1. Depuis le 9 mars 2017
2. Depuis le 2 mars 2016
3. Démissionnaire en octobre 2016

Membres suppléants



Marc Sanson
Conseiller d'État



Gérard Pluyette
Conseiller doyen à
la Cour de Cassation



Dominique Chevalier
Antiquaire



Martine Ract-Madoux
Conseiller à la Cour
de Cassation



Martine Ulmann
Conseiller maître
honoraire à la Cour
des comptes



Grégoire Debuire
Commissaire-priseur



Eric Gissler
Inspecteur général
des finances



Christine de Joux
Conservateur général
du patrimoine honoraire



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



**Georges-Philippe
Vallois**
Galeriste



Dominique Ribeyre
Dirigeant de société
de ventes volontaires



Loïc Lechevalier
Secrétaire général

Commissaire du Gouvernement



Brigitte Garrigues²
Substitut général

Commissaire du Gouvernement suppléant



Mireille Venet
Substitut général

3 ORGANIGRAMME DES SERVICES AU 1^{er} JANVIER 2016

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

Manuella Edom

Accueil jusqu'au 30 septembre 2016

Fatiha Messaoud

Services généraux

Services du commissaire du Gouvernement

Annie Mattéi

Enquêteur

Céline Chavrier

Secrétaire

Chapitre 1

La régulation du marché en 2016

1 L'ACCÈS DES ACTEURS AU MARCHÉ	19	3 LA FORMATION	78
A. Les déclarations des opérateurs de ventes volontaires	19	A. Bilan	78
B. Les déclarations des commissaires-priseurs de ventes volontaires	20	B. Cérémonie de remise des diplômes	82
2 LE CONTRÔLE DE L'ACTIVITÉ DES ACTEURS SUR LE MARCHÉ	22	4 LE CONSEIL : ACTEUR DE LA CONCERTATION ET FORCE DE PROPOSITION	83
A. Les informations dont dispose le Conseil sur les acteurs	22	A. Le Conseil des ventes à l'écoute des professionnels	83
B. Le traitement des réclamations par le commissaire du Gouvernement	23	B. La veille du Conseil des ventes pour les OVV : extrait des principales nouveautés des blocs-notes 2016	93
C. L'intervention en urgence du président du Conseil	44	C. Le séminaire CVV-Unesco du 30 mars 2016	96
D. L'intervention du Conseil en matière disciplinaire	46		
E. L'intervention du Conseil en matière pénale	77		

1 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 lagrément 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 et douze ont cessé leur activité entre le 1^{er} janvier et le 31 décembre 2016. 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. Au 31 décembre 2016, le nombre total des opérateurs déclarés s'établit à 403 (contre 407 en 2015) soit une quasi-stabilité. Globalement, depuis la mise en œuvre de la loi de 2000, le taux d'accroissement du nombre des opérateurs est de 19%.

Les évolutions structurelles du marché

L'analyse des opérateurs de ventes déclarés au 31 décembre 2016 conduit à un certain nombre d'observations sur les évolutions structurelles du marché.

• Sur la forme sociale des OVV

Sur les 403 OVV déclarés fin 2016, 307 ont une forme sociale à responsabilité limitée (SARL ou EURL), ce qui représente 76% des opérateurs de ventes volontaires. La forme de la société par actions simplifiée (SAS) est la deuxième forme la plus utilisée (21 % des OVV).

	2002	2012	2013	2014	2015	2016
Sociétés à responsabilité limitée (SARL et EURL)	293	335	332	323	314	307
SAS	32	62	68	71	79	84
SA	14	10	10	10	10	8
SNC	1	1	1	1	1	1
Société en nom personnel	-	4	3	3	3	3
TOTAL	340	412	414	408	407	403

● **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 2016, 303 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	2012	2013	2014	2015	2016
OVV adossés à des études de commissaires-priseurs judiciaires	317	310	312	309	306	303
OVV uniquement «volontaires»	23	102	102	99	101	100*
TOTAL	340	412	414	408	407	403

* dont 5 courtiers

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'Espace économique européen), d'honorabilité et de qualification prévues par l'article L. 321-4 du code de commerce.

En 2016, 39 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 620, dont 5 courtiers de marchandises assermentés, soit une augmentation de 30% 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. Ce contrôle, qui a vocation à être, le cas échéant, traité dans le cadre d'une procédure disciplinaire, peut déboucher, notamment, sur une suspension temporaire ou définitive du commissaire-priseur.



◆ 350 000 €

**Félix Édouard Vallotton
(1865-1925)**

La baigneuse rose, 1893-1895

Détrempe sur carton

Pierre Bergé et Associés,
Atelier Richelieu, 22 juin

© PBA

2 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 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 et de l'indépendance de chacun des organes.

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 des 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	39
Personne ne dirigeant plus les ventes	29
Changement de siège social	11
Changement de dirigeants	11
Cession de parts	6
Changement de dénomination sociale	4
Changement d'établissement secondaire ou adjonction d'un nouvel établissement	6
Changement de forme sociale	3
Modification du capital social	0
Autres	0
TOTAL	109

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 109 en 2016 (contre 106 en 2015). La répartition des motifs de signalement figure dans le tableau ci-contre. Si les grandes tendances restent inchangées, un fait est, comme en 2015, 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 est seul habilité par la loi à engager, devant la formation disciplinaire du Conseil des ventes, des poursuites à l'encontre des opérateurs de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques et des personnes habilitées à diriger de telles ventes. Le commissaire du Gouvernement attaché au Conseil

des ventes est nommé par arrêté du garde des Sceaux. Son indépendance vis-à-vis du Conseil des ventes est assurée par son statut de magistrat de l'ordre judiciaire, membre du parquet dirigé par la procureure générale près la cour d'appel de Paris. Il est amené à ce titre à occuper le siège du ministère public dans les contentieux dévolus à la cour d'appel de Paris. Le commissaire du Gouvernement n'est pas en position de détachement et n'émerge pas au budget du Conseil des ventes.

La séparation des fonctions entre l'organe de poursuite qu'est le commissaire du Gouvernement, indépendant du Conseil, et l'instance de jugement qu'est le Conseil des ventes lorsqu'il statue sur un dossier disciplinaire garantit la mise en œuvre des règles du procès équitable, qui ont valeur constitutionnelle et conventionnelle.

En application des dispositions de la loi du 10 juillet 2000, maintenues par la loi du 20 juillet 2011, le commissaire du Gouvernement diligente les enquêtes de nature à établir des faits pouvant caractériser une infraction à la loi, aux règlements ou aux règles professionnelles figurant dans le recueil des obligations déontologiques des opérateurs de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques. Ce recueil a été élaboré par un groupe de travail animé par le Conseil des ventes volontaires, réunissant des représentants de toutes les catégories

professionnelles concernées. Il a ensuite été homologué par le garde des Sceaux, ce qui lui confère force obligatoire.

Par principe, l'enquête est diligentée, sur la délégation signée par le commissaire du Gouvernement, par le commandant de police mis à la disposition du Conseil des ventes volontaires. Cette délégation interrompt les délais de la prescription disciplinaire.

Les résultats de l'enquête conduisent le commissaire du Gouvernement à engager une poursuite disciplinaire à l'encontre de l'opérateur de ventes volontaires et/ou du commissaire-priseur concerné ou à opérer un classement sans suite, qui peut être assorti d'un rappel à la loi.

Les réclamations déposées devant le commissaire du Gouvernement ne peuvent pas conduire à une indemnisation de l'auteur de la réclamation qui doit, pour obtenir réparation, engager une action devant le juge judiciaire, civil ou pénal.

La loi du 20 juillet 2011 permet au commissaire du Gouvernement de rechercher une solution amiable au litige porté à sa connaissance. Le commissaire du Gouvernement apprécie les termes du litige et estime les probabilités objectives que soit trouvé un accord entre les parties. Ce ne sera par exemple pas le cas si, arguant d'une erreur de valorisation, le réclamant demande

à percevoir plusieurs centaines de milliers d'euros, alors que la vente est intervenue, avec son accord, sur la base d'un prix de réserve accepté par le vendeur. Dans un tel cas sont en outre posées des questions relatives à l'authenticité de l'objet, à son estimation, qui ne peuvent relever que de l'appréciation du juge judiciaire, seul à même de diligenter des missions d'expertise. De surcroît, le commissaire du Gouvernement reste tenu par le périmètre d'intervention que lui fixe la loi et décline en conséquence toute compétence pour mettre en œuvre une procédure de recherche de solution amiable lorsque les faits dénoncés sont prescrits.

L'entrée en procédure de recherche de solution amiable suppose l'accord du réclamant et du mis en cause. L'alternative qui leur est ainsi offerte peut présenter l'attrait d'une plus grande célérité que la procédure judiciaire, et d'un moindre coût. L'accord qui intervient dans ce cadre peut par exemple conduire à une annulation de vente ou à un geste commercial de la part de l'opérateur de ventes volontaires. L'accord reste confidentiel et ne constitue pas la reconnaissance par l'opérateur de ventes d'un quelconque manquement qu'il aurait commis. S'il est exécuté, il ferme la voie à toute suite disciplinaire, ce qui conduit le commissaire du Gouvernement, dans les cas les plus lourds dans lesquels, par exemple, des sanctions pénales seraient

encourues, à refuser d'entrer en voie de recherche de solution amiable. La demande de recherche de solution amiable n'émane pas nécessairement d'un vendeur ou d'un adjudicataire de bien vendu aux enchères publiques, mais peut également être adressée au commissaire du Gouvernement par un opérateur de ventes, concernant un litige qui l'oppose à un autre opérateur de ventes, susceptible de caractériser une violation du devoir de loyauté entre confrères posé au chapitre « Devoirs généraux » du *Recueil des obligations déontologiques des opérateurs de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques*.

Le commissaire du Gouvernement est assisté dans ses fonctions d'un unique agent administratif dont la tâche de réception, de traitement et de suivi des réclamations quotidiennes croît au fur et à mesure de la montée en puissance de l'envoi de réclamations par voie numérique, de la diversification et de la complexification quelquefois des réclamations.

Cette facilitation du dépôt de réclamations conduit dans un grand nombre de cas à l'expression de simples regrets d'achat, qui ne peuvent conduire qu'à un classement sans suite de la réclamation. Aussi est-il demandé au réclamant de produire, à l'appui de sa réclamation, tous les éléments objectifs en sa possession tels que le mandat de vente, le bordereau

d'adjudication, le descriptif du catalogue... susceptibles d'étayer sa réclamation.

Le commandant de police intervenant sur délégation du commissaire du Gouvernement réalise des enquêtes, des auditions sur procès-verbal du réclamant, du mis en cause et de témoins ou sachants. Il assure également la liaison avec les services de police et de gendarmerie, nationaux ou étrangers.

1. Traitement des réclamations

Le commissaire du Gouvernement est saisi par réclamation formulée par écrit. Aucune poursuite disciplinaire ne peut être fondée sur une dénonciation anonyme, chaque partie devant être entendue dans le respect du principe du contradictoire.

Il n'est pas possible au commissaire du Gouvernement, souvent sollicité sur ce point au vu de son statut de magistrat, de se substituer à un avocat et d'apporter des conseils juridiques aux uns ou aux autres, puisqu'il peut, par la suite, être officiellement saisi des faits sur lesquels son éclairage est ainsi demandé.

Les services du commissaire du Gouvernement qui reçoivent une réclamation adressent systématiquement un avis de réception au plaignant et lui demandent, s'il y a lieu, de leur transmettre les éléments objectifs utiles à démontrer le sérieux et le bien-fondé de la plainte.

Lorsque, à première lecture, il apparaît que les termes de la plainte

n'entrent pas dans le champ de compétence du commissaire du Gouvernement ou qu'ils ne sont pas de nature à caractériser un manquement disciplinaire à l'égard de l'opérateur de ventes volontaires ou du commissaire-priseur mis en cause, le plaignant est avisé du classement sans suite et invité à rediriger sa réclamation vers la juridiction judiciaire compétente, s'il l'estime utile.

L'opérateur de ventes volontaires mis en cause reçoit, pour information, copie de la réclamation et de la réponse apportée par le commissaire du Gouvernement.

Le commissaire du Gouvernement, dans le cas où la vente mise en cause n'est pas une vente volontaire, réoriente directement la réclamation vers la chambre régionale des commissaires-priseurs judiciaires compétente pour en connaître. La transmission dans le sens inverse intervient de la même manière lorsqu'une vente volontaire aux enchères publiques est critiquée.

L'article 40 du code de procédure pénale impose de surcroît de transmettre les faits susceptibles de caractériser une infraction au parquet territorialement compétent pour en connaître.

Lorsque l'existence d'un manquement disciplinaire ne peut *a priori* être exclue, copie de la réclamation est systématiquement transmise à l'opérateur de ventes volontaires

concerné, pour recueillir ses observations, avec la mention de ce que copie de la réponse pourra être transmise au réclamant.

L'opérateur de ventes volontaires est ainsi informé d'une situation potentiellement contentieuse, ce qui lui permet de donner toute justification utile du comportement qui lui est reproché ou d'envisager de transmettre une proposition d'apaisement. La réponse de l'opérateur est attendue par retour de courrier ou, si des éléments de preuve sont à retrouver, dans les meilleurs délais.

L'absence de réponse de la part de l'opérateur de ventes volontaires constitue, aux termes de l'article R. 321-45 du code de commerce, un manquement disciplinaire susceptible d'être sanctionné par la formation disciplinaire du Conseil des ventes, ce qui a déjà été le cas.

La saisine du commissaire du Gouvernement peut être due au fait que l'opérateur de ventes volontaires n'a tout simplement, dans un premier temps, pas répondu à la demande d'explications qui lui a été adressée par le client, par courrier et/ou appels téléphoniques. Une telle carence peut être dommageable pour l'opérateur, qui aura l'obligation de gérer dans la durée des échanges, qui pourront être lourds (production de pièces, auditions...) avec les services du commissaire du Gouvernement.

Le commissaire du Gouvernement peut se faire communiquer tout

document qu'il estime utile à l'examen de la réclamation et procéder à toute audition utile.

Il est fréquent que les réclamations émanent de vendeurs ou d'acheteurs qui expriment leur déception, au regard des attentes qui étaient les leurs en s'adressant à un commissaire-priseur de ventes volontaires, auquel est attachée une image de compétence et de loyauté. C'est à la préservation de ces qualités, essentielles au maintien de l'attractivité des ventes volontaires aux enchères publiques, que contribue l'exercice par le commissaire du Gouvernement de ses missions.

Au vu des observations de l'opérateur de ventes volontaires, le commissaire du Gouvernement détermine la suite à donner : classement de la réclamation pour absence de manquement, poursuite des investigations, par lui-même ou, sur la délégation qu'il lui signe, par le commandant de police. Interviennent alors des auditions par procès-verbal des parties au litige, de témoins ou d'experts, des demandes de transmission de documents ; des déplacements *in situ*, ainsi que toute mesure non directement coercitive utile à la manifestation de la vérité. La sanction de la non-coopération à ces mesures est la citation devant la formation disciplinaire du Conseil des ventes volontaires.

Lorsque ces investigations révèlent des faits portant une atteinte grave

aux lois, aux règlements ou aux règles de déontologie, le commissaire du Gouvernement saisit le Conseil des ventes volontaires dans sa formation disciplinaire, qui décide, dans le cadre d'une procédure contradictoire et lorsqu'il estime qu'il y a lieu, de la sanction appropriée. Celle-ci va de l'avertissement à l'interdiction d'exercice définitive, en passant par le blâme et l'interdiction temporaire d'exercice, pour la durée fixée par la décision, dans la limite de trois ans.

Le commissaire du Gouvernement peut également saisir la formation disciplinaire du Conseil des ventes de manquements objectivement moins graves mais réitérés, de même que du refus persistant de l'opérateur de répondre à ses demandes.

En présence d'un manquement caractérisé mais mineur et surtout réparé, le commissaire du Gouvernement peut décider d'un simple rappel à la loi, par écrit ou sur procès-verbal. Engagement est alors pris par l'opérateur de ne pas répéter ce manquement. À défaut, il s'exposerait à des poursuites disciplinaires pour les faits anciens et les faits nouveaux qui lui seraient imputables.

Le commissaire du Gouvernement a reçu 307 réclamations en 2016, soit une légère augmentation face aux 289 comptabilisées l'année précédente. Sur ces 307 réclamations, 233, soit 76 %, ont été traitées cette même année et sept enquêtes ont

fait l'objet d'une délégation aux fins d'enquête par le commandant de police membre des services du commissaire du Gouvernement.

La formation disciplinaire du Conseil des ventes volontaires a prononcé six sanctions, dont cinq à l'encontre de l'opérateur de ventes volontaires

et une à l'encontre de l'opérateur de ventes volontaires et de son commissaire-priseur.

Ces sanctions, dont certaines ont fait l'objet de recours devant la Cour d'appel de Paris, vont du blâme à la suspension définitive de l'activité d'opérateur de ventes volontaires.

	2003	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Réclamations reçues	156	291	280	245	250	289	307

a/ La procédure de recherche de solution amiable

L'article L. 321-21 du code de commerce, issu de la loi du 20 juillet 2011, dispose : «*Un magistrat du parquet est désigné pour exercer les fonctions du commissaire du Gouvernement auprès du Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques.*

Il peut proposer une solution amiable aux différends intéressant un opérateur de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques qui sont portés à sa connaissance.»

Ce texte permet l'exercice par le commissaire du Gouvernement de fonctions de recherche de solution amiable dans le cadre des litiges opposant soit un opérateur de ventes volontaires à un vendeur ou un adjudicataire, soit des opérateurs entre eux.

Les avantages attendus de cette procédure ont été soulignés en mars 2016, lors d'un «*petit déjeu-*

ner» organisé au Conseil des ventes, piloté par le commissaire du Gouvernement, avec plusieurs intervenants professionnels, experts et commissaires-priseurs.

Cette technique de résolution des conflits a fait ses preuves, notamment devant le juge consulaire ou judiciaire et devant des autorités publiques indépendantes dotées d'un pouvoir de sanction. Les solutions négociées, dans le cadre d'échanges contradictoires devant le commissaire du Gouvernement, sous couvert de la confidentialité, ont un caractère consensuel et permettent en principe de trouver une issue rapide au litige.

Le réclamant peut ainsi obtenir l'engagement de l'opérateur de ventes de réparer tout ou partie de son préjudice, sans avoir à saisir un tribunal. C'est un avantage car, lorsqu'une procédure disciplinaire est engagée, le réclamant ne peut obtenir la réparation de son

préjudice et doit saisir une juridiction de l'ordre judiciaire pour faire valoir son droit à indemnisation.

Pour estimer s'il est possible d'entrer en procédure de recherche de solution amiable, le commissaire du Gouvernement peut recevoir l'une ou l'autre des parties au litige, afin d'évaluer la gravité des faits ainsi que les attentes ou les intentions de chacun pour savoir s'il accepte de rechercher un accord. Il peut également réunir les parties, rétablissant ainsi un dialogue, souvent éteint, entre l'opérateur et son client, premier pas nécessaire vers la recherche d'une solution acceptable par tous.

Dans le cas où il décide d'ouvrir une procédure de recherche de solution amiable, le commissaire du Gouvernement demande à chaque partie de signer un engagement de garder la confidentialité sur les échanges à intervenir dans le cadre de la procédure ainsi qu'un engagement d'exécuter, dans le laps de temps qui sera imparti, l'accord qui pourrait intervenir.

L'opérateur de vente désireux de conserver une bonne image auprès de ses clients peut soit proposer de réparer en tout ou partie un préjudice subi par son client, soit offrir une réparation à titre de «*geste commercial*». Sa proposition d'indemnisation du réclamant est destinée à mettre fin au contentieux, mais ne constitue pas l'aveu d'un manquement. L'accord signé entre les parties et exécuté loyalement dans

les délais qu'il fixe met fin, dans les conditions qu'il prévoit, à toute autre procédure contentieuse ayant le même objet.

Depuis mars 2016, douze tentatives de recherche de solution amiable sous l'égide du commissaire du Gouvernement ont été engagées. Sept ont abouti à un accord amiable et cinq ont échoué.

L'attention doit être appelée sur les difficultés qui ont été rencontrées, dans l'une de ces procédures, non pas sur la formalisation d'un accord mais dans le processus de mise en œuvre de cet accord. Le délai imparti n'a pu être respecté non seulement du fait du commissaire-priseur concerné mais également en raison de l'évolution des exigences de son client.

Dans une telle hypothèse, l'accord amiable devient caduc. Le client peut engager un contentieux devant une juridiction judiciaire. Le commissaire du Gouvernement, qui a pris au préalable la précaution d'interrompre la prescription disciplinaire pendant le temps de la recherche de solution amiable, en donnant délégation au commandant de police d'effectuer des investigations, peut également poursuivre, s'il l'estime utile au regard du degré d'exécution auquel est parvenu l'engagement de réparer pris par l'opérateur de ventes volontaires, une procédure disciplinaire à l'encontre de l'opérateur de ventes volontaires.

b/ L'objet des réclamations

CATÉGORIE	1	Litiges OVV/vendeurs	148	46%	
	2	Litiges OVV/acheteurs	124	38%	
	3	Incidents de vente	25	8%	325
	4	Judiciaire*	7	2%	
	5	Divers	21	6%	

* Trois sont relatives à un objet volé, une à un usage de faux, une à un soupçon de blanchiment, une à un vol par substitution et une à un droit de reproduction.

Une réclamation peut porter sur plusieurs griefs, d'où la différence entre le nombre de dossiers reçus par le commissaire du Gouvernement (307) et le nombre de litiges comptabilisés dans le tableau ci-dessus (325).

Si le nombre de litiges réceptionnés a légèrement augmenté en 2016, il est intéressant de constater que, proportionnellement, la répartition des litiges entre un opérateur et son vendeur, et entre un opérateur et son acheteur n'est pas très éloignée, représentant respectivement 46 % et 38 % des réclamations reçues. Sur les 16 % restants, la première moitié consiste en divers incidents intervenus pendant la vente aux enchères (oubli de prendre en compte un ordre d'achat, erreur d'adjudication ou d'adjudicataire, refus d'enchères, etc.), et l'autre concerne des incidents directement ou indirectement liés à la vente (par exemple annulation d'une vente par l'opérateur).

Enfin, certaines réclamations portent sur des faits relevant de la seule compétence des juridictions civiles ou pénales, pour l'examen desquels

les services du commissaire du Gouvernement ne disposent pas des moyens nécessaires pour procéder aux investigations utiles. Ainsi en est-il des allégations de revente d'objet volé, des contestations portant sur l'authenticité et donc l'estimation de la valeur des objets ou œuvres adjugés... Le classement sans suite intervient alors avec l'indication donnée au réclamant de ce qu'il lui appartient, s'il le souhaite, d'engager une procédure devant la juridiction judiciaire territorialement compétente.

Sont comptabilisées, au titre des 21 dossiers regroupés sous la catégorie «Divers», quatre dénonciations de ventes volontaires aux enchères publiques organisées par une SCP d'huissiers ou par un tiers non déclaré auprès du Conseil des ventes. Ces dossiers ont fait l'objet d'une transmission au procureur de la République territorialement compétent, en application de l'article 40 du code de procédure pénale, s'agissant de faits susceptibles de recevoir une qualification pénale mais qui ne relèvent pas du pouvoir de sanction disciplinaire.

Ces faits pourraient ainsi être utilement dénoncés directement par le plaignant auprès du parquet territorialement compétent, sans passer par la saisine préalable du commissaire du Gouvernement qui n'a pas compétence pour en connaître.

Sous cette rubrique «Divers» figurent aussi deux plaintes de prestataires de services restant en attente d'un paiement pour les services effectués

par l'opérateur de ventes qui les a engagés. De tels faits ne relèvent pas du domaine disciplinaire, mais du contentieux judiciaire. Il en va de même pour un remboursement jugé insuffisant, à la suite du vol d'un bien confié à un opérateur de ventes volontaires.

Il en va de même pour quatre réclamations qui portaient spécifiquement sur des faits de concurrence déloyale, dont trois litiges entre OVV.

c/ Les litiges rencontrés entre l'opérateur et ses vendeurs

Vente non réglée	40	27 %
Bien non vendu, non restitué	27	18 %
Bien vendu à vil prix	21	14 %
Frais de vente/frais divers vendeurs	19	13 %
Vente sans mandat	15	10 %
Suivi de vente	7	5 %
Prix de réserve non respecté	5	3 %
Annulation de vente par l'OVV	5	3 %
Bien invendu, endommagé	4	3 %
Désaccord sur l'expertise/l'estimation	3	2 %
Enlèvement sans autorisation	2	1 %
TOTAL	148	

En 2016, trois causes de litiges représentent plus de la moitié des réclamations vendeurs.

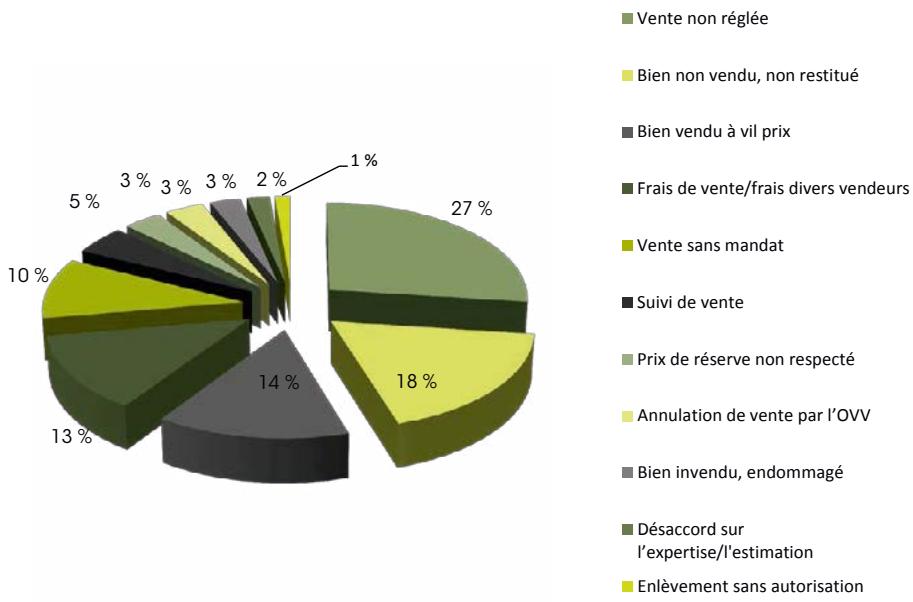
- *Le grief le plus fréquent est le non-versement du produit de l'adjudication.*

Ce problème concerne plus d'un quart des litiges dits «vendeurs», et survient le plus souvent en raison d'une autre difficulté, de plus en plus rencontrée par les maisons de vente,

connue sous l'expression «mauvais payeur». Il s'agit de l'adjudicataire pris d'un regret d'achat, qui tarde le paiement du bien acquis ou rechigne à honorer son obligation.

La multiplication de ces incidents de paiement peut être expliquée par l'accès plus important du «grand public» aux ventes aux enchères, facilité par internet et par le développement des ventes à distance.

Détail des litiges vendeurs



Frais divers vendeurs : publicité, transport, expertise, etc.

Les adjudicataires sont souvent profanes quant aux règles spécifiques encadrant les ventes aux enchères publiques (par exemple, le commissaire du Gouvernement a reçu en 2016 une réclamation pour refus, par l'opérateur de vente, d'accepter que soit exercé un droit de rétractation, alors que celui-ci ne s'applique pas aux ventes aux enchères publiques). Alors qu'il était auparavant nécessaire de se déplacer jusqu'en salle pour participer à une vente aux enchères, la possibilité d'encherir n'est désormais plus qu'à un clic de souris d'ordinateur, qui

ne permet pas le retour en arrière, alors que des enchérisseurs pensent intervenir comme sur n'importe quel site internet de vente en ligne. Ils ne consultent généralement pas les conditions de vente mises en ligne et ignorent par conséquent que les règles du droit de la consommation ne s'appliquent pas dans l'ensemble aux ventes aux enchères publiques.

Pour limiter les problèmes créés par les acheteurs non solvables, les opérateurs de ventes se voient dans l'obligation de prendre de plus en plus de mesures (caution, chèque

en blanc, copie de la carte bleue), qui sont parfois jugées abusives par une clientèle non sensibilisée.

Doit être respectée la règle posée par l'article L. 321-14, alinéa 2, du code de commerce, selon laquelle le bien adjugé ne peut être délivré à l'acheteur que lorsque l'opérateur ayant organisé la vente en a perçu le prix ou lorsque toute garantie lui a été donnée sur le paiement du prix par l'acquéreur. En cas de paiement par chèque, un délai de vérification de l'existence de la provision est donc en principe nécessaire, ce qui retarde d'autant le règlement au vendeur du prix d'adjudication, après décompte des frais.

De plus, l'alinéa 4 du même texte impose au commissaire-priseur de verser au vendeur, au plus tard deux mois à compter de la vente, les fonds qu'il détient pour son compte.

Ce même article L. 321-14 du code de commerce pose en son alinéa 5 que, après mise en demeure adressée à l'adjudicataire restée infructueuse, le bien impayé est mis en vente sur la demande du vendeur, sur folle enchère de l'adjudicataire défaillant à payer le prix. Si le vendeur ne formule pas cette demande dans le délai de trois mois suivant l'adjudication, la vente est résolue de plein droit, l'adjudicataire défaillant pouvant en outre devoir des dommages et intérêts.

- *Le deuxième grief le plus formulé par les clients vendeurs concerne la non-restitution d'un bien confié à*

l'opérateur, lorsque ce bien n'a pas été adjugé lors de sa mise en vente.

Cette doléance a longtemps été la première cause des litiges entre vendeurs et opérateurs de ventes. Cette non-restitution peut être imputable à une simple négligence de l'opérateur, et la réclamation disparaît alors par la remise du bien sur la demande du commissaire du Gouvernement.

Il arrive cependant que le bien ait été endommagé pendant sa manutention ou son exposition ou encore égaré, car il peut arriver que se passent des mois, voire des années, avant que le vendeur en réclame la restitution. L'opérateur propose alors souvent le remboursement du bien au prix de réserve moins les frais de vente. Or, lorsque la perte, ou la dégradation, est la conséquence d'une faute commise par l'opérateur, ce dernier ne dispose d'aucune légitimité à retenir des frais de vente.

S'agissant de la réparation du préjudice subi par le vendeur en cas de perte du bien confié pour adjudication volontaire aux enchères publiques, le tribunal de grande instance de Paris, dans un jugement du 20 juin 2013, a par exemple estimé qu'une maison de vente, qui avait perdu un tableau estimé 3000 à 4000 euros, qui n'avait pas trouvé preneur lors de plusieurs ventes aux enchères successives, devait verser au vendeur la somme de 4 000 euros, soit le montant le plus élevé de l'estimation, et non

le prix de réserve, compte tenu de la « perte de chance » de revente ultérieure de ce bien.

Tout ce qui concerne les demandes d'indemnisation par les réclamants – hors la recherche d'accord amiable qui suppose de recueillir l'accord des parties – relève de la compétence des juridictions de l'ordre judiciaire. Ni le Conseil des ventes volontaires ni le commissaire du Gouvernement n'ont en effet été dotés par la loi des moyens d'évaluer le préjudice allégué en ordonnant des expertises et d'obliger à réparation.

De la même manière, seule la juridiction judiciaire a compétence pour juger de l'insuffisance ou non de la remise en état, sur la demande de l'opérateur, d'un bien qui a été détérioré après qu'il lui a été confié.

● *Le troisième grief le plus important en nombre concerne la vente à vil prix du bien.*

La méconnaissance des règles de la profession, mais aussi de l'état du marché, motive pour l'essentiel les réclamations portant sur le prix d'adjudication, considéré comme trop faible.

Méconnaissance des règles, car le client ne perçoit pas toujours que l'estimation faite par le commissaire-priseur de ventes volontaires n'a qu'une valeur informative et ne comprend pas qu'un bien ait pu être adjugé en deçà de cette estimation.

Méconnaissance de l'état du marché, car le vendeur ne conçoit

pas qu'un bien acheté 2000 euros une dizaine d'années auparavant puisse être revendu dix fois moins cher. Côté vendeur, le client connaît rarement les réalités du marché, comme la faible valeur, actuellement, des mobiliers mis en vente aux enchères compte tenu des changements des goûts et des modes. L'acheteur, de son côté, a pu être accroché par un discours enjolivé où la vente aux enchères est nécessairement synonyme de bonne affaire.

Une meilleure sensibilisation de la clientèle sur l'écart qui peut exister entre une estimation et le prix réel d'adjudication devrait passer par l'explicitation claire au vendeur des notions d'estimation et de prix de réserve.

L'opérateur doit avoir présent à l'esprit son obligation de donner au client les informations essentielles sur le processus de vente aux enchères et les cas de figure pouvant se présenter : une ou plusieurs adjudications, délai de reprise, sort du prix de réserve, montant des frais à acquitter, etc.

Pour respecter cette obligation de transparence, le mieux, pour les opérateurs, est certainement de faire systématiquement référence, sur le mandat de vente, de l'acceptation par le client des conditions générales de vente, voire de recueillir sur un document joint reproduisant ces conditions générales de vente la signature du vendeur.

S'agissant du contenu de ces conditions générales de vente, il faut rappeler que les clauses *contra legem*, telles que la décharge de toute responsabilité de l'opérateur, n'ont aucune valeur juridique.

S'agissant des autres causes de litige :

- *Le nombre de litiges concernant la mise en vente sans mandat signé par le vendeur a diminué en 2016.*

Tout bien mis en vente aux enchères publiques doit obligatoirement faire l'objet d'un mandat de vente signé.

Si les contestations de la validité d'un mandat de vente concernent essentiellement les successions et résultent de divergences familiales, la plupart des ventes effectuées sans réquisition signée concernent des objets confiés par un client pour expertise seule et mis en vente par erreur par le commissaire-priseur. L'utilisation par certaines maisons de vente d'un seul et même document, qui sert à la fois de «bordereau de dépôt» et de «réquisition de vente» n'est à cet égard pas légitime et peut donner lieu à contestation par le client qui évoque un abus de confiance. La clarté des relations contractuelles impose la signature de deux documents distincts, l'un pour le dépôt pour expertise, l'autre pour la mise en vente.

S'il peut arriver qu'un commissaire-priseur, en raison de la confiance qu'il met en son client, procède à une vente sans avoir en main le mandat de vente dûment signé,

certains vendeurs ne le délivrant qu'au tout dernier moment, voire le jour même de la vacation, il n'en demeure pas moins que cette pratique constitue de la part du commissaire-priseur une prise de risque disciplinaire et financier, en cas de dénonciation ultérieure par le vendeur déçu que le bien n'ait pas atteint le prix d'adjudication qu'il escomptait.

Le commissaire-priseur a intérêt à pré-constituer la preuve de ce qu'il a fait signer, avant la vente, la réquisition et les conditions générales de vente : le formalisme imposé par l'article L. 321-5 du code de commerce est ici protecteur de l'opérateur de ventes volontaires.

- *L'absence d'informations quant au devenir des objets mis en vente est aussi une difficulté fréquemment portée à la connaissance du commissaire du Gouvernement.*

L'opérateur doit communiquer au vendeur sur sa demande la date et le résultat de la vente d'un bien.

- *De nombreux litiges portés à la connaissance du commissaire du Gouvernement concernent la question récurrente des frais de vente, estimés par les clients comme étant «trop élevés», «obscurs, inexplicables, abusifs», et par les opérateurs «trop faibles, irréalistes, pour s'assurer la vente d'une certaine collection» ...*

Le cœur du sujet est en réalité ici aussi celui de l'information donnée par l'opérateur de ventes volontaires à son client lors de la signature du

mandat de vente. Le détail des frais à venir éviterait la surprise pour certains vendeurs de voir ajoutés, par exemple, des frais de transport aux frais de vente annoncés sur la réquisition de vente, alors que les vendeurs les considéraient comme intégrés dans les frais de vente généraux, eu égard au montant qui leur avait été annoncé et qu'ils considéraient comme important. Aussi, la prévision dans les conditions de vente d'« une latitude de 20% sur le prix de réserve » est contraire aux termes de l'article L. 321-11 du code de commerce, qui dispose que « le prix de réserve est le prix minimal arrêté avec le vendeur au-dessous duquel le bien ne peut être vendu ».

Il appartient à la seule juridiction civile de statuer sur la réparation du dommage constitué par la méconnaissance du devoir d'information pesant sur le professionnel de la vente aux enchères. Sur le terrain disciplinaire, l'opérateur de ventes volontaires peut être mis en cause pour n'avoir pas respecté son devoir de loyauté vis-à-vis de ses clients, lorsqu'un accord amiable ne peut être trouvé.

- *Quelques réclamations portent également sur la facturation par l'opérateur de frais d'inventaire ou d'expertise, malgré un retrait de vente.*

Là encore, seule la pré-constitution par l'opérateur de la preuve de ce qu'une information initiale claire a été communiquée au client, dans le cadre précis soit d'un dépôt pour expertise, soit d'un dépôt pour vente, est de nature à prévenir les procédures contentieuses.

- *Plusieurs contestations portent sur la nature et le nombre des biens emportés par le transporteur mandaté par l'opérateur de ventes*

De même, dans le but de se protéger d'éventuelles réclamations qui pourraient être abusives, l'opérateur ne devrait pas procéder à l'enlèvement des biens sans un inventaire préalable et précis des biens, daté et signé par le vendeur.

- *Plusieurs réclamations portent sur la contestation a posteriori de l'estimation du bien faite par le commissaire-priseur et du prix d'adjudication auquel cette estimation a conduit.*

Il peut certes s'agir d'un simple regret de vente, mais il arrive que soit produite une recherche montrant l'adjudication à la même période et à un prix beaucoup plus élevé d'un bien considéré par le réclamant comme « similaire ». Dans ce dernier cas, une enquête peut être ouverte afin de déterminer les conditions dans lesquelles le consentement du vendeur a été recueilli et l'adjudication réalisée.

- *Les conditions générales de vente comportent parfois des clauses contra legem.*

d/ Les litiges rencontrés entre l'opérateur et ses clients acheteurs

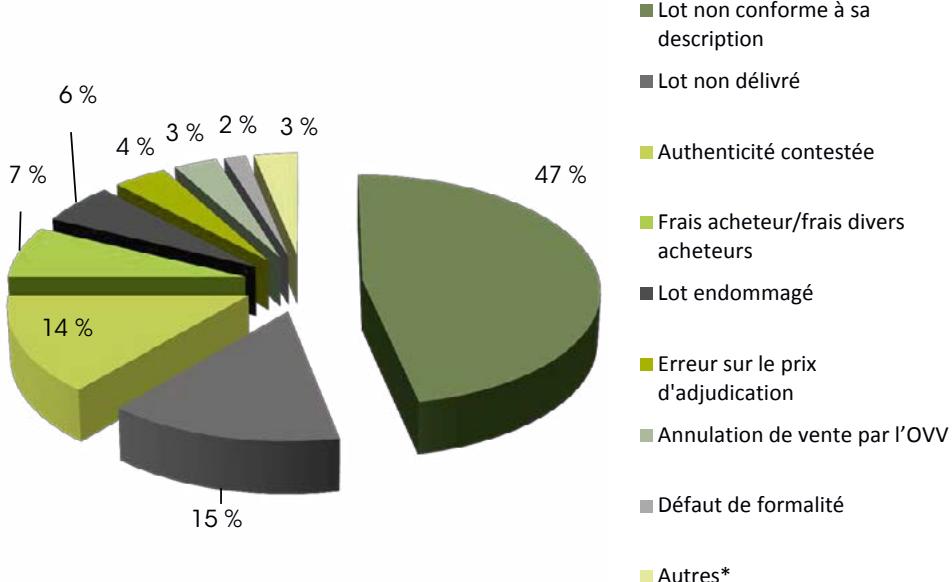
Lot non conforme à sa description	58	47%
Lot non délivré	18	15%
Authenticité contestée	17	14%
Frais acheteur/frais divers acheteurs	9	7%
Lot endommagé	7	6%
Erreur sur le prix d'adjudication	5	4%
Annulation de vente par l'OVV	4	3%
Défaut de formalité	2	2%
Autres*	4	3%
TOTAL	124	

Frais divers acheteur : TVA livres, certificat payant, gardiennage, transport, emballage, etc.

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

Autres : un cas de rétention par l'opérateur de la CB de son client à la suite d'un litige, un cas de délai de livraison, un cas de refus de délivrance du bien adjugé, un cas d'adjudication au maximum de l'ordre d'achat.

Détail des litiges acheteurs



* Autres : voir tableau précédent pour le détail.

- *Le premier grief formulé par les acheteurs à l'encontre des opérateurs de vente reste classiquement la non-conformité d'un bien à sa description en catalogue.*

En 2016, cette doléance représente 47% des réclamations adressées au commissaire du Gouvernement par les acheteurs.

Le Recueil des obligations déontologiques des opérateurs de ventes aux enchères rappelle expressément que «la description de l'objet est sincère, exacte, précise et non équivoque au regard des connaissances que l'on peut en avoir au moment de la vente [...]».

Il n'est certes pas exigé du commissaire-priseur de décrire minutieusement les 300 lots présentés lors de sa prochaine vente – les ventes courantes n'étant pas soumises au même degré d'exigence dans la description que celle requise pour les ventes cataloguées, par le *Recueil de déontologie*, au regard de la valeur minime des objets qui y sont proposés – mais de faire preuve de bonne foi dans l'information délivrée. Ainsi, lorsqu'une montre moderne, qui a logiquement vocation à être portée, est décrite comme «en bon état», a été adjugée plus de 600 euros, et se révèle hors d'état de marche, il s'avère que l'acheteur n'a pas été informé sur une qualité essentielle de l'objet. La maison de ventes ne peut se contenter de répondre à son client que «bon état ne veut pas dire en état de fonctionnement».

Elle a donc judicieusement accepté ici de faire procéder, à ses frais, à la remise de la montre en état de fonctionnement.

La pratique de plus en plus répandue des ventes à distance conduit à la systématisation de ce grief, l'acheteur qui ne s'est pas rendu préalablement à la vente à l'exposition des biens en salle, qui peut être très éloignée de sa résidence, étant prompt à critiquer l'état de l'objet qu'il a acquis dans ces conditions. Plus d'un tiers des réclamations adressées au commissaire du Gouvernement concerne les ventes à distance.

Les opérateurs de ventes volontaires indiquent souvent, dans leurs conditions générales de vente, qu'*«aucune réclamation ne sera recevable dès l'adjudication prononcée, les expositions successives permettant aux acquéreurs de constater l'état des objets présentés»*. Mais cette clause n'est pas de nature à empêcher qu'une réclamation soit accueillie. En tout cas, la réclamation qui parvient au commissaire du Gouvernement est prise en compte, notamment si l'objet adjugé est impropre à sa destination et si apparaissent des différences visibles entre la photographie de l'objet ayant motivé l'acte d'acquisition et l'état réel de cet objet.

Sont également *contra legem* des indications telles que «l'absence de mention d'état au catalogue n'implique nullement que le lot

soit en parfait état de conservation ou exempt de restauration, usures, craquelures, rentoilage ou autre imperfection», au regard de l'article 1.5.5 du *Recueil des obligations déontologiques des opérateurs de ventes volontaires*, qui précise que mention doit être faite de l'existence «de réparations ainsi que de restaurations, manques et ajouts significatifs dont le bien peut avoir fait l'objet».

- *La non-délivrance du bien adjugé à son nouveau propriétaire est un autre grief fréquemment formulé.*

Il peut s'agir d'un simple oubli ou retard de l'opérateur. C'est le cas notamment après les ventes courantes où le grand nombre d'objets à expédier favorise une telle situation, surtout chez les petits opérateurs dont le personnel est limité et alors qu'une attention particulière doit être donnée à l'emballage d'objets fragiles, au regard du risque de casse, même s'il reste extrêmement faible au vu des dizaines de milliers de biens envoyés chaque année dans ce contexte.

- *Deuxième cause de litige en 2015 entre un opérateur et un adjudicataire, la question du doute portant sur l'authenticité de l'œuvre acquise est en nette diminution dans les réclamations adressées en 2016 au commissaire du Gouvernement.* C'est souvent à l'occasion d'une vente que l'authenticité d'une œuvre peut être remise en question par un nouveau professionnel,

commissaire-priseur, antiquaire ou expert.

L'opérateur de ventes volontaires est le mandataire du vendeur et l'annulation de la vente litigieuse ne peut intervenir qu'avec l'accord de ce dernier.

En l'absence d'un tel accord, seule une juridiction civile peut annuler une vente aux enchères publiques. Lorsque le litige porte sur l'estimation d'un bien, le commissaire du Gouvernement n'a pas le pouvoir d'ordonner une expertise pour départager les parties. Les litiges liés à l'authenticité d'une œuvre ou à son estimation ne peuvent ainsi être dévolus qu'à la juridiction judiciaire. Certaines réclamations de cette nature trouvent toutefois, en cas de doute sérieux, une issue favorable auprès des grandes maisons de vente soit par une annulation amiable de la vente, soit par un geste commercial de dédommagement, dans le souci légitime de l'opérateur de préserver sa réputation de sérieux et de confiance.

- *Les réclamations portant sur la contestation de la facturation de frais divers ont substantiellement augmenté par rapport à 2015.*

Il arrive quelquefois que des acheteurs peinent à récupérer leur bien dans un délai court suivant la vente et se voient facturer des frais de garde-œuvre, ce qu'ils contestent à bon escient.

D'autres doléances portent sur certains frais, par exemple de

magasinage ou d'emballage, mentionnés dans les conditions générales de vente de l'opérateur, mais dont l'acquéreur n'a manifestement pas pris connaissance, ce qui pose à nouveau la question des modalités d'information du client. Il s'agit de frais qui sont évidents aux yeux d'un professionnel mais ne sont pas nécessairement perçus d'emblée par l'acheteur. La première précaution à prendre par l'opérateur est d'annoncer clairement en début de vente la liste de tous les frais à percevoir sur l'adjudicataire.

- *La délivrance à l'acquéreur d'un lot endommagé est souvent dénoncée.*

Cette situation est souvent la conséquence du traitement peu précautionneux des colis par un transporteur. Le litige engage alors la responsabilité du transporteur et non de l'opérateur.

La loi pose que le transfert de propriété de l'objet et donc de la responsabilité le concernant est effectif à la prononciation du mot « adjugé » lors de la vente aux enchères. Par principe, l'opérateur ne peut pas être tenu pour responsable d'éventuelles détériorations survenues après l'adjudication, sauf dispositions contractuelles contraires.

La détermination des responsabilités encourues et celle du montant des réparations relèvent là encore de la compétence du juge judiciaire.

- *Sur la facturation des frais, deux réclamations ont été reçues en 2016, où la totalité des frais comptabilisés, frais de vente plus frais divers de vente (transport, expertise, etc.), était supérieure au résultat de vente.*

Si, dans un cas, le commissaire-priseur a baissé les frais de vente pour ne pas léser sa cliente, ce geste n'a pas été fait par le second, et la juridiction civile aura, le cas échéant, à en connaître.



► **290 400 €**

Ferrari Dino 246 GT 1973

2 places, 6 cylindres
Cylindrée (cm³) : 2419
Puissance (ch.) : 195
Compteur : 24 584 km
Vitesse maximale (km/h) : 235
Production (nb exemplaires) : 1 624
N° de série : 05284

Leclerc Maison de ventes, 23 octobre

Expert : Guillaume Cognet, D. E

© Leclerc Maison de ventes

Même si le taux des frais vendeur est laissé à la libre appréciation de l'opérateur de ventes, il serait pour le moins opportun que le commissaire-priseur attire d'emblée l'attention

du client, au moment d'établir l'inventaire, sur le risque que les prix d'adjudication puissent ne pas couvrir la totalité des frais qui vont être décomptés.

e/ Suites données en 2016

TOTAL TRAITEMENTS 2016		%
Pas de manquement	132	40%
Arrangement sur recherche de solution amiable	87	26%
Incompétence, saisie de l'autorité qualifiée	68	20%
Manquement insuffisamment caractérisé	15	5%
Prescription disciplinaire	11	3%
Rappel à la loi	8	2%
Désintérêt du plaignant, retrait de plainte, refus d'une proposition de conciliation	11	3%
Archives, œuvres restituées à l'État	x	x
TOTAL	332	

TOTAL CLASSEMENTS 2016		%
Pas de manquement	132	40%
Arrangement à l'amiable	87	26%
Incompétence, saisie de l'autorité qualifiée	66	20%
Manquement insuffisamment caractérisé	15	5%
Prescription disciplinaire	11	3%
Rappel à la loi	8	2%
Désintérêt du plaignant, retrait de plainte, refus d'une proposition de conciliation	11	3%
Archives, œuvres restituées à l'État	x	
TOTAL	330	

En 2016, 307 réclamations ont été reçues.

Pour la deuxième année consécutive, l'issue première trouvée par les litiges adressés au commissaire du Gouvernement n'est plus le règlement à l'amiable, mais le classement sans suite en raison de

l'absence de manquement disciplinaire, qui concerne 40 % des réclamations, contre 37 % l'année précédente. Cette hausse s'explique essentiellement par l'accès aux ventes aux enchères, notamment

par internet, d'une clientèle très peu au fait de leur spécificité. L'enchère «dématérialisée», accessible d'un simple clic d'ordinateur, déresponsabilise l'enchérisseur. Vient ensuite le «regret d'achat», qui conduit certains à utiliser le moindre prétexte pour saisir le commissaire du Gouvernement, dans l'espoir de faire annuler la vente.

Ici encore, l'opérateur de ventes doit assurer sa sécurité par la mise en œuvre, de bonne foi, de ses obligations professionnelles et dans la pré-constitution de la preuve de ce qu'il a délivré au vendeur ou à l'acquéreur toute l'information utile sur les éléments substantiels.

Une augmentation nette des réclamations «abusives» doit être relevée en 2016, face auxquelles l'intervention du commissaire du Gouvernement est un atout pour les opérateurs de vente, en ce qu'il traite directement ces litiges sans intérêt mais chronophages en prenant l'attache de l'opérateur de ventes uniquement pour assurer son information sur les échanges intervenus entre lui et le réclamant.

Au titre de ces réclamations, un réclamant reprochant par exemple à un opérateur de lui demander de payer une somme supérieure à celle de l'adjudication, ou estimant illicites les frais acheteurs. Ou bien un acheteur faisant grief à un opérateur de ne pas l'autoriser à payer en plusieurs fois ou encore un réclamant exigeant l'annulation de la vente, après avoir acquis

«une reproduction», du fait que son achat était, selon lui un «*fac-similé*». Dernier exemple, un acheteur à la suite de la casse d'un objet venant de lui être adjugé, se plaignant de ce que l'opérateur se proposait de lui rembourser «seulement» le montant du bordereau d'adjudication, lui refusant 1 000 euros supplémentaires à titre d'indemnisation de son préjudice.

Sur les 332 affaires traitées en 2016, 233, soit 70%, concernent des réclamations reçues l'année même; 48, soit 23%, portent sur des dossiers ouverts en 2014 et enfin un seul sur une affaire de 2013.

Si les opérateurs sont de plus en plus amenés, dans les petits litiges, à faire un geste envers leurs clients, pour la deuxième année consécutive, le classement sans suite en raison de l'absence de manquement disciplinaire est l'issue première des litiges adressés au commissaire du Gouvernement. Il en est ainsi pour 40% des réclamations, contre 29% il y a deux ans. Cette augmentation significative est vraisemblablement liée à l'ignorance par la clientèle achetant par internet de la spécificité des règles concernant les ventes volontaires aux enchères publiques.

Les classements pour cause de manquement insuffisamment caractérisé, c'est-à-dire dont la preuve ne peut être rapportée, ont, de leur côté, baissé en 2016 de 8% à 5% des réclamations.

Il serait souhaitable, lorsque l'objectif poursuivi par le réclamant est de trouver une solution négociée, que ce dernier prenne d'abord l'attache de l'opérateur de ventes qui, très souvent, est en mesure de lui proposer directement une solution. La recherche d'une solution amiable sous l'égide du commissaire du Gouvernement suppose en effet une démarche de bonne foi, qui s'accommode difficilement de la vindicte affichée d'emblée par le réclamant insistant pour qu'une poursuite disciplinaire soit absolument engagée ou ne s'adressant manifestement au commissaire du Gouvernement qu'à seule fin d'exercer une pression sur l'opérateur.

Le taux élevé de classements sans suite tient aussi à ce que le commissaire du Gouvernement reçoit des doléances qui ne relèvent pas de la compétence disciplinaire du Conseil des ventes, mais d'autres autorités, telles que la chambre régionale des commissaires-priseurs judiciaires. Dans ce dernier cas, le commissaire du Gouvernement transmet directement la réclamation à la chambre régionale compétente, le client ne faisant pas nécessairement la différence entre ventes judiciaires et ventes volontaires.

Un manquement disciplinaire de faible gravité, au regard notamment de son contexte, de son absence d'impact réel sur la situation du réclamant, de la réparation intervenue, de l'absence d'antécédents de l'opérateur en matière

disciplinaire, donne lieu à un rappel à loi, portant avertissement de ce que tout nouveau manquement du même ordre entraînera une poursuite disciplinaire.

Le classement d'une réclamation peut également être motivé par la prescription acquise des manquements disciplinaires que l'article L. 321-22 du code de commerce fixe à trois ans à compter du manquement. Le point de départ de cette prescription est fixé à la date de la vente aux enchères publiques lors de laquelle ou durant la préparation de laquelle le manquement a été commis, hormis le cas où le manquement porte sur un événement postérieur à la vente tel que l'absence de versement par l'opérateur du prix au vendeur ou la non-remise de l'objet.

2. La saisine de la formation disciplinaire du Conseil des ventes volontaires

En 2016, la formation disciplinaire du Conseil des ventes volontaires a statué à six reprises. Ce chiffre est très modeste au regard du nombre de réclamations reçues et correspond à l'identification par le commissaire du Gouvernement, qui engage les poursuites, de manquements graves et souvent réitérés.

Sur ces six décisions disciplinaires, deux font suite à une condamnation judiciaire définitive, l'une sanctionnant des faits de blanchiment aggravé et l'autre d'abus de confiance. En effet, aux termes

des articles L. 321-4 et L. 321-9 du code de commerce, seuls peuvent organiser des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques et des ventes aux enchères par voie électronique les opérateurs, seuls sont habilités 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 vente, les personnes physiques ou les dirigeants d'une personne morale qui «*n'ont 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 [...]*». Un recours a été déposé par le commissaire du Gouvernement devant la cour d'appel de Paris, contre l'une de ces décisions.

Un autre opérateur, sanctionné pour non-paiement de son vendeur pour une somme de plusieurs centaines de milliers d'euros, a été par la suite placé en liquidation judiciaire.

Plus classiquement, une maison de ventes et son commissaire-priseur ont été sanctionnés d'une interdiction temporaire d'activité pour avoir procédé à plusieurs ventes sans détenir de réquisitions signées, pour avoir procédé au paiement des vendeurs avec plusieurs mois de retard, n'avoir pas dédommagé le propriétaire d'un objet qui a été cassé et avoir porté de fausses mentions dans le catalogue de vente.

Un opérateur a reçu un blâme pour avoir manqué à ses devoirs de transparence et de loyauté envers son vendeur et pour avoir délégué à un tiers des tâches telles que la signature du mandat de vente, la restitution du bien, qui relèvent de l'organisation et de la réalisation de ventes de meubles aux enchères publiques.

La saisine par le commissaire du Gouvernement du président du Conseil des ventes volontaires aux fins de suspension de l'exercice de tout ou partie de l'activité de ventes volontaires d'un opérateur ou d'une personne habilitée à diriger les ventes

Il entre dans les attributions du commissaire du Gouvernement de saisir le président du Conseil des ventes volontaires d'une requête en suspension de ventes ou d'une vente, en cas d'urgence et à titre conservatoire, dans les cas où aucune plainte n'a été directement adressée au Conseil de ventes.

En 2016, le commissaire du Gouvernement a saisi le président du Conseil des ventes d'une demande de suspension provisoire de vente à trois reprises.

La procédure de suspension provisoire a été notamment engagée au vu du signalement concomitant par plusieurs auteurs de réclamations, de ce qu'ils n'avaient pas reçu, depuis un temps assez long, le paiement des objets qui ont été adjugés, sur leur demande, par l'opérateur.

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 dans les termes suivants :

«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 en pratique sur requête du commissaire du Gouvernement ou de toute personne intéressée, au terme d'une procédure contradictoire. L'opérateur ou le commissaire-priseur se voit communiquer les griefs et les pièces du dossier ; il est entendu par le président du Conseil.

L'engagement de cette procédure intervient dans deux cas.

La première situation est celle d'un opérateur s'apprêtant à mettre aux enchères publiques un objet interdit à la vente. La seconde concerne le cas où la sécurité des transactions n'est plus assurée du fait que l'opérateur ou la personne habilitée à diriger les ventes ne respecte plus les conditions posées par l'article L. 321-6 du code de commerce pour exercer son activité. Il s'agit

de l'obligation d'être couvert par une assurance couvrant sa responsabilité professionnelle et par une assurance ou un cautionnement garantissant la représentation des fonds, ainsi que de l'obligation d'être titulaire dans un établissement de crédit d'un compte destiné exclusivement à recevoir les fonds détenus pour le compte d'autrui.

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. Sa durée maximale est 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 2016, la présidente du Conseil a pris trois décisions fondées sur l'urgence, dont deux concernaient le même opérateur. L'une, portant sur la vente d'un élément du corps humain, et l'autre, portant sur un objet amérindien, ont été rejetées faute d'objet, l'opérateur ayant volontairement renoncé à les proposer à la vente.

La troisième décision suspendait un opérateur dont la situation financière ne permettait plus de garantir la sécurité des transactions, ni d'assurer le bon fonctionnement; ce dernier devait faire l'objet d'une liquidation judiciaire quelque temps après.

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 a l'initiative des poursuites. Il instruit les dossiers et convoque l'intéressé qui comparait 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.

180 000 €

Paul Iribe (1883-1935)

Fauteuil nautile, circa 1914

Bois doré sculpté. Signé

120 x 74 x 60 cm

Provenance : vraisemblablement ancienne collection de Madame Roger, collectionneuse proche de Gabrielle Chanel. Resté depuis dans la famille.

Paris, Binoche et Giquello, 16 février

Expert : Cabinet d'expertise Marcilhac

© Binoche et Giquello



Décisions & commentaires

Au cours de l'année 2016, six décisions disciplinaires ont été rendues par le Conseil. Ces décisions sont reproduites ci-contre, anonymisées et suivies d'un commentaire.

“

Décision n° 2016-826 du 20 janvier 2016 – extraits

Il est reproché à l'opérateur de ventes volontaires X Enchères :

D'avoir, en violation des dispositions des paragraphes I et II de l'article L. 321-5 du code de commerce, opéré une confusion entre son activité de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques et l'activité d'achat pour revente de la société Y, dont le siège est situé au Luxembourg, qui s'induit notamment de :

- l'utilisation simultanée de l'adresse mail : info@xxxxx.com ainsi que du numéro de portable 0000000000 par l'opérateur de ventes volontaires X Enchères et la société luxembourgeoise Z, alors que ces coordonnées sont celles déclarées en 2010 au Conseil des ventes volontaires par M. P... A;
- l'usage du seul patronyme A dans les différentes publicités sans les prénoms, de nature à entretenir la confusion;
- la présence sur les documents comptables de la société luxembourgeoise B, de ce même patronyme «A» dès 2006, 2007 (cf. les bilans), qui ne peut se référer qu'à M. P... A et non à son fils, A..., lequel ne devient administrateur qu'en 2010 et dont le statut allégué d'employé de la société à cette date ne permet pas de lui prêter un tel rôle de gestion;
- le catalogue, le procès-verbal et les réquisitions de la vente effectuée le 15 février 2015 que M. P... A et qui montrent que la société Y, 16 route xxx, Luxembourg, est l'un des principaux vendeurs, comme ayant déposé 108 lots sur 413. Lors d'une autre vente réalisée le 24 octobre 2014, société Y

avait également mis en vente 185 lots sur les 554 proposés, éléments qui établissent que la société dans laquelle exerce son fils A... constitue le principal fournisseur des objets vendus par l'OVV X Enchères.

- le site internet correspondant à «Antiquités A» qui était celui de l'opérateur de ventes volontaires «X Enchères», confortant encore la confusion entre les différentes activités.

Et d'avoir méconnu ses obligations découlant des dispositions de l'article 1.5.5 du *Recueil des obligations déontologiques des opérateurs de ventes volontaires* et des articles 2 et 3 du décret dit «*Marcus*» 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, ainsi qu'il ressort :

- des descriptions de certains lots mis en vente qui sont ambiguës ou équivoques, selon la terminologie de ce texte. Ainsi en est-il lors de la vente du 26 octobre 2014, pour les lots 96, 312, 313 et 314, pour lesquels les mentions relatives aux époques ne font pas apparaître clairement qu'il ne s'agit pas d'œuvres authentiques, les objets apparaissant désignés comme «*Louis XV*» ou «*Louis XVI*», la mention «*époque xix^e siècle*» ne figurant qu'au sein d'une description plus dense située au-dessous de cet intitulé;
- et de la description du lot 231 de la même vente du 26 octobre 2014 décrit comme un tableau de Gustave Courbet. Or, ce n'est qu'à la fin de la notice de ce tableau qu'apparaît le fait qu'il a été réalisé avec l'assistance d'Hippolyte Pradelles, alors qu'il aurait dû être précisé qu'il s'agissait d'un tableau de Gustave Courbet réalisé en collaboration avec Pradelles.

Sur la confusion des activités de l'OVV X Enchères et les activités d'achat pour revente d'antiquités de M. P... A, son gérant

Attendu, selon les paragraphes I et II de l'article L. 321-5 du code de commerce, que : «I. – 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./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. Ces prestataires ne peuvent ni acheter pour leur propre compte les biens proposés lors de ces ventes, ni vendre des biens leur appartenant par l'intermédiaire des opérateurs auxquels ils prêtent leurs services./II. – Les opérateurs de ventes

volontaires de meubles aux enchères publiques mentionnés au même article L. 321-4 ne sont pas habilités à acheter ou à vendre directement ou indirectement pour leur propre compte des biens meubles proposés dans le cadre de leur activité, sinon dans le cas prévu à l'article L. 321-12 et dans le cas où ils ont acquis, après la vente aux enchères publiques, un bien qu'ils ont adjugé afin de mettre un terme à un litige survenu entre le vendeur et l'adjudicataire. Dans cette dernière hypothèse, ils sont autorisés à revendre le bien, y compris aux enchères publiques, à condition que la publicité mentionne de façon claire et non équivoque qu'ils en sont les propriétaires. / Cette interdiction s'applique également à leurs salariés ainsi qu'aux dirigeants et associés lorsqu'il s'agit d'une personne morale. À titre exceptionnel, ces salariés, dirigeants et associés ainsi que les opérateurs mentionnés au I de l'article L. 321-4 exerçant à titre individuel peuvent cependant vendre, dans le cadre d'enchères publiques organisées par l'opérateur, des biens leur appartenant, à condition qu'il en soit fait mention dans la publicité de manière claire et non équivoque»;

Attendu que ces dispositions qui tendent à écarter les risques de conflit d'intérêts entre un opérateur de ventes volontaires (OVV), ses associés, dirigeants ou salariés et leurs clients vendeurs et acheteurs s'oppose à toute confusion entre les activités de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques de l'OVV et les activités d'achat pour revente d'antiquités que pourraient exercer directement ou indirectement l'OVV, ses associés, dirigeants ou salariés ;

Attendu que M. P... A, associé unique et gérant de l'OVV X Enchères, exerçait auparavant une activité d'antiquaire au sein d'une société «Antiquités A» qui a cessé ses activités à la fin de l'année 2012; qu'il ressort cependant des éléments du dossier qu'il a poursuivi une activité d'achat pour revente d'antiquités au moyen d'un site ayant pour dénomination «A Europe», parallèlement aux activités de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques de la société X Enchères, la confusion entre les deux entités ressortant notamment de l'identité des numéros de téléphone et adresses internet des deux structures ;

Attendu au surplus que le site A Europe a pour adresse physique le xxx au Luxembourg, qui se trouve être l'adresse de M. A... A, fils de M. P... A, et de la société B; que cette société a pour objet l'achat pour revente d'antiquités, que son gérant est, depuis 2010 seulement, M. A... A qui en était précédemment salarié, et que si les bilans de la société ne font apparaître que le nom de A pour 2006 (avance de fonds pour 50911,90 € et consignation pour 398 000 €) et 2007 (avance de fonds pour 77 955,45 € et consignation pour 398 000 €), cette référence ne pouvait être que celle

de M. P... A en l'absence de toute habilitation de son fils simple salarié dans la gestion de la société;

Attendu que l'ensemble de ces éléments permettent d'établir la participation de M. P... A aux activités de l'OVV X Enchères, d'une part, et aux activités du site A Europe et de la société B, d'autre part;

Attendu que, à différentes reprises et notamment les 15 février, 12 avril et 26 juillet 2015, l'OVV X Enchères a vendu des biens aux enchères publiques pour le compte de la société B ainsi qu'il résulte des catalogues, réquisitions de vente et procès-verbaux;

Attendu qu'en vendant des biens qui appartiennent directement ou indirectement à son gérant en violation des dispositions de l'article L. 321-5 du code de commerce précité, l'OVV X Enchères a commis un manquement à ses obligations légales, réglementaires et professionnelles, justifiant d'une sanction au titre des dispositions de l'article L. 321-22 du code de commerce;

Sur la violation des dispositions relatives à la description des lots à vendre dans les ventes aux enchères publiques

Attendu, selon l'article 1.5.5. du *Recueil des obligations déontologiques des OVV*, que «*les objets proposés à la vente font l'objet d'une description préalable portée à la connaissance du public. Toutefois, cette obligation ne s'impose pas pour les objets proposés dans les ventes courantes au regard de leur valeur minime./La description de l'objet est sincère, exacte, précise et non équivoque au regard des connaissances que l'on peut en avoir au moment de la vente. La description de la nature de cet objet et de son état reflète les doutes qui peuvent exister sur certaines de ses qualités [...]*», que, selon l'article 2 du décret n° 81-255 du 3 mars 1981 : «*La dénomination d'une œuvre ou d'un objet, lorsqu'elle est uniquement et immédiatement suivie de la référence à une période historique, un siècle ou une époque, garantit l'acheteur que cette œuvre ou objet a été effectivement produit au cours de la période de référence./Lorsqu'une ou plusieurs parties de l'œuvre ou objet sont de fabrication postérieure, l'acquéreur doit en être informé*» et que, selon l'article 3 du même décret : «*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" suivi 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*»;

Attendu qu'il est reproché à l'OVV X Enchères de n'avoir pas respecté ces dispositions dans la description des lots 96, 312, 313 et 314 de la vente aux enchères publiques du 26 octobre 2014 en ne faisant pas apparaître clairement que des lots désignés comme «*Louis XV*» ou «*Louis XVI*» dataient en fait du xix^e siècle;

Mais attendu que le moyen doit être rejeté pour absence dans le dossier transmis à la formation disciplinaire par l'organe de poursuite de pièces complètes descriptives de ces lots;

Attendu en outre qu'il est reproché l'OVV X Enchères de n'avoir pas respecté ces dispositions dans la description d'un tableau de Gustave Courbet réalisé avec d'Hyppolite Pradelles vendu sous le numéro 231 lors de cette même vente;

Attendu cependant que le nom du peintre Hyppolite Pradelles est cité dans la notice accompagnant la présentation de l'œuvre et que le manquement n'est pas suffisamment caractérisé;

Décide

Article 1^{er}

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

[...]

Commentaires

L'opérateur de ventes volontaires était poursuivi pour un défaut de description d'un certain nombre de biens proposés à la vente qui n'a pas été retenu par le Conseil des ventes et pour la confusion matérielle entretenue par le gérant entre les activités d'organisation de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques de l'opérateur et les activités d'achat pour revente d'antiquités de sociétés dont il avait la charge par ailleurs. Une telle confusion, contraire aux dispositions de l'article L. 321-5 du code de commerce qui prévoit qu'un opérateur ainsi que ses dirigeants, associés ou salariés ne peuvent acheter ou vendre des biens qui lui appartiennent au sein des ventes aux enchères qu'il organise, porte en effet en elle un risque de conflit d'intérêts.

Cette décision a été infirmée par un arrêt de la cour d'appel de Paris du 23 mars 2016 qui relevait que la décision du Conseil ne détaillait pas

suffisamment la liste des lots vendus par l'opérateur pour le compte des sociétés de ventes d'antiquités concernées et soulignait le défaut de lien avéré entre l'opérateur et son gérant d'une part et les sociétés d'antiquités d'autre part, y compris pour celle qui était gérée par le fils du gérant de l'opérateur.

▼ 3200000 €

Andrea del Sarto (1486-1530)

Recto : Étude de tête d'homme (pierre noire et sanguine)

Verso : Étude d'œil (sanguine), 23 x 18 cm

Annoté au verso, à la plume, «n° 381», et au crayon, «Andrea Del Sarto»

Pau, Gestas Carrère OVV, 17 décembre

Cabinet de Bayser

© Gestas et Carrère



“

Décision n° 2016-827 du 21 janvier 2016 – extraits

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

- Emporté, les 19 et 20 janvier 2013, dans la résidence de Mme Y, des lots non répertoriés, notamment deux coupes asiatiques et dix tapis et en procédant, à Paris, à leur vente sans réquisition de vente, faits constituant un manquement aux dispositions de l'article 1.4.1 du *Recueil des obligations déontologiques des opérateurs de ventes volontaires* et de l'article L. 321-5 du code de commerce;
- Versé à Mme Y, le 7 juin 2013, les fonds détenus pour son compte alors que les ventes aux enchères publiques de ses biens avaient eu lieu, à Paris, les 24 janvier, 2 et 16 février, 2, 17 et 25 mars 2013, et versé le 4 mars 2014 les fonds détenus pour son compte alors que les ventes aux enchères publiques des biens avaient eu lieu, à Paris, les 20 octobre, 21 novembre et 8 décembre 2013, faits constituant des manquements aux dispositions de l'article L.321-14 dernier alinéa du code de commerce;
- Procédé, à Paris, le 25 mars 2013, à la vente aux enchères publiques d'un bronze appartenant à M. Emmanuel Z, sans réquisition de vente, fait constituant un manquement aux dispositions de l'article L. 321-5 du code de commerce;
- Versé à M. Z, quatre mois après la vente, le produit de cette vente, fait constituant un manquement aux dispositions de l'article L. 321-14, dernier alinéa, du code de commerce;
- Refusé de remettre à M. A une lampe qui avait été adjugée à son profit lors de la vente aux enchères publiques qui était intervenue, à Paris, le 26 avril 2013 et en le contraignant de recourir à un avocat et à un huissier de justice pour obtenir le bordereau d'adjudication, faits constituant un manquement aux dispositions de l'article L. 321-14, alinéa 1, du code de commerce;
- Omis d'aviser Mme B du bris d'un des deux vases qu'elle lui avait confiés en vue de leur vente aux enchères publiques, à Paris, le 20 février 2013, et en ne respectant pas leur engagement verbal de la dédommager à hauteur du prix d'adjudication du vase restant, en violation du devoir de loyauté des opérateurs de ventes volontaires et des commissaires-priseurs de ventes volontaires qui procède des devoirs généraux énumérés au

sein du *Recueil de leurs obligations déontologiques des opérateurs de ventes volontaires*;

- Mentionné, dans le catalogue de la vente du 20 février 2013, une estimation non sincère du vase appartenant à Mme B, l'estimation portée à la connaissance du public correspondant à l'estimation des deux vases, faits constituant un manquement aux dispositions de l'article 1.6.1 du *Recueil des obligations déontologiques des opérateurs de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques*;
- Laissé publier par *La Gazette de Drouot* du 1^{er} juillet 2013 l'adjudication par l'OVV X, le 20 février 2013, d'un vase de la dynastie Qing pour 300 000 € alors que la vente avait été annulée, en violation des devoirs de transparence et de loyauté vis-à-vis de l'Hôtel Drouot, de ses confrères, de ses clients et des vendeurs potentiels, qui procède des devoirs généraux énumérés au sein du *Recueil des obligations déontologiques des opérateurs de ventes volontaires*.

Sur le défaut d'inventaire

Attendu, selon l'article 1.4.1 du *Recueil des obligations déontologiques des opérateurs de ventes volontaires*, que «*l'opérateur de ventes volontaires qui inventorie des biens à la demande d'une personne s'attache à répertorier chacun des biens qui lui sont présentés. Il limite la possibilité de la réunion en lots aux objets dont la valeur unitaire est minime ou que leur nature justifie./Il invite la personne qui lui a demandé l'inventaire, son ayant droit ou son représentant à être présent lors de l'établissement de cet inventaire./Il veille également à ce qu'aucun objet ne puisse être emballé ou emporté en vue de la vente avant qu'il ne l'ait répertorié*»; qu'il s'en déduit qu'un opérateur de ventes volontaires ne peut emporter pour les vendre aux enchères publiques des biens qu'il n'aurait pas préalablement inscrits sur l'inventaire qu'il est chargé d'établir;

Attendu qu'il ressort de l'instruction que l'inventaire des biens établi par l'OVV X aux fins de vente d'un certain nombre de biens appartenant à Mme Y ne comporte pas l'intégralité des objets emportés par l'opérateur pour être adjugés et notamment pas deux coupes asiatiques et dix tapis; qu'en emportant de chez Mme Y des biens qu'il n'avait pas inventoriés, l'OVV X et M. X en sa qualité de commissaire-priseur de ventes volontaires ont commis un manquement à leurs obligations légales, réglementaires et professionnelles justifiant d'une sanction au titre de l'article L. 321-22 du code de commerce;

Sur le défaut de réquisition de vente

Attendu, selon l'article L. 321-5 du code de commerce, que «*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. [...]*»; qu'il s'en déduit qu'un opérateur de ventes volontaires ne peut vendre un bien aux enchères publiques sans disposer d'un mandat de vente signé par le vendeur;

Attendu qu'il ressort des éléments du dossier que l'OVV X et M. X en sa qualité de commissaire-priseur de ventes volontaires ont procédé à la vente aux enchères publiques, le 24 janvier 2013, de deux coupes asiatiques et de dix tapis appartenant à Mme Y et le 25 mars 2013, d'un bronze appartenant à M. Z sans disposer de mandat écrit signé par leurs vendeurs; qu'ainsi l'OVV X et M. X ont commis un manquement à leurs obligations légales, réglementaires et professionnelles justifiant d'une sanction au titre de l'article L. 321-22 du code de commerce;

Sur le retard de paiement

Attendu, selon l'article L. 321-14 du code de commerce, que «*[...] Les fonds détenus pour le compte du vendeur doivent être versés à celui-ci au plus tard deux mois à compter de la vente*»;

Attendu qu'il ressort des éléments du dossier que l'OVV X et M. X en sa qualité de commissaire-priseur de ventes volontaires ont procédé au versement à Mme Y le 7 juin 2013 du produit des ventes réalisées les 24 janvier, 2 et 16 février, 2, 17 et 25 mars 2013, au versement à la même personne le 4 mars 2014 du produit des ventes réalisées les 20 octobre, 21 novembre et 8 décembre 2013 et au versement à M. Z du produit de la vente du 25 mars 2013, quatre mois après celle-ci;

Attendu que, en réglant ces vendeurs hors du délai prescrit par la loi, l'OVV X et M. X en sa qualité de commissaire-priseur de ventes volontaires ont commis un manquement à leurs obligations légales, réglementaires et professionnelles justifiant d'une sanction au titre de l'article L. 321-22 du code de commerce;

Sur le défaut de délivrance

Attendu, selon le 1^{er} alinéa de l'article L. 321-14 du code de commerce, que «*les opérateurs de ventes volontaires de meubles aux enchères*

publiques mentionnés à l'article L. 321-4 sont responsables à l'égard du vendeur et de l'acheteur de la représentation du prix et de la délivrance des biens dont ils ont effectué la vente. Toute clause qui vise à écarter ou à limiter leur responsabilité est réputée non écrite»;

Attendu qu'il ressort des éléments du dossier que, à l'occasion de la vente aux enchères publiques organisée par l'OVV X et dirigée par M. X en sa qualité de commissaire-priseur de ventes volontaires le 26 avril 2013, un vase présenté comme «*art déco*» et estimée à 400 €, qui s'avérait être une création de Brandt, était adjugé au prix de 4550 € à M. A;

Attendu que M. A ne pouvait cependant entrer en possession du vase dont il était adjudicataire, l'OVV X et M. X en sa qualité de commissaire-priseur de ventes volontaires mettant en cause l'adjudication prononcée, compte tenu de l'erreur d'attribution et d'estimation et que ce n'est que par des démarches engageant avocat et huissier de justice que M. A parvenait finalement à récupérer son vase le 16 mai 2013;

Attendu que, en refusant de délivrer spontanément le bien adjugé à son adjudicataire, l'OVV X et M. X en sa qualité de commissaire-priseur de ventes volontaires ont commis un manquement à leurs obligations légales, réglementaires et professionnelles justifiant d'une sanction au titre de l'article L. 321-22 du code de commerce;

Sur le défaut de loyauté à l'égard du vendeur

Attendu, selon le 3^e alinéa de la partie I, consacrée aux devoirs généraux, du Recueil des obligations déontologiques des opérateurs de ventes volontaires, que «*l'opérateur de ventes volontaires et le commissaire-priseur de ventes volontaires sont tenus à un devoir de loyauté vis-à-vis de leurs clients, vendeurs et acheteurs, et de leurs confrères»;*

Attendu qu'il ressort des éléments du dossier que Mme B a confié à l'OVV X et M. X une paire de vases verts de Massier de Vallauris du xix^e siècle estimée entre 4000 et 6000 €;

Attendu qu'il ressort des propres déclarations de M. X que l'un des vases avait été malencontreusement brisé par lui lors d'une manipulation avant la vente ; que l'adjudication du seul vase restant était poursuivie ;

Attendu que s'il est reproché à l'OVV X et M. X en sa qualité de commissaire-priseur de ventes volontaires de n'avoir pas informé la propriétaire de la paire de vases du bris de l'un d'eux, il ressort des éléments du dossier que cette dernière a reconnu en avoir été avisée par l'intermédiaire de l'expert de la vente ; que ce chef de poursuite doit être écarté ;

Attendu que l'OVV X et M. X en sa qualité de commissaire-priseur de ventes volontaires avaient, en février 2013, pris l'engagement de dédommager Mme B, engagement moral auquel il n'était pas donné suite; qu'en ne donnant pas suite à l'engagement de dédommager le propriétaire d'un vase qui avait été cassé avant la vente, en violation de leur devoir de loyauté à l'égard de leurs clients, l'OVV X et M. X en sa qualité de commissaire-priseur de ventes volontaires ont commis un manquement à leurs obligations légales, réglementaires et professionnelles justifiant d'une sanction au titre de l'article L. 321-22 du code de commerce;

Sur le défaut de sincérité dans l'estimation

Attendu, selon l'article 1.6.1. du *Recueil des obligations déontologiques des opérateurs de ventes volontaires*, que «*l'estimation des biens est sincère./L'estimation est portée à la connaissance du public dans le catalogue ou dans la salle de ventes sous la forme d'une liste mise à la disposition du public ou sur demande./Toute modification de l'estimation est portée à la connaissance du public*»;

Attendu que l'OVV X et M. X en sa qualité de commissaire-priseur de ventes volontaires, qui avaient estimé la paire de vases verts de Massier de Vallauris du xix^e siècle que leur avait confié Mme B à 4 000 à 6 000 €, ont maintenu cette estimation dans le catalogue de la vente du 20 février 2013 alors même qu'il ne restait qu'un seul vase à vendre par suite du bris de l'autre;

Attendu que, en proposant comme estimation d'un vase issu d'une paire, l'estimation qui avait été établie pour la paire, en violation de l'obligation de sincérité attachée à cette mission d'estimation, l'OVV X et M. X en sa qualité de commissaire-priseur de ventes volontaires ont commis un manquement à leurs obligations légales, réglementaires et professionnelles justifiant d'une sanction au titre de l'article L. 321-22 du code de commerce;

Sur le défaut de transparence et de loyauté

Attendu, selon la partie I, consacrée aux devoirs généraux, du *Recueil des obligations déontologiques des opérateurs de ventes volontaires*, que «*l'opérateur de ventes volontaires et le commissaire-priseur de ventes volontaires veillent au bon déroulement des ventes aux enchères publiques dont ils assurent l'organisation, la réalisation et la direction. Ils veillent à en garantir la transparence./Dans leurs activités, l'opérateur de ventes volontaires et le commissaire-priseur de ventes volontaires sont tenus à un devoir de diligence à l'égard de leurs clients, vendeurs*

et acheteurs./L'opérateur de ventes volontaires et le commissaire-priseur de ventes volontaires sont tenus à un devoir de loyauté vis-à-vis de leurs clients, vendeurs et acheteurs, et de leurs confrères [...]»; qu'il s'en déduit une obligation de transmettre et de publier des informations véridiques et confirmées aux organes de presse et, notamment, à la presse spécialisée;

Attendu que, à l'occasion de la vente aux enchères publiques organisée par l'OVV X et dirigée par M. X en sa qualité de commissaire-priseur de ventes volontaires le 20 février 2013, un vase Qing a été adjugé au prix de 375 000 €, que cette vente a été annulée, faute pour l'adjudicataire de pouvoir présenter des documents établissant son identité et de faire valoir des moyens de paiement fiables ;

Attendu cependant que cette adjudication figurait dans une liste des meilleures adjudications de Drouot publiée le 1^{er} juillet 2013 dans *La Gazette de Drouot*; que si la publication dans le numéro de *La Gazette de Drouot* publié immédiatement après la vente pouvait se justifier compte tenu du délai nécessaire pour formaliser l'annulation de la vente et alerter la rédaction de *La Gazette*, l'OVV X et M. X en sa qualité de commissaire-priseur de ventes volontaires disposaient du temps nécessaire pour rectifier l'information avant publication des meilleures adjudications dans le numéro du 1^{er} juillet ;

Attendu que, en laissant sciemment publier une information fausse qui leur faisait publicité auprès des clients potentiels, l'OVV X et M. X en sa qualité de commissaire-priseur de ventes volontaires ont commis un manquement à leurs obligations légales, réglementaires et professionnelles justifiant d'une sanction au titre de l'article L. 321-22 du code de commerce ;

Décide

Article 1^{er}

Le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques prononce une interdiction d'exercice de l'activité de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques d'une durée d'un mois à compter de la notification de la présente décision à l'encontre de l'opérateur de ventes volontaires Jean-Claude Renard.

Article 2

Le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques prononce une interdiction d'exercice de l'activité de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques d'une durée d'un mois à compter de la notification de la présente décision à l'encontre de M. X pris en sa qualité de commissaire-priseur de ventes volontaires.

Article 3

La présente décision sera publiée dans *La Gazette de Drouot* aux frais des intéressés ainsi que sur le site internet du Conseil des ventes.

[...]

Commentaires

Cette décision vient sanctionner une accumulation de manquements de la part de l'opérateur de ventes volontaires : vente d'objets pris chez un client sans avoir inventorié, ventes sans mandat, règlement du vendeur hors des délais, refus de délivrance d'un lot, manque de transparence et de loyauté à l'égard d'un client auquel l'opérateur omettait d'annoncer le bris d'un des deux vases confiés, estimation non sincère d'un lot (le vase restant) et défaut de loyauté par la publication d'une fausse information dans un numéro de *La Gazette de Drouot* compilant les plus belles ventes.

Cette décision prend place dans une jurisprudence constante du Conseil des ventes qui sanctionne les manquements multiples qui procèdent de la négligence, voire du défaut de maîtrise de l'organisation de la vente de l'opérateur.

▼ 510200 €

Collection Brollo : 20 ans d'amitié avec Diego Giacometti

Lot 16

Diego Giacometti

Table grecque, variante à l'oiseau ou au merle,
modèle conçu circa 1965

Bronze à patine verte antique nuancée de brun, signée
Paris, Collection Brollo, Artcurial, 14 septembre

© Artcurial



“

Décision n° 2016-828 du 26 avril 2016 – extraits

Il est reproché à l'opérateur de ventes volontaires X pris en la personne de sa gérante Mme X et à cette dernière prise en sa qualité de commissaire-priseur de ventes volontaires d'avoir contrevenu aux dispositions des articles L. 321-4 et L. 321-9 du code de commerce à raison de la condamnation pénale définitive dont a fait l'objet Mme X pour des faits contraires à l'honneur et à la probité.

Sur la production de pièce nouvelle à l'occasion de la procédure disciplinaire

Attendu que l'opérateur de ventes volontaires X pris en la personne de sa gérante Mme X et à cette dernière prise en sa qualité de commissaire-priseur de ventes volontaires soutiennent que la présente procédure serait irrégulière à raison de la production par le commissaire du Gouvernement d'un courrier en date du 15 juillet 2013 l'informant de la condamnation définitive dont avait fait l'objet Mme X qui ne leur avait pas été communiqué lors des procédures de suspension en urgence dont ils avaient fait l'objet;

Mais attendu que la procédure disciplinaire est distincte de la procédure de suspension et que les parties peuvent donc produire tous documents au soutien de leur argument, sans considération du fait que ces documents n'aient pas été par ailleurs produits à l'occasion d'une procédure de suspension en urgence et que le moyen doit être rejeté;

Sur l'application du principe «*non bis in idem*»

Attendu qu'il est fait reproche au Conseil des ventes de statuer en matière disciplinaire sur des faits qui ont déjà été poursuivis et sanctionnés par le juge pénal, en méconnaissance de la règle «*non bis in idem*»;

Attendu cependant que, conformément aux principes dégagés par la jurisprudence du Conseil Constitutionnel, la règle «*non bis in idem*» ne fait obstacle à ce que les faits commis par une personne puissent faire l'objet de poursuites différentes que pour autant que les faits poursuivis soient les mêmes, que les instances relèvent du même ordre de jurisdictions, que les sanctions encourues soient les mêmes et que la finalité des actions soit identique;

Attendu, en l'espèce, que les faits soumis à l'examen de la formation disciplinaire du Conseil des ventes sont les mêmes que ceux qui ont été jugés et sanctionnés par le juge pénal; que, en outre, l'action disciplinaire, dont les décisions peuvent faire l'objet d'un recours formé devant la cour d'appel de Paris, relève des juridictions de l'ordre judiciaire au même titre que l'action pénale;

Mais attendu que les sanctions encourues dans le cadre de l'action disciplinaire, qui sont l'avertissement, le blâme, l'interdiction temporaire d'exercice de tout ou partie de l'activité de ventes volontaires de meubles pour une durée pouvant aller jusqu'à trois ans ou encore l'interdiction définitive d'exercice de toute activité de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, diffèrent des sanctions encourues dans le cadre de l'action pénale dont a fait l'objet Mme X, qui consistent en une peine de sept ans d'emprisonnement et 750 000 € d'amende conformément aux dispositions du 1^{er} alinéa de l'article 324-2 du code pénal, le cas échéant complétées de l'une ou plusieurs des peines complémentaires de l'article 324-10 du même code, alors même que le juge pénal aurait la possibilité de prononcer une interdiction professionnelle au titre de l'une de ces peines complémentaires;

Attendu enfin que la finalité de l'action disciplinaire, qui tend à protéger les intérêts du marché des ventes aux enchères publiques volontaires, diffère de la finalité de l'action pénale qui tend à la protection de l'intérêt général;

Attendu ainsi qu'il y a lieu de constater que les conditions pour la mise en application du principe «*non bis in idem*» ne sont pas réunies en l'espèce et que le moyen doit être écarté;

Sur les conséquences de la condamnation définitive dont a fait l'objet Mme X

Attendu, selon l'article L. 321-4 du code de commerce, que «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° 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° 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° 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° 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° 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° Disposer d'au moins un établissement en France, y compris sous forme d'agence, de succursale ou de filiale; /3° Comprendre parmi ses dirigeants, associés ou salariés au moins une personne remplissant les conditions mentionnées aux 1° à 3°du I; /4° Justifier que ses dirigeants n'ont pas fait l'objet d'une condamnation pénale définitive pour des agissements contraires à l'honneur, à la probité ou aux bonnes mœurs ou n'ont pas été les auteurs 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'ils exerçaient antérieurement; /5° Avoir préalablement déclaré son activité auprès du Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques institué par l'article L. 321-18. /

III. – Les personnes physiques remplissant les conditions mentionnées aux 1° à 3° du I prennent le titre de commissaire-priseur de ventes volontaires, à l'exclusion de tout autre, lorsqu'elles procèdent à ces ventes. / IV. – Les opérateurs de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques portent à la connaissance du public, sur tous documents ou publicités, la date à laquelle a été faite leur déclaration d'activité auprès du Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques» et que, selon l'article L. 321-9 du même code, «seules les personnes remplissant les conditions mentionnées aux 1° à 3° 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 qu'une personne ayant fait l'objet d'une condamnation pénale définitive pour des faits contraires à l'honneur et à la probité ne peut exercer en tant que commissaire-priseur de ventes volontaires;

Attendu que Mme X a été condamnée à une peine de six mois d'emprisonnement avec sursis et à une amende par un jugement du tribunal correctionnel de Bayonne du 31 mai 2012 pour des faits d'abus de confiance; que cette condamnation a été confirmée, sauf pour l'amende, par un arrêt de la cour d'appel de Pau du 20 juin 2013 et qu'elle est devenue définitive en suite de l'arrêt de la chambre criminelle de la Cour de cassation en date du 24 septembre 2014 rejetant le pourvoi;

En ce qui concerne Mme X prise en sa qualité de commissaire-priseur de ventes volontaires

Attendu que, en raison de sa condamnation pénale définitive pour des faits d'abus de confiance contraires à l'honneur et à la probité, Mme X ne remplit plus les conditions légales pour être habilitée à diriger les ventes, adjuger les biens au meilleur enchérisseur et dresser le procès-verbal des ventes en qualité de commissaire-priseur de ventes volontaires; qu'il lui revenait par conséquent de mettre fin à ses activités de commissaire-priseur de ventes volontaires auprès de l'opérateur de ventes volontaires X;

Attendu qu'en ne tirant pas les conséquences de la condamnation pénale définitive pour des faits contraires à l'honneur et à la probité dont elle avait fait l'objet, Mme X prise en sa qualité de commissaire-priseur de ventes volontaires a commis un manquement à ses obligations légale, réglementaires et professionnelles justifiant d'une sanction au titre des dispositions de l'article L. 321-22 du code de commerce;

En ce qui concerne Mme X prise en sa qualité de gérante de l'OVV X

Attendu que si la convocation a été adressée à l'opérateur de ventes volontaires pris en la personne de sa gérante Mme X, les poursuites, ainsi qu'il résulte du paragraphe intitulé «*Les manquements révélés*», sont dirigées contre Mme X prise en sa qualité de gérante de l'opérateur;

Mais attendu que les dispositions des articles L. 321-18 et L. 321-22 du code de commerce qui régissent la mission disciplinaire du Conseil des ventes volontaires ne prévoient pas qu'un dirigeant d'opérateur de ventes volontaires puisse être sanctionné en cette qualité et qu'il n'y a donc pas lieu à statuer sur ce chef de poursuite;

Décide

Article 1^{er}

Le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques prononce une interdiction définitive d'exercer à l'encontre de Mme X prise en sa qualité de commissaire-priseur de ventes volontaires.

Article 2

Le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques dit n'y avoir lieu à statuer sur la situation de Mme X prise en sa qualité de gérante de l'OVV X.

Article 3

La présente décision sera publiée sur le site du Conseil des ventes pour une durée de six mois et sera notifiée aux intéressés par courriel et par lettre recommandée avec avis de réception et au commissaire du Gouvernement.

Commentaires

L'intérêt de la décision est double.

Elle réaffirme que le principe «*non bis in idem*» en vertu duquel une personne ne peut être sanctionnée deux fois pour les mêmes faits ne s'oppose pas à ce qu'une instance disciplinaire telle que le Conseil des ventes se saisisse d'une affaire portée devant les juridictions pénales, dès lors que les deux actions ne poursuivent pas la même finalité et que, en l'espèce, la personne poursuivie n'encoure pas les mêmes sanctions.

En outre, elle précise la portée de la condition d'honorabilité des commissaires-priseurs de ventes volontaires qui résulte des dispositions des articles L. 321-4 et L. 321-9 du code de commerce en vertu desquels seule une personne n'ayant 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*» peut être habilitée à diriger les ventes aux enchères publiques. En l'espèce, le commissaire-priseur avait fait l'objet d'une telle condamnation ; les effets de cette condamnation devenue définitive s'imposaient de *jure* à lui : il devait cesser d'exercer en tant que commissaire-priseur de ventes volontaires. En l'espèce, le Conseil des ventes a sanctionné le fait pour le commissaire-priseur de n'avoir pas tiré les conséquences de sa condamnation pénale définitive. Cette décision a été confirmée par un arrêt de la cour d'appel de Paris en date du 7 décembre 2016 ; l'opérateur a formé un pourvoi devant la Cour de cassation.

“

Décision n° 2016-829 du 8 avril 2016 – extraits

Il est reproché à l'opérateur de ventes volontaires X d'avoir contrevenu aux dispositions de l'article L. 321-17 du code de commerce, du chapitre 1^{er} du *Recueil des obligations déontologiques des opérateurs de ventes volontaires* consacré aux devoirs généraux des opérateurs de ventes volontaires et au paragraphe 1.3.1.2. du chapitre II du même *Recueil* à l'occasion de la mise en vente aux enchères publiques d'un véhicule de marque Mercedes pour le compte de M. Y;

Sur la régularité des poursuites

Attendu que l'opérateur de ventes volontaires X soutient que la présente procédure serait irrégulière en ce que les griefs visés par la citation n'auraient pas été clairement identifiés et distingués; mais attendu que les faits sont précisément décrits et que les textes applicables visés au soutien des poursuites sont cités: qu'il n'existe en conséquence aucune ambiguïté de nature à porter atteinte aux droits de la défense et que le moyen doit dès lors être rejeté;

Sur la responsabilité de l'opérateur de ventes volontaires

Attendu, selon l'article L. 321-17 du code de commerce, 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./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 prisée. Mention de ce délai de prescription doit être rappelée dans la publicité prévue à l'article L. 321-11» et que, selon les trois premiers alinéas du chapitre 1^{er} du *Recueil des obligations déontologiques des opérateurs de ventes volontaires* consacré aux devoirs généraux des opérateurs de ventes volontaires, «l'opérateur de ventes volontaires et le commissaire-priseur de ventes volontaires veillent au bon déroulement des ventes aux enchères publiques dont ils assurent l'organisation, la réalisation et la direction. Ils veillent à en garantir la transparence./Dans leurs activités, l'opérateur de ventes volontaires et le commissaire-priseur de ventes volontaires

sont tenus à un devoir de diligence à l'égard de leurs clients, vendeurs et acheteurs./L'opérateur de ventes volontaires et le commissaire-priseur de ventes volontaires sont tenus à un devoir de loyauté vis-à-vis de leurs clients, vendeurs et acheteurs, et de leurs confrères»; qu'il en résulte pour l'opérateur de ventes volontaires une obligation générale d'assumer par eux-mêmes les actes de la vente aux enchères publiques dont la loi leur confie la charge;

Attendu, selon les éléments du dossier, que, à la date du 18 septembre 2014, M. Y a donné mandat de vendre aux enchères publiques pour son compte un véhicule de marque Mercedes à l'opérateur de ventes volontaires X; que cependant, le mandat comprend la signature non pas d'un représentant légal de l'opérateur mais de M. Z, consultant de l'opérateur en tant que prestataire extérieur;

Attendu que le véhicule était proposé à la vente lors de la vente aux enchères publiques organisée le 23 octobre 2014 par l'OVV X sans être adjugé; que M. Y n'a pas été informé de la non-adjudication de son véhicule et qu'il ressort des éléments du dossier a ensuite eu pour seul correspondant M. Z, prestataire extérieur à l'opérateur, qui, après lui avoir laissé entendre que l'opérateur programmait plusieurs ventes de véhicules de prestige au cours desquelles son véhicule serait présenté, ce qui n'a pas été suivi d'effet, et avoir laissé espérer la conclusion d'une vente de gré à gré du véhicule finalement non réalisée, devait procéder à la restitution du véhicule; que, à l'occasion de cette restitution, qui était faite en un lieu proche du domicile de M. Z, M. Y constatait que le compteur kilométrique du véhicule présentait un kilométrage sensiblement supérieur à celui relevé sur le mandat de vente et que les déplacements nécessaires à l'organisation de la vente aux enchères publiques ne pouvaient à eux seuls justifier et que, au surplus, il présentait des dégradations;

Attendu que, en laissant un tiers, prestataire extérieur présenté comme «consultant», effectuer des actes, notamment sa signature sur le mandat de vente et la restitution du véhicule non adjugé, qui relèvent de l'organisation et de la réalisation des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques et, à ce titre, ressortissent de la compétence de l'opérateur de ventes volontaires et engagent sa responsabilité notamment à l'égard de son mandant, l'OVV X a commis des manquements à ses obligations légales, réglementaires et professionnelles justifiant d'une sanction au titre des dispositions de l'article L. 321-22 du code de commerce;

Sur les devoirs de transparence et de loyauté

Attendu que, selon le paragraphe 1.3.1.2. du chapitre II du *Recueil des obligations déontologiques des opérateurs de ventes volontaires* consacré aux relations avec les apporteurs de vendeurs, «lorsque l'opérateur de ventes volontaires bénéficie de l'intervention d'un tiers pour l'approche

d'un vendeur, il veille à ce que cette intervention se fasse dans le respect des principes de loyauté et de transparence, dans ses relations avec ce tiers comme dans celles avec le vendeur»; qu'il se déduit de ces dispositions et des trois premiers alinéas du chapitre I^e du *Recueil des obligations déontologiques des opérateurs de ventes volontaires* consacré aux devoirs généraux des opérateurs de ventes volontaires précités que les opérateurs de ventes volontaires sont soumis à un devoir de transparence et de loyauté à l'égard de leurs clients vendeurs et acheteurs;

Attendu qu'il ressort des éléments du dossier que, à la suite du mandat de vente signé le 18 septembre 2014, l'OVV X n'a à aucun moment informé son mandant, M. Y, du jour de passage en vente de son véhicule; qu'il ne l'a pas davantage contacté après la vente pour l'informer de la non-adjudication du véhicule; que, par suite, il n'a pas cherché à organiser la restitution du véhicule invendu, contraignant M. Y, à des démarches auprès de M. Z pour obtenir cette restitution; que, enfin, le véhicule a été restitué endommagé, sans qu'une proposition de réparation ni de dédommagement ait été formulée;

Attendu qu'il y a ainsi lieu de constater que, à plusieurs reprises, l'OVV X a manqué à ses devoirs de transparence et de loyauté à l'égard de M. Y, son client, et qu'il a ainsi commis des manquements à ses obligations légales, réglementaires et professionnelles justifiant d'une sanction au titre des dispositions de l'article L. 321-22 du code de commerce;

Décide

Article 1^e

Le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques prononce un blâme à l'encontre de l'opérateur de ventes volontaires X.

Article 2

La présente décision sera publiée sur le site du Conseil des ventes pour une durée de deux mois et notifiée à l'intéressé et au commissaire du Gouvernement.

Commentaires

Ce dossier, qui porte sur la vente d'un véhicule, met en lumière les difficultés qui peuvent découler d'une relation mal contrôlée entre un opérateur de ventes volontaires et son prestataire. Elle intervient dans une jurisprudence constante du Conseil des ventes qui sanctionne le défaut de maîtrise de la vente.

En l'espèce, l'opérateur se reposait sur un prestataire qui parlait en son nom, signait le mandat de vente à sa place, en contradiction avec les dispositions de l'article L. 321-5 du code de commerce et devait finalement

restituer le véhicule qui n'avait pas trouvé preneur aux enchères au vendeur. Peu et faussement informé par ce prestataire, le vendeur se retournait contre l'opérateur auquel pouvait logiquement être reproché ce manquement aux devoirs de transparence et de loyauté des opérateurs à l'égard de leurs vendeurs. La maîtrise de la vente reste impérative pour l'opérateur de ventes volontaires.



▲ 17500000 €

Chine époque Qian Long (1736 – 1795)

Record mondial

Cachet en stéatite beige et rouge, au revers l'inscription en zhuanshu « Qian Long Yu Bi Zhi Bao », les quatre côtés sculptés en relief de kuilong (dragons stylisés et archaïques). Il est surmonté de neuf dragons lovés les uns contre les autres parmi les nuages, à la recherche de la perle sacrée. L'inscription en écriture zhuanshu de ce cachet, « Qianlong yu bi zhi bao » marque son utilisation exclusive : empreindre sur les peintures et calligraphies réalisées par l'empereur Qianlong.

9 x 10,5 x 10,5 cm

Bandé : 4,2 cm

Provenance : collection particulière. Resté dans la famille jusqu'à ce jour

Pierre Bergé & Associés, 14 décembre

Expert : Cabinet Portier - Alice Jossaume

© PBA

“

Décision n° 2016-830 du 31 mars 2016 – Extraits

Il est reproché à l'opérateur de ventes volontaires X d'avoir contrevenu aux dispositions de l'article L. 321-22 du code de commerce en faisant l'objet d'une condamnation, devenue définitive le 17 mars 2015, à une amende d'un montant de 50 000 € pour des faits de blanchiment aggravé par personne morale commis de façon habituelle entre le 1^{er} janvier 2010 et le 17 octobre 2011, consistant en l'acceptation de paiements en espèces pour des montants supérieurs à ceux prévus par les articles L. 112-6 et D. 112-3 du code monétaire et financier, l'acceptation de chèques établis par une entreprise ne correspondant pas à l'identité de l'acquéreur effectif des véhicules, le défaut de déclaration de ces transactions au service Tracfin en violation des dispositions des articles L. 561-2 et L. 561-15 du code monétaire et financier et le recours à des circuits bancaires permettant la dissimulation de l'origine des fonds et le contournement de la législation relative aux paiements en espèces;

Sur l'application du principe «*non bis in idem*»

Attendu qu'il est fait reproche au Conseil des ventes de statuer en matière disciplinaire sur des faits qui ont déjà été poursuivis et sanctionnés par le juge pénal, en méconnaissance de la règle «*non bis in idem*»;

Attendu cependant que, conformément aux principes dégagés par la jurisprudence du Conseil constitutionnel, la règle «*non bis in idem*» ne fait obstacle à ce que les faits commis par une personne puissent faire l'objet de poursuites différentes que pour autant que les faits poursuivis soient les mêmes, que les instances relèvent du même ordre de jurisdictions, que les sanctions encourues soient les mêmes et que la finalité des actions soit identique;

Attendu, en l'espèce, que les faits soumis à l'examen de la formation disciplinaire du Conseil des ventes sont les mêmes que ceux qui ont été jugés et sanctionnés par le juge pénal; que, au surplus, l'action disciplinaire, dont les décisions peuvent faire l'objet d'un recours formé devant la cour d'appel de Paris, relève des juridictions de l'ordre judiciaire au même titre que l'action pénale;

Mais attendu que les sanctions encourues dans le cadre de l'action disciplinaire, qui sont l'avertissement, le blâme, l'interdiction temporaire d'exercice de tout ou partie de l'activité de ventes volontaires de meubles

pour une durée pouvant aller jusqu'à trois ans ou encore l'interdiction définitive d'exercice de toute activité de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, différent des sanctions encourues dans le cadre de l'action pénale, qui consiste en une peine d'amende d'un montant de 750 000 € conformément aux dispositions de l'article 324-2 du code pénal pouvant, conformément aux dispositions des articles 324-3 et 131-38 du code pénal, être porté au quintuple de ce montant s'agissant d'une personne morale, quand bien même le juge pénal aurait la possibilité de prononcer une interdiction professionnelle à titre de peine complémentaire, conformément aux dispositions de l'article 131-39 du code pénal;

Attendu enfin que la finalité de l'action disciplinaire, qui tend à protéger les intérêts du marché des ventes aux enchères publiques volontaires, diffère de la finalité de l'action pénale qui tend à la protection de l'intérêt général;

Attendu ainsi qu'il y a lieu de constater que les conditions pour la mise en application du principe «*non bis in idem*» ne sont pas réunies en l'espèce et que le moyen doit être écarté;

Sur la violation de l'article 6 de la Convention européenne des droits de l'homme

Attendu que la personne poursuivie conclut à la violation du principe d'impartialité des juges découlant de l'article 6 de la Convention européenne des droits de l'homme compte tenu de la publication, dans *La Tribune* du 25 novembre 2015 d'un article prêtant au président du Conseil des ventes des propos relatif aux faits de la cause;

Mais attendu que le moyen est devenu sans objet dès lors que le président du Conseil des ventes ne siège pas au sein de la présente formation disciplinaire et qu'il doit, de ce fait, être écarté;

Sur la condamnation de l'opérateur de ventes volontaires X pour des faits de blanchiment

Attendu que, selon l'article L. 321-22 du code de commerce, «*tout manquement aux lois, règlements ou obligations professionnelles applicables aux opérateurs de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques mentionnés à l'article L. 321-4 et aux personnes habilitées à diriger les ventes en vertu du premier alinéa de l'article L. 321-9 peut donner lieu à sanction disciplinaire. La prescription est de trois ans à compter du manquement. Toutefois, si l'opérateur est l'auteur de faits ayant donné lieu à une condamnation pénale, l'action se prescrit par deux ans à compter de la date à laquelle cette condamnation est devenue définitive*

Attendu que l'opérateur de ventes volontaires a fait l'objet d'une condamnation pour faits de blanchiment prononcée par jugement du tribunal de grande instance de Vienne en date du 11 décembre 2012, confirmé par arrêt de la cour d'appel de Grenoble en date du 13 janvier 2014 et devenu définitif le 17 mars 2015, soit moins de deux ans avant l'engagement de l'action disciplinaire et que l'autorité de la chose jugée qui s'attache à cette décision interdit de contester la réalité des faits qui lui sont reprochés; qu'il a ainsi commis un manquement à ses obligations légales, réglementaires et professionnelles justifiant d'une sanction au titre des dispositions de l'article L. 321-22 du code de commerce précité;

Attendu cependant, ainsi qu'il ressort des explications fournies en séance par M. Y intervenant en sa qualité de président de l'opérateur de ventes volontaires X, que la prise de contrôle de cette société X par le groupe Y en avril 2011 a été suivie de la commande d'un audit et de la mise en place immédiate de processus d'encaissement des paiements destinés à écarter le risque de réitération de ces manquements;

Attendu que, si le manquement présente un caractère certain de gravité, il sera tenu compte dans l'appréciation de la sanction disciplinaire des modifications avérées apportées au mode de fonctionnement de l'opérateur de ventes volontaires;

Décide

Article 1^{er}

Le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques prononce un blâme à l'encontre de l'opérateur de ventes volontaires X.

Article 2

La présente décision sera publiée sur le site du Conseil des ventes et notifiée à l'intéressé et au commissaire du Gouvernement.

Commentaires

Cette décision concerne un opérateur de ventes volontaires qui avait fait l'objet d'une condamnation pénale définitive pour des faits de blanchiment aggravé.

Le Conseil des ventes confirme que le principe «*non bis in idem*» ne s'oppose pas à ce qu'une personne sanctionnée pénalement peut être poursuivie sur le plan disciplinaire pour les mêmes faits dès lors que l'action pénale et l'action disciplinaire n'ont pas la même finalité.

Le Conseil des ventes se prononce ensuite en considération de l'imputabilité des faits sanctionnés, considérant l'arrivée d'une nouvelle équipe dirigeante durant la période litigieuse et les mesures prises par cette dernière pour y mettre fin.

Cette décision a été partiellement infirmée par la cour d'appel de Paris par un arrêt du 25 janvier 2017 qui a confirmé l'analyse du Conseil quant au principe «*non bis in idem*», mais a prononcé une interdiction définitive d'exercer à l'encontre de l'opérateur au regard des faits de blanchiment aggravé.

4500 000 € ►

Rare et importante statue de Guanyin en bois polychrome et doré, Chine, dynastie Song (960-1279)

Il est élégamment assis en rajalillasana, la main droite posée sur son genou droit plié. Il est vêtu d'un fin dhoti, une écharpe posée sur ses épaules laissant son torse dénudé paré d'un précieux collier.

Son visage aux yeux mi-clos est empreint de sérénité et surmonté d'un haut chignon retenu par un ruban rouge. Son front est agrémenté de l'urna ; restaurations.

Hauteur : 131 cm (51 ½ in.), socle
Paris, Christie's, 14 décembre

© Christie's images



“

Décision n° 2016-831 du 2 juin 2016 – Extraits

Il est reproché à l'opérateur de ventes volontaires X :

- D'avoir contrevenu aux dispositions de l'article L. 321-14 du code de commerce en remettant à l'un de ses acheteurs les bijoux adjugés au cours de six ventes aux enchères publiques organisées entre janvier et juin 2015, pour une valeur de 800 000 €, sans avoir reçu le paiement des lots vendus;
- D'avoir contrevenu aux dispositions de l'article 1.2.2. du *Recueil des obligations déontologiques des opérateurs de ventes volontaires* en réglant un acheteur avec un chèque à tirer sur un compte non provisionné;
- D'avoir contrevenu aux dispositions de l'article L. 321-6 du code de commerce en utilisant comme compte de tiers destiné à recevoir les fonds détenus pour le compte des vendeurs un compte non déclaré auprès du Conseil des ventes;
- D'avoir contrevenu aux dispositions de l'article L. 321-6 du code de commerce en poursuivant son activité sans disposer d'une assurance ou d'une caution du compte de tiers.

Sur la situation de l'opérateur de ventes volontaires

Attendu que l'opérateur de ventes volontaires X soutient que les présentes poursuites disciplinaires seraient sans objet dans la mesure où il fait l'objet d'une procédure de liquidation judiciaire ouverte par jugement du tribunal de commerce de Paris en date du 21 avril 2016;

Mais attendu que la circonstance que la personne poursuivie fasse l'objet d'une procédure de liquidation judiciaire est sans effet sur la procédure disciplinaire et que le moyen doit dès lors être écarté;

Sur la remise des lots achetés en l'absence de tout règlement

Attendu que, selon l'article L. 321-14 du code de commerce, «*les opérateurs de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques mentionnés à l'article L. 321-4 sont responsables à l'égard du vendeur et de l'acheteur de la représentation du prix et de la délivrance des biens dont ils ont effectué la vente. Toute clause qui vise à écarter ou à limiter leur responsabilité est réputée non écrite./Le bien adjugé ne peut être délivré à l'acheteur que lorsque l'opérateur ayant organisé la vente en a perçu*

le prix ou lorsque toute garantie lui a été donnée sur le paiement du prix par l'acquéreur. [...]»;

Attendu qu'il ressort des éléments du dossier, confirmés à l'audience par l'intéressé, que, à l'occasion des ventes aux enchères publiques volontaires qu'il a organisées les 29 janvier, 22 mars, 29 mars, 13 avril et 5 mai 2015, l'opérateur de ventes volontaires X a vendu des bijoux à M. A pour un montant total de 741 684 €; qu'il remettait les bijoux achetés à M. A au fur et à mesure des vacations, sans que l'intéressé ait réglé les précédents achats;

Attendu que, en délivrant à plusieurs reprises des lots à un adjudicataire qui ne les avait pas payés, l'opérateur de ventes volontaires X a commis un manquement à ses obligations légales, réglementaires et professionnelles, justifiant une sanction au titre des dispositions de l'article L. 321-22 du code de commerce;

Sur les devoirs de l'opérateur de ventes volontaires à l'égard du vendeur

Attendu 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. [...]»;

Attendu que l'opérateur de ventes volontaires X, qui restait devoir la somme de 105 250 € à M. Z, qui lui avait confié des bijoux à vendre, a réglé partiellement ce dernier avec un chèque d'un montant de 70 000 €, à tirer sur le compte détenu par l'opérateur auprès du CIC, chèque qui a été rejeté pour défaut de provision;

Attendu que, en réglant son vendeur de manière partielle à partir d'un compte non provisionné en violation des obligations qu'il avait à l'égard du vendeur, l'opérateur de ventes volontaires a commis un manquement à ses obligations légales, réglementaires et professionnelles justifiant une sanction au titre des dispositions de l'article L. 321-22 du code de commerce;

Sur l'utilisation d'un compte de tiers non déclaré auprès du Conseil des ventes volontaires

Attendu que, selon l'article L. 321-6 du code de commerce, «les opérateurs mentionnés à l'article L. 321-4 doivent justifier : 1° De l'existence dans un établissement de crédit d'un compte destiné exclusivement à recevoir les fonds détenus pour le compte d'autrui ; /2° D'une assurance couvrant leur responsabilité professionnelle ; /3° D'une assurance ou d'un

cautionnement garantissant la représentation des fonds mentionnés au 1°/ Tous éléments relatifs à la nature des garanties financières prévues aux 1° à 3° sont portés à la connaissance des destinataires de leurs services sous une forme appropriée»; qu'il en résulte pour les opérateurs de ventes volontaires une obligation d'ouvrir un compte de tiers auprès d'un établissement bancaire et d'informer le Conseil des ventes volontaires de l'ouverture de ce compte de tiers, conformément aux dispositions de l'article R. 321-2 du même code; que ces dispositions n'interdisent pas à l'opérateur de ventes volontaires de détenir plusieurs comptes de tiers, pour autant que ces comptes soient effectivement déclarés auprès du Conseil des ventes;

Attendu qu'il ressort des pièces du dossier, confirmées en séance par M. X, que l'opérateur de ventes volontaires X, qui avait déclaré comme compte de tiers un compte tenu auprès de la BNP utilisait comme compte de tiers destiné à recevoir les fonds versés par les acheteurs pour les vendeurs un compte ouvert auprès du CIC, non déclaré auprès du Conseil des ventes;

Attendu que, en utilisant comme compte de tiers un compte non déclaré auprès du Conseil des ventes, l'opérateur de ventes volontaires X a commis un manquement à ses obligations légales, réglementaires et professionnelles justifiant une sanction au titre des dispositions de l'article L. 321-22 du code de commerce;

Sur le défaut de caution ou d'assurance du compte de tiers

Attendu qu'il résulte des dispositions de l'article L. 321-6 précité l'obligation pour les opérateurs de ventes volontaires de justifier d'une assurance ou d'un cautionnement des fonds détenus pour autrui sur le compte de tiers;

Attendu que l'opérateur de ventes volontaires X avait souscrit un cautionnement d'un montant de 230 000 € auprès de la société Y, par convention référencée sous le numéro 64102, effective entre le 26 juin 2015 et le 25 juin 2016;

Attendu que ce cautionnement a été suspendu, le 1^{er} décembre 2015, puis résilié, le 19 janvier 2016, par la société Y et, que, par conséquent, à compter de cette date, l'opérateur de ventes volontaires X, qui ne pouvait justifier d'une assurance ou d'une caution des fonds détenus pour le compte d'autrui, ne remplissait plus les conditions d'exercice de l'activité de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques;

Attendu cependant qu'il ressort des éléments du dossier que l'opérateur de ventes volontaires X, qui devait notamment vendre des lots à titre volontaire à l'occasion de la vente aux enchères publiques judiciaire

organisée le 22 février 2016 par M. X, a poursuivi ses activités ; que, ainsi, en continuant d'exercer l'activité de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques sans pouvoir justifier d'une assurance ou d'un cautionnement des fonds détenus pour autrui, l'opérateur de ventes volontaires X a commis un manquement à ses obligations légales, réglementaires et professionnelles, justifiant une sanction au titre des dispositions de l'article L. 321-22 du code de commerce ;

Décide

Article 1^{er}

Le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques prononce une interdiction définitive d'exercice de l'activité de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques à l'encontre de l'opérateur de ventes volontaires X.

Article 2

La présente décision sera publiée sur le site du Conseil des ventes et notifiée à l'intéressé et au commissaire du Gouvernement.

Commentaires

Les difficultés et les manquements de cet opérateur de ventes volontaires procèdent de son manquement initial : la remise d'un lot à l'acquéreur avant réception de son paiement.

Cette opération paraît courante et anodine dans le contexte d'une relation suivie entre un opérateur et ses clients « réguliers ». Elle est devenue très grave ici pour l'opérateur qui n'a jamais été réglé compte tenu du montant concerné : la situation financière obérée de l'opérateur l'a conduit à d'autres manquements disciplinaires et a en outre entraîné l'ouverture d'une procédure de liquidation judiciaire de la société.

Cette affaire est à percevoir comme un rappel de prudence à l'égard des opérateurs de ventes volontaires.

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.

Lorsque le commissaire du Gouvernement est saisi de faits susceptibles de caractériser des infractions pénales, il en sait, ainsi qu'il en a l'obligation, le procureur de la République territorialement compétent, en application de l'article 40 du code de procédure pénale.

Cet article impose à «*toute autorité constituée, tout officier public ou fonctionnaire*» de rapporter au procureur de la République compétent tout délit ou crime dont il/elle est informé(e). Cette obligation pèse ainsi sur le commissaire du Gouvernement et sur le Conseil des ventes volontaires, pour les faits portés à leur connaissance dans

des termes de nature à asseoir la crédibilité des éléments rapportés. Le commissaire du Gouvernement a essentiellement transmis à ce titre à la connaissance du procureur de la République territorialement compétent les ventes organisées par des tiers non habilités, portées à sa connaissance par des opérateurs de ventes volontaires ayant subi un réel préjudice du fait de cette concurrence déloyale.

Il peut en être également ainsi de réclamations qui feraient apparaître la suspicion crédible que des infractions pénales aient pu être commises, telles que des faux, des trafics nés de contrefaçons, des activités de blanchiment en bande organisée.

En conclusion et de *lege ferenda*, le commissaire du Gouvernement formule le souhait que soit élargie par la loi la gamme des sanctions disciplinaires mises à la disposition du Conseil des ventes volontaires.

La sanction d'interdiction d'exercice de l'activité de ventes volontaires peut dans certains cas apparaître comme trop sévère et trop pénalisante pour l'activité d'un opérateur de ventes volontaires.

Une meilleure individualisation de la sanction devrait conduire à permettre au Conseil des ventes volontaires de choisir, dans les cas où le prononcé d'un avertissement ou d'un blâme ne suffit manifestement pas à sanctionner les manquements caractérisés, de prononcer une amende à verser au Trésor public, de sorte que la situation de l'entreprise et l'activité de ses salariés ne soient pas systématiquement limitées, voire compromises.

3 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 six mois au 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.

A. Bilan

Les étudiants souhaitant devenir commissaire-priseur passent un examen pour intégrer le stage de formation de deux ans. 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, un dernier cas s'est produit en 2016).

La formation a été réformée par un décret en date du 1^{er} octobre 2013, 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 courrier de marchandises assermenté (CMA), une des conditions pour être CMA, selon l'article L. 131-13

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

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Candidatures	97	107	125	129	98	127	145
Reçus	27	15	21	20	14	18	22
Femmes	20	11	13	10	9	10	9
Hommes	7	4	8	10	5	8	13

Formation antérieure des candidats reçus : répartition des diplômes en 2016

	Licence	Bi-licence	Louvre 1	Louvre 2	Master 1	Master 2	Ecole sup. de commerce	A.E.S.
Droit	9	1	0	0	2	8	1	1
Histoire de l'art	12	1	6	2	0	1		

du code de commerce, étant d'être habilité à diriger les ventes volontaires de meubles aux enchères publiques.

2016 voit le nombre de candidats continuer à progresser, après une nette baisse en 2014. Cette progression pourrait être due à la réforme de la « loi Macron »¹ du 6 août 2015, qui a pu inciter des candidats à se présenter en 2016 avant que la formation ne soit impactée, même si les textes concernant la formation ne sont pas encore publiés, bien que cette réforme ne concerne que les commissaires-priseurs judiciaires, dès lors qu'aujourd'hui la formation de commissaire-priseur volontaire et judiciaire est un tronc commun.

Le niveau des candidats s'est également légèrement amélioré puisqu'un peu plus de 15 % des candidats ont été reçus, avec

une population féminine qui s'est stabilisée.

Le niveau de droit reste toujours plus élevé qu'en histoire de l'art. En revanche, la part des diplômes supérieurs à bac +3 retombe à près de 50%; 3 candidats reçus sur 22 ont un niveau supérieur aux prérequis exigés en histoire de l'art.

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

Depuis 2011, le taux de réussite est élevé et atteint ou dépasse 90%, sauf en 2016 où le taux a chuté à 66%. 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, cette année, un cours d'e-learning de

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

langues (anglais, espagnol) a été mis en place pour tous les stagiaires et les clercs inscrits afin qu'ils maintiennent ou améliorent leur niveau de langue.

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 interprètes. En 2016, ces cours ont été encore renforcés, en passant à quatre demi-journées de cours,

pour chaque année, axées sur la sensibilisation et la compréhension des prérequis en matière de « communication » dans leur 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 et de leur apprendre à pratiquer, avec leurs propres sensibilités, cet exercice de communication et la 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)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2015	2016
Candidatures	28	31	25	22	23	20	20	15
Reçus	26	29	23	20	21	20	20	10
Femmes	12	18	15	17	12	9	9	7
Hommes	14	11	8	3	9	11	11	3

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.

Le taux de réussite a nettement baissé en 2016, passant de 55 % à 34 %. Les candidats masculins restent majoritaires à cet examen.

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

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2015	2016
Candidatures	14	15	6	10	8	9	9	12
Reçus	10	6	1	5	4	5	5	4
Femmes	3	2	0	2	1	1	1	1
Hommes	7	4	1	3	3	4	4	3

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

On ne peut que constater que les ressortissants de l'Union européenne ont peu recours aux possibilités offertes de passer l'examen d'aptitude, aucun candidat ne s'étant présenté depuis 2010.

Les professionnels des autres pays de l'Union européenne ne s'établissent guère non plus en France et ont plutôt recours à la libre prestation de services. Ainsi, en 2016, quatre 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 ou égal à 64 %.

Examen d'aptitude judiciaire

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2015	2016
Candidatures	26	40	28	26	25	26	26	19
Reçus	20	40	22	14	16	20	20	14
Femmes	7	22	13	12	8	13	13	6
Hommes	13	18	9	2	8	7	7	8

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 2015, deux sessions ont eu lieu, regroupant dix notaires et huit huissiers de justice. En 2016, deux nouvelles sessions ont pu être organisées comptant onze huissiers de justice et quatre notaires. La fin de l'année 2016 montre que l'intérêt pour cette formation est désormais avéré, avec l'arrivée de nombreuses demandes de préinscription pour la prochaine session 2017.

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 10^e cérémonie officielle de remise des diplômes à la promotion 2015 des élèves commissaires-priseurs s'est déroulée au Conseil constitutionnel le 28 septembre 2016.

Cette année, vingt-cinq candidats ont obtenu la qualification requise pour diriger des ventes aux enchères. Ils ont reçu leur diplôme des mains de leur parrain Laurent Fabius, président du Conseil constitutionnel.

Chaque année, un artiste plasticien se voit confier le soin de réaliser une œuvre qui symbolise leur diplôme. Après Bernard Venet, Ben, Zeus, et Pierre Le Tan, c'est une œuvre de Gérard Schlosser qui a été remise aux lauréats de la promotion 2015.



4 LE CONSEIL : ACTEUR DE LA CONCERTATION ET FORCE DE PROPOSITION

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

Petits déjeuners thématiques

En 2016, le Conseil a organisé quatre nouveaux petits déjeuners thématiques, après le succès rencontré par les dix-huit premiers, depuis 2013.

L'objectif de ces rencontres, dont le format est désormais éprouvé, est de développer les échanges entre professionnels, personnalités, acteurs du marché français mais aussi international, et 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 membre du Conseil qui en propose les invités. Échanger 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 OVV, publié dans *La Gazette Drouot* et mis sur le site du Conseil. Les quatre petits déjeuners organisés sur des thématiques très variées ont réuni au total plus de 160 personnes.

31 MARS 2016

«Les enseignements opérationnels à tirer du traitement des réclamations par le commissaire du Gouvernement»

Animé par Brigitte Garrigues



La participation active des différents invités a permis de clarifier en quoi consiste le traitement des réclamations, quelles sont les procédures suivies et d'avoir le retour d'expérience des opérateurs de vente qui se sont exprimés. Ce petit déjeuner a aussi révélé l'intérêt manifesté par l'ensemble des participants sur toutes les potentialités que donne la médiation, instrument non suffisamment connu à ce jour.

Les services du commissaire du Gouvernement traitent entre 250 et 300 réclamations écrites par an. Elles proviennent très majoritairement de clients adjudicataires ou de vendeurs.

Le commissaire du Gouvernement prend, dans tous les cas, l'initiative de recueillir les observations des intéressés, à commencer par celles du commissaire-priseur. Ce dernier, selon l'article R. 321-45 du code de commerce, a l'obligation de répondre aux questions du commissaire du Gouvernement.

Trois suites peuvent être données par le commissaire du Gouvernement aux réclamations reçues :

- Le classement de la plainte intervient, dans 30% des cas, lorsque la réclamation est infondée ou non caractérisée. Le plaignant en est avisé. Le commissaire-priseur, à ce jour, n'est pas informé de ce classement en ce qu'il ne lui cause, par hypothèse, aucun grief. En suite de ce petit déjeuner, il est envisagé de communiquer au commissaire-priseur, pour information, le classement

de la réclamation sur laquelle il a été interrogé.

- La recherche d'une solution amiable : l'arrangement amiable est un moyen d'éviter, dans l'intérêt de toutes les parties, les frais et la longueur d'une procédure contentieuse ; la médiation peut également intervenir dans des dossiers plus lourds et est davantage formalisée au plan de la procédure. Le commissaire du Gouvernement s'est dit favorable à promouvoir la démarche de médiation, dont il souhaite améliorer le formalisme pour la sécuriser. L'article L. 321-21 du code de commerce – qui donne au commissaire du Gouvernement le pouvoir de rechercher une solution amiable – lui ouvre un champ assez large permettant d'englober tant les litiges entre acheteurs et vendeurs, que ceux entre OVV et entre commissaires-priseurs, ou encore entre OVV et experts.

- Enfin, le commissaire du Gouvernement peut, sur la base des réclamations reçues, lorsqu'elles révèlent un non-respect majeur de la réglementation des ventes aux enchères, décider d'engager des poursuites disciplinaires.

De l'échange constructif au cours de ce petit déjeuner, il ressort qu'un travail sur le périmètre et les modalités procédurales de la médiation reste à mener, notamment pour veiller à la confidentialité de la procédure de médiation et à la neutralisation du délai de prescription pendant la procédure.

13 AVRIL 2016

«Les jeunes commissaires-priseurs et l'innovation : comment réinventer le métier?»

Animé par Marc Sanson



OVV et CP sont un intermédiaire dans la chaîne de valeurs (entre le vendeur et l'acquéreur) qui mobilise des compétences diverses : expert en œuvres d'art, éditeur et imprimeur de catalogues, transporteur...). Un intermédiaire dont la valeur ajoutée est immatérielle (savoir identifier des biens et les valoriser au mieux

selon une technique de vente) et dont l'actif comptable est également pour l'essentiel immatériel (la marque, le savoir-faire, le réseau de connaissance...). La «transition numérique» dans laquelle les économies sont engagées modifie les relations clients-vendeurs et impacte les intermédiaires. Toutes les études

identifiant le domaine des professions du droit et des professions libérales comme l'un des domaines qui sera prochainement fortement touché par la digitalisation de l'économie, il a paru important de faire un premier point sur les innovations prises par les OVV, leurs appréciations des ventes dématérialisées, d'identifier les révolutions « techniques » à venir qui vont impacter prochainement l'e-commerce.

De nombreuses OVV ont déjà largement pris le virage du numérique. Toutefois, le montant total des ventes *online* du secteur «Art et objets de collection» en France, en 2015, atteint seulement 15 M€ tant en 2015 qu'en 2016, soit 1 % du montant total des adjudications du secteur «Art et objets de collection», ce qui est très peu.

Les modèles d'e-commerce sont évolutifs. Les usages des consommateurs sur les mobiles et les réseaux sociaux évoluent rapidement, la diffusion des technologies de traitement massif des données (*big data*) va impacter tous les secteurs d'activité. Si l'avenir des ventes aux enchères n'est peut-être pas au «tout numérique», il faut se tenir éveillé sur les évolutions en cours.

Comment amplifier le développement des ventes aux enchères *online*? Pourquoi les ventes *online* du secteur «Art et objets de collection» n'ont pas encore décollé en France? Faut-il enrichir les services offerts aux clients (acheteurs et vendeurs) à l'occasion du basculement

des ventes aux enchères *online*? Le secteur de la vente aux enchères régulée peut-il être mis en «dépendance économique d'une plateforme technique»? À quelles innovations disruptives les actuels OVV doivent-ils être attentifs pour être eux-mêmes acteurs de la réinvention de leur métier? Pour les OVV-CP, à quels types de «modèle économique innovant» réfléchir?

Tels ont été les sujets abordés lors de ce petit déjeuner.

En synthèse des interventions on retiendra que :

- Dans le secteur «Art et objets de collection», les professionnels pensent que l'*online* correspond à un public dédié. Il permet de toucher une nouvelle clientèle mais suppose une organisation spécifique distincte de l'OVV «classique» (pour gérer toute la chaîne, de la conception de la vente à la livraison des lots et le service après-vente); les montants de ventes des quelques rares OVV 100% *online*, encore limités, ne permettent pas, à ce stade, de dire qu'il s'agit de la voie à suivre.
- L'élément différenciant dans l'économie digitale est le service donné au vendeur et la facilité d'accès au service (tant pour l'acheteur que le vendeur). Les services en ligne, hors ceux de ventes aux enchères publiques, qui se concentrent prioritairement sur la relation aux clients et non sur la gestion physique des objets à vendre ou l'expertise matérielle des objets, sont en forte

croissance. Les OVV doivent intégrer cet élément dans leur réflexion. D'autant plus que de nouvelles «techniques» vont se diffuser d'ici à cinq ans (assistance à l'expertise en ligne, outil de réalité virtuelle permettant de simuler la présence des objets dans sa maison...).

- Dans l'environnement concurrentiel marchand accentué par le numérique, les OVV doivent avoir conscience que, à côté de la vente aux enchères publiques, d'autres modèles économiques mettant en relation acheteur et vendeur d'objets culturels se développent. La vente directe (modèle Amazon), la vente privée (avec discount), la place de marché (le site internet de courtage organise la rencontre

d'acheteurs et de vendeurs, fournit des services complémentaires tels ceux d'expertise ou de cotation), les petites annonces en ligne. La vente aux enchères en ligne est donc un mode parmi d'autres d'intermédiation entre vendeur et acheteur.

- L'OVV vend un service, celui de la valorisation de biens à vendre par un processus d'enchères transparent et sécurisé, grâce à l'intervention d'un tiers de confiance, le commissaire-priseur. Pour certains objets d'art, où la relation physique à l'objet reste un élément important motivant le désir d'acheter, leur valorisation dans des expositions en salle et l'organisation d'événements autour de la vente conservent leurs atouts.

21 JUIN 2016

«La loi Macron : quel impact réel pour les opérateurs de ventes volontaires?»

Animé par Patrick Deburaux



Ce petit déjeuner a permis de faire un point sur l'ordonnance prise sur habilitation de la loi Macron relative à la création de la profession de commissaire de justice, publiée le 3 juin 2016, laquelle est venue clarifier en partie le paysage et dissiper certaines incertitudes.

Si cette ordonnance concerne les commissaires-priseurs judiciaires et donc ne touche pas au régime des ventes aux enchères volontaires et aux OVV, elle les impacte néanmoins.

D'abord, parce que les ventes volontaires et judiciaires sont étroitement imbriquées, sachant que 75% des OVV sont adossés à des études de CPJ.

Selon une étude menée par le CVV et la CNCPJ, pour une unité économique (composée d'une activité de CPJ adossée à des ventes volontaires d'un OVV), le montant des ventes est à 12% «judiciaire» et à 88% «volontaire» (en région cette répartition est de 31% «judiciaire» et 69% «volontaire»).

Ensuite, parce que de nouveaux entrants, les huissiers de justice numériquement beaucoup plus nombreux que les commissaires-priseurs judiciaires, pourront réaliser des ventes judiciaires et, sous certaines conditions, des ventes volontaires.

Dès lors la loi Macron peut avoir au moins deux impacts sur les actuels OVV :

- un impact direct : concurrence accrue avec l'arrivée de nouveaux

arrivants, notamment en province où il existe un maillage territorial assez dense, qui pourraient se positionner plus facilement sur des «ventes courantes» (bien plus nombreuses qu'à Paris) ;

- un impact indirect : prise, par les huissiers de justice, d'une partie de l'activité judiciaire des actuels CPJ, qui fragiliserait la situation économique des OVV, voire conduirait à des arrêts d'activité d'OVV-CPJ en cas de flux d'activité insuffisants. Cela pourrait déliter le maillage territorial des OVV, qui constitue pourtant un atout et participe de la qualité du service aux consommateurs, et renforcer la concentration des ventes sur le «top 20» des OVV.

De l'ordonnance on retiendra les points clés suivants :

- un régime progressif établi sur dix ans propre à ménager les professionnels en place; il est rappelé que 30% des CPJ auront plus de 70 ans en 2026;
- l'obligation pour tout professionnel souhaitant faire des ventes aux enchères volontaires à partir du 1^{er} juillet 2022 de se soumettre au régime uniifié des opérateurs de ventes volontaires et donc d'avoir au moins parmi les membres de l'OVV une personne ayant la qualification requise pour diriger une vente;
- le principe d'une formation dans tous les secteurs d'activité, requise pour pouvoir diriger des ventes volontaires, est inscrit dans l'ordonnance. Mais les conditions d'accès à la profession de commissaire de

justice ne sont pas encore complètement arrêtées, un décret d'application devant être pris sur ce point.

Ces mesures valident la conception même de la vente aux enchères publiques, à savoir une vente organisée et dirigée par un professionnel compétent – tant en droit que dans les disciplines techniques et artistiques – dans l'intérêt des acheteurs comme des vendeurs. C'est là une reconnaissance explicite du travail et du professionnalisme des commissaires-priseurs, lesquels ne sont pas de simples «teneurs de marteau».

Si le calendrier comprend trois étapes, les choix stratégiques des CPJ-CPV doivent en pratique se faire d'ici à deux ans :

- Jusqu'au 30 juin 2022 : pas de changement (la nouvelle profession de commissaire de justice ne verra le jour qu'au 1^{er} juillet 2022). CPJ et huissiers de justice (HJ) restent des professions distinctes. Les HJ continuent à pouvoir faire des ventes aux enchères volontaires à titre accessoire dans le cadre de leurs offices. Les uns et les autres préparent néanmoins leur formation à la future profession.

Durant cette phase devra être mise en place la formation professionnelle initiale des commissaires de justice.

- Du 1^{er} juillet 2022 au 1^{er} juillet 2026 : fin du monopole territorial des huissiers de justice et des commissaires-priseurs judiciaires, lesquels sont désormais en concurrence. Les HJ

et les CPJ sont réunis au sein d'une même profession. Ces professionnels prennent le titre de «commissaire de justice» sous réserve d'avoir rempli les conditions de formation exigées (ainsi un CPJ ne pourra faire des actes d'exécution relevant des actuels HJ que s'il s'est formé à ce domaine). Les ventes aux enchères volontaires devront être faites dans le cadre d'un OVV et en respectant les règles applicables aux OVV.

- À partir du 1^{er} juillet 2026 : les professionnels (commissaires de justice) qui ne se seraient pas formés cessent d'exercer, leur office étant déclaré vacant.

Cette ordonnance trace, à moyen terme, de nouvelles perspectives et ouvre de nouvelles opportunités. Elle peut favoriser des regroupements, notamment en permettant à une même personne morale d'être titulaire de plusieurs offices de commissaire de justice.

Plusieurs choix se dessinent, l'erreur serait de ne pas en faire maintenant et de rester dans le *statu quo*.

Un premier choix, pour les CPJ, serait d'investir du temps et de se former aux métiers de l'exécution des actuels huissiers de justice pour élargir la gamme de services offerts par l'office du futur commissaire de justice (ventes aux enchères judiciaires, signification d'actes et, dans un OVV distinct, des ventes volontaires). Ce choix pouvant impliquer un regroupement avec d'autres CPJ pour être plus compétitif et attractif

pour des clercs d'office d'huissiers de justice. Les CP seraient ainsi acteurs de la «consolidation» du marché.

Un deuxième choix pour un CPJ-CPV serait de s'associer à un ou plusieurs HJ dans un nouvel office de commissaire de justice et, pour le CPV, de rester actif séparément dans son OVV pour la réalisation des ventes volontaires.

Un troisième choix pour les CP serait de se focaliser sur les seules ventes volontaires, de se développer en se regroupant pour mutualiser des moyens humains et financiers. En effet, si aujourd'hui il faut d'abord être CPV avant d'être CPJ, à l'avenir, ce ne sera pas nécessairement le

cas : le cursus de formation pour devenir CPV et celui pour devenir CJ seront distincts. Dit autrement, l'imbrication des qualifications et des formations des ventes aux enchères judiciaires et volontaires disparaîtra.

Chacun de ces choix présente des avantages et des inconvénients. D'autres choix intermédiaires sont sans doute possibles. Une chose est néanmoins sûre : il faut que les CP mettent à profit la période qui s'ouvre maintenant pour réfléchir sereinement à leurs orientations afin d'engager les démarches requises avant la fin de la première période transitoire, qui court jusqu'au 30 juin 2022.

16 NOVEMBRE 2016

«Les restaurations et les ventes aux enchères»

Animé par Dominique Ribeyre



Qu'est-ce que la restauration d'une œuvre d'art ? Affecte-t-elle l'authenticité de l'œuvre ? Faut-il restaurer avant ou après la mise en vente aux enchères ? Quelles informations faut-il faire figurer dans le catalogue de vente ? Comment mettre en valeur la restauration d'une œuvre d'art à l'occasion d'une vente aux enchères ? Ces problématiques se posent avec une acuité particulière aujourd'hui du fait des évolutions du cadre juridique, des attentes de la clientèle (acheteur/vendeur) et du débat sur la pertinence de la restauration d'une œuvre mise en perspective avec son authenticité. Tels étaient les sujets abordés lors du petit déjeuner réunissant des représentants d'opérateurs de vente, experts, restaurateurs (peinture ancienne, art contemporain, meubles, tapisserie, argenterie et orfèvrerie, céramique, véhicules de collection), représentants de laboratoire d'analyse scientifique d'œuvres d'art, avocats spécialisés. Les enseignements synthétiques dégagés sont les suivants :

- Le point sur la jurisprudence en matière de restauration, d'où semble ressortir une modulation des obligations d'information en fonction de l'ampleur de l'intervention. Le terme de «restauration» couvre en effet des travaux de natures différentes : restauration d'usage (marouflage et rentoilage d'une peinture), restauration «restitution» (qui n'affecte pas l'authenticité de l'œuvre, cf. jugement du tribunal

de grande instance de Paris du 17 novembre 2011) ou encore restauration «reconstitution» qui peut impacter l'authenticité de l'œuvre (cour d'appel 22 janvier 2014) et, ainsi, fonder une action en nullité de la vente. La jurisprudence en France intègre ainsi les différents degrés de restauration et la temporalité des objets d'art, c'est-à-dire le fait que, par nature, ils se dégradent, ce qui peut justifier des interventions de restauration pour assurer leur conservation, et ce sans affecter leur authenticité.

- Le point sur les obligations déontologiques des OVV, qui consiste pour l'essentiel en une obligation d'information du public des restaurations dont l'œuvre a pu faire l'objet. Le *Recueil des obligations déontologiques des OVV* prévoit ainsi que les opérateurs doivent s'enquérir de l'authenticité de l'œuvre et indiquer clairement l'existence de restaurations, le cas échéant dans le constat d'état fourni sur demande par l'opérateur.

- Quel est l'objectif d'une «bonne» restauration ? S'il n'y a pas de consensus sur le niveau d'intervention sur une œuvre à partir duquel celle-ci perdrat son authenticité, en revanche les restaurateurs convergent sur les points suivants : retrouver la qualité esthétique de l'œuvre en limitant les interventions (et si possible privilégier l'utilisation des matériaux originels lors de ces interventions), rallonger la durée de vie d'une œuvre d'art sans

nécessairement arrêter le processus naturel de dégradation, veiller à la réversibilité de la restauration, redonner au mieux une lecture esthétique à l'œuvre.

● Faut-il, pour un OVV, faire restaurer l'œuvre avant la vente aux enchères ? Pour une majorité d'OVV la réponse est non. Mais, dans plusieurs cas, les avis sont partagés quant à l'opportunité de la restauration avant la vente aux enchères. Tout dépend de la nature de l'œuvre, mais aussi des attentes dominantes de la clientèle : restaurer avant présente des avantages parmi lesquels : embellir, donc mieux valoriser, l'œuvre en vente aux enchères (approche majoritaire chez les marchands britanniques), respecter l'esprit de l'œuvre de l'artiste (notamment pour l'art contemporain), répondre aux goûts de la clientèle (les acheteurs de meubles dans les années 1990 préféraient des meubles en usage et fonctionnels). Restaurer après présente aussi des avantages : valoriser l'authenticité de l'œuvre et répondre au désir des collectionneurs à la recherche d'une pièce «*intacte*» (œuvre «*dans son jus*» ou «*sortie de grange*» pour un véhicule de collection), ne pas altérer l'œuvre (pour la céramique il n'y a pas de restauration d'usage, toute restauration altère significativement la valeur de l'œuvre) et laisser le choix à l'acquéreur des interventions à faire sur l'œuvre.

L'OVV a plus que jamais un rôle déterminant : conseil du client

vendeur, étayé par l'avis d'expert et du restaurateur, sur l'opportunité de restaurer ou non avant la vente aux enchères, ou conseil du client acheteur l'a aidant à obtenir un devis de restauration avant la vente aux enchères. Il doit clarifier auprès des acheteurs potentiels ce qui relève des restaurations d'usage ou des restaurations majeures, en somme, «enrichir le service client» par des explications et des conseils, ce qui constitue aussi un élément différentiant par rapport à d'autres canaux de vente. Incontestablement, les OVV gagnent à développer des échanges avec les restaurateurs d'art, dans un intérêt réciproque et pour améliorer l'attractivité du marché de l'art français.

Rencontre de personnalités

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 2016.

Christopher Forbes, citoyen américain, collectionneur d'art et mécène, francophile affiché qui a vendu aux enchères en mars 2016 sa collection Napoléon III, a mis en perspective sa démarche du collectionneur et son origine ancrée dans une tradition familiale et a exposé sa vision du marché des enchères en France et à l'international.

Pierre Rosenberg, conservateur et historien d'art, membre de l'Acadé-

mie française et ancien président du musée du Louvre, a pu témoigner de l'évolution des modalités d'acquisition d'œuvres d'art par un grand musée national, dont celles en ventes aux enchères, et éclairer le rapport, souvent informel, qu'entretiennent des professionnels du marché de l'art avec les conservateurs du patrimoine.

Anthony Browne, président de la Fédération britannique des professionnels du marché de l'art (*British Art Market Federation*) et membre de l'*European Fine Art Foundation*, est venu exposer le point de vue d'un acteur clé du marché de l'art au Royaume-Uni : impact du Brexit sur le marché de l'art et notamment des ventes aux enchères au Royaume-Uni, lutte contre le trafic illégal de biens culturels, appréciation sur le «*droit de suite*», comparaison des systèmes français et britannique concernant les relations entre maisons de vente et experts (dénommés «*specialists*» au Royaume-Uni, lesquels sont salariés des maisons de ventes), appréciation sur l'opportunité et les modalités de réguler le marché de l'art... autant de sujets sur lesquels un dialogue s'est amorcé et qui irriguera la réflexion du Conseil sur le marché de l'art, dont les thématiques sont souvent communes aux différents intervenants (marchands d'art, expert, maisons de vente).

Michel Dutilleul-Francœur, qui est à la fois un collectionneur d'art (porcelaines puis art contemporain),

ayant une bonne connaissance des différents modes d'acquisition, dont celui des ventes aux enchères, et un juriste spécialisé du marché de l'art. Il s'est initié au droit du marché de l'art en travaillant sur la célèbre affaire Poussin, ce qui l'a conduit à développer au fil des années une expertise reconnue dans ce domaine depuis plus de trente-cinq ans. Son regard sur la situation du marché français, ses forces et ses faiblesses juridiques tout autant que sa démarche de collectionneur ont alimenté les échanges.

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 2017.

B. La veille du Conseil des ventes pour les OVV : extrait des principales nouveautés des blocs-notes 2016

Le bloc-notes du CVV permet de partager des informations spécifiques au secteur du marché des ventes volontaires aux enchères publiques. Mis en ligne sur le site du Conseil des ventes chaque trimestre, il est diffusé gratuitement à ceux qui se sont abonnés en ligne. Il est essentiellement focalisé sur des sujets opérationnels pour les opérateurs de ventes et les professionnels qui s'intéressent aux ventes aux enchères.

À titre d'illustration sont reproduites, ci-dessous, certaines fiches tirées des blocs-notes de 2016 :

Établissements de monnaie électronique - Paiements en monnaie électronique

Les établissements de monnaie électronique constituent une catégorie de prestataires de services financiers, régie par les dispositions des articles L. 526-1 à L. 526-40 du code monétaire et financier qui prévoient notamment qu'ils sont déclarés auprès de l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution.

Certains de ces établissements proposent aux opérateurs de ventes volontaires un service de paiement électronique ainsi qu'un service de gestion du compte de tiers.

Ces services ne présentent pas d'incompatibilité avec la réglementation des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques.

Le Conseil des ventes appelle l'attention des opérateurs sur le relèvement du plafond des paiements en monnaie électronique, telle que définie par l'article L. 315-1 du code monétaire et financier qui dispose : «*I. – La monnaie électronique est une valeur monétaire qui est stockée sous une forme électronique, y compris magnétique, représentant une créance sur l'émetteur, qui est émise contre la remise de fonds aux fins d'opérations de paiement définies à l'article L. 133-3 et qui est acceptée par une personne*

physique ou morale autre que l'émetteur de monnaie électronique./II. – Les unités de monnaie électronique sont dites unités de valeur, chacune constituant une créance incorporée dans un titre.»

Ce plafond est désormais fixé à 3 000 euros, conformément aux dispositions de l'article D. 112-3 du code monétaire et financier modifié (il était antérieurement fixé à 1 000 euros).

La délivrance des lots adjugés

L'OVV veille à la délivrance des objets vendus aux enchères.

Il est donc nécessaire que l'opérateur informe le client que l'acheminement payant de ces objets est un service supplémentaire dont l'OVV ne saurait être tenu pour responsable.

Si l'adjudicataire souhaite que le bien lui soit livré, il doit le demander par écrit et préciser le mode de livraison.

Plus généralement, le choix peut être entre :

- Retrait des objets à l'issue de la vente par ses soins.
- Envoi postal (Colissimo...) en tenant compte que la poste refuse la prise en charge de certaines catégories d'objets (bijoux, armes ou objets de grande valeur...).
- Enlèvement par transporteur.

L'OVV attire enfin l'attention de l'acheteur sur la nécessité d'assurer lui-même les objets transportés.

Les délais de conservation des documents par les OVV

Dans le cadre de leurs activités, les opérateurs de ventes volontaires produisent des documents administratifs et commerciaux dont la conservation représente un coût non négligeable en termes de surface de stockage et de gestion.

La réglementation des ventes aux enchères publiques ne fixe aucun délai de conservation de ces documents. Il convient donc de se référer à la réglementation propre à chaque document pour établir la durée obligatoire ou conseillée de conservation.

S'agissant des documents comptables, la durée de conservation est fixée à dix ans (art. L. 123-22 du code de commerce).

S'agissant des documents fiscaux, la durée de conservation est fixée à six ans (art. L. 102 B du livre des procédures fiscales¹).

Enfin, s'agissant des documents relatifs aux ventes elles-mêmes, mandats, catalogue, procès-verbaux et bordereaux, la durée minimale est de cinq ans, délai commun de prescription civile et commerciale (dix ans pour les contrats conclus par internet, selon l'article L. 134-2 du code de la consommation²) et délai spécifique d'engagement de la responsabilité de l'opérateur au regard des dispositions de l'article L. 321-17 du code de commerce.

Il serait cependant pertinent de conserver ces documents aussi longtemps que subsiste la possibilité de voir la vente annulée soit vingt ans, conformément aux dispositions de l'article 2232 du code civil.

Les nouvelles normes européennes et l'arrêté relatifs à la neutralisation des armes

La vente des armes est, pour des raisons évidentes de sécurité,

1. Article L. 102 B du LPF : «I. - Les livres, registres, documents ou pièces sur lesquels peuvent s'exercer les droits de communication, d'enquête et de contrôle de l'administration doivent être conservés pendant un délai de six ans à compter de la date de la dernière opération mentionnée sur les livres ou registres ou de la date à laquelle les documents ou pièces ont été établis. Sans préjudice des dispositions du premier alinéa, lorsque les livres, registres, documents ou pièces mentionnés au premier alinéa sont établis ou reçus sur support informatique, ils doivent être conservés sous cette forme pendant une durée au moins égale au délai prévu au premier alinéa de l'article L. 169. Les pièces justificatives d'origine relatives à des opérations couvrant droit à une déduction en matière de taxes sur le chiffre d'affaires sont conservées pendant le délai prévu au premier alinéa. Les registres tenus en application du 9 de l'article 298 sexdecies F du code général des impôts et du 5 de l'article 298 sexdecies G du même code sont conservés pendant dix ans à compter du 31 décembre de l'année de l'opération.I bis. - Les informations, documents, données, traitements informatiques ou système d'information constitutifs des contrôles mentionnés au 1^{er} du VII de l'article 289 du code général des impôts et la documentation décrivant leurs modalités de réalisation doivent être conservés pendant un délai de six ans à compter de la date à laquelle les documents ou pièces ont été établis, sur support informatique ou sur support papier, quelle que soit leur forme originale. II. - Lorsqu'ils ne sont pas déjà mentionnés aux I ou I bis, les informations, données ou traitements soumis au contrôle prévu au IV de l'article L. 13 doivent être conservés sur support informatique jusqu'à l'expiration du délai prévu au premier alinéa de l'article L. 169. La documentation relative aux analyses, à la programmation et à l'exécution des traitements doit être conservée jusqu'à l'expiration de la troisième année suivant celle à laquelle elle se rapporte.» Nota : Conformément à l'article 33 IV de la loi n° 2014-1545 du 20 décembre 2014, les présentes dispositions entrent en vigueur à la date de publication de l'arrêté mentionné au III, et au plus tard, le 1^{er} janvier 2016.

2. Article L. 134-2 du code de la consommation : «Lorsque le contrat est conclu par voie électronique et qu'il porte sur une somme égale ou supérieure à un montant fixé par décret, le contractant professionnel assure la conservation de l'écrit qui le constate pendant un délai déterminé par ce même décret et en garantit à tout moment l'accès à son cocontractant si celui-ci en fait la demande.»

strictement réglementée. Le code de la sécurité intérieure (art. L. 311-2) classe les armes en quatre catégories, soumises à des règles de commerce différentes allant de l'interdiction totale pour la 1^{re} catégorie, qui comprend notamment les matériels de guerre, à la libre vente pour la 4^e catégorie. Celle-ci comprend notamment les armes de collection antérieures à 1900 et les armes à feu dont tous les éléments ont été neutralisés (art. R. 311-2). La neutralisation est un procédé qui modifie l'arme ou la munition de telle sorte qu'elle soit rendue impropre à l'utilisation. Elle doit être réalisée par un organisme agréé, français ou européen. Pour la France, c'est le Banc d'épreuve de Saint-Étienne (<http://www.banc-epreuve.fr>) qui est chargé de ces opérations. La neutralisation, régie par un arrêté du 12 mai 2006 doit être constatée par un poinçon et un certificat.

Un règlement européen du 15 décembre 2015 (règlement d'exécution 2015/2403 de la Commission du 15 décembre 2015 établissant des lignes directrices communes concernant les normes et les techniques de neutralisation en vue de garantir que les armes à feu neutralisées sont rendues irréversiblement inopérantes), entré en vigueur le 8 avril 2016, modifie cette réglementation. Il prévoit notamment que les armes soient rendues indémontables et non manœuvrables, et instaure un poinçon européen

pour toute nouvelle neutralisation. Les armes dotées d'un poinçon antérieur peuvent être conservées en l'état, mais elles devront être dotées du nouveau poinçon pour être vendues.

C. Le séminaire CVV-Unesco du 30 mars 2016

L'Unesco et le Conseil des ventes volontaires, ont organisé conjointement le 30 mars 2016 au siège de l'Unesco à Paris, une table ronde intitulée «*La circulation des biens culturels en 2016*».

Cette table ronde a réuni, devant les représentants des États membres, les représentants du marché de l'art, professionnels des maisons de vente aux enchères, fédérations internationales et européennes des maisons de vente, groupements nationaux, syndicats d'antiquaires et d'experts..., des musées, des organisations telles qu'Interpol, l'Organisation mondiale des douanes, l'Équipe de surveillance du Conseil de sécurité des nations unies, l'UNODC, Unidroit et l'Icom mais aussi des juristes et des spécialistes de la protection du patrimoine culturel.

Les participants se sont accordés sur la responsabilité éthique de tous les acteurs du marché international de l'art pour veiller à ce que leurs actions, en tant que vendeurs et acheteurs, ne contribuent pas au commerce illégal de biens culturels et sur la nécessité de renforcer tant, pour les États, leur politique

de lutte contre le trafic illicite que, pour l'ensemble des intervenants, la coopération pour lutter contre le trafic illicite de biens volés dans des sites archéologiques des musées et qui circulent sur les marchés internationaux et les plateformes de ventes en ligne. L'Unesco a ouvert les débats et souligné que le trafic illicite d'objets culturels détruit les repères des civilisations et des identités, en même temps qu'il finance le terrorisme et représente une menace pour la sécurité. Étant également préjudiciable à la réputation du marché de l'art, il est de l'intérêt des professionnels de ce marché d'autoréguler leurs activités. Plus que jamais, le marché de l'art doit être particulièrement vigilant afin de vérifier la provenance des objets archéologiques venant de pays en conflit comme non seulement l'Irak et la Syrie, mais aussi la Libye, le Mali et le Yémen.

Les participants ont reconnu que la sensibilisation et la vigilance se sont améliorées au cours des dernières années et que des lois et des mécanismes, tant à l'échelle nationale qu'internationale, ont été mis en place, telle la résolution 2199 du Conseil de sécurité des Nations unies, qui met en évidence le lien indissociable entre trafic illicite des biens culturels et sécurité internationale. Les situations de conflit rendent les musées, les sites archéologiques et les institutions privées plus vulnérables, tout en limitant la capacité des services de police

et de douanes dans leur rôle de garant du respect de la loi. Les biens culturels volés passent de main en main et traversent de nombreuses frontières avant d'arriver chez les marchands d'art avec des certificats de bonne provenance. Ces objets passent parfois des années en transit ou hors du marché (ports francs). L'importance d'exercer un contrôle tout particulier sur la provenance des biens culturels a été grandement soulignée.

Interpol a indiqué que sa base de données sur les œuvres d'art volées constitue un outil essentiel au service de tous les acteurs impliqués, y compris le secteur privé, et l'Office des Nations unies contre la drogue et le crime a rappelé aux participants qu'un manque de contrôle diligent peut entraîner des sanctions pénales ou civiles.

Le Conseil des ventes volontaires, dans son rôle d'autorité de régulateur du marché, encourage vivement les opérateurs à se conformer non seulement aux réglementations en vigueur, mais à aller plus loin et à prendre une responsabilité éthique personnelle.

Les participants à la réunion ont convenu que, pour endiguer ce fléau et y mettre fin, une sensibilisation et une communication accrues entre les secteurs public et privé sont nécessaires. Ils ont recommandé une élévation du niveau de contrôle de la part notamment des acteurs du marché de l'art (marchands d'art, galeristes, plateformes de

vente en ligne et collectionneurs), le renforcement des sanctions pénales, l'accroissement de la formation destinée aux policiers et aux agents des douanes, et d'entamer une démarche d'harmonisation des réglementations nationales et internationales.

Pour conclure, María Vlazaki, présidente du Comité subsidiaire de

la Convention Unesco de 1970, Catherine Chadelat, présidente du CVV et Mechtilde Rossler, directrice de la Division du patrimoine de l'Unesco, ont appelé tous les acteurs à travailler plus étroitement ensemble dans l'objectif de prévenir le trafic illicite d'objets culturels, en particulier dans les régions en conflit.



Organisation
des Nations Unies
pour l'éducation,
la science et la culture



Convention for the fight
against the illicit trafficking
of cultural property

Convention
pour la lutte
contre le trafic illicite
des biens culturels



ROUND TABLE

THE MOVEMENT OF
CULTURAL PROPERTY IN 2016:
REGULATION, INTERNATIONAL
COOPERATION AND
PROFESSIONNAL DILIGENCE FOR
THE PROTECTION OF CULTURAL
HERITAGE

TABLE-RONDE

LA CIRCULATION DES
BIENS CULTURELS EN 2016 :
REGLEMENTATION, COOPÉRATION
INTERNATIONALE ET DILIGENCE
DES PROFESSIONNELS AU SERVICE
DE LA PROTECTION DU
PATRIMOINE CULTUREL



30 MARCH
ROOM II
SALLE
2016
MARS
UNESCO HQ
Siège de l'UNESCO

Chapitre 2

Les ventes volontaires aux enchères publiques en France

1 PRÉSENTATION DES OPÉRATEURS DE VENTES VOLONTAIRES	101	
Le nombre d'OVV est en très léger repli et l'emploi en progression de 4,7 % en 2016	102	
2 PHYSIONOMIE DU MARCHÉ FRANÇAIS EN 2016	103	
Progression soutenue des ventes aux enchères en 2016, de +7,2 %	103	
Présentation géographique du marché	105	
Le classement 2016 des opérateurs de ventes volontaires	106	
Une croissance toujours soutenue des ventes par internet	109	
Une activité internationalisée	112	
Le taux d'invendus	112	
Ventes de gré à gré et ventes de biens neufs	114	
3 LE SECTEUR «ART ET OBJETS DE COLLECTION»	115	
Le secteur en 2016 : une progression de 4,7 % qui masque des performances différencierées selon les segments de marché	115	
Classement des 20 premiers opérateurs du secteur «Art et objets de collection»	161	
Le marché parisien	161	
4 LE SECTEUR «VÉHICULES D'OCCASION ET MATÉRIEL INDUSTRIEL»	164	
La typologie des opérateurs spécialisés dans la vente de véhicules d'occasion	164	
Une progression soutenue du montant adjugé en 2016 : +10 %	165	
Le classement des 20 premiers opérateurs sur le secteur «Véhicules d'occasion et matériel industriel»	168	
5 LE SECTEUR «CHEVAUX»	170	
Une croissance de 4,7 %, légèrement supérieure à celle de 2015	170	
Comparé aux autres secteurs d'enchères, des prix moyens élevés et un nombre réduit de biens vendus	171	
Un marché très ouvert à la clientèle internationale	172	
Un marché concurrentiel détenu par 20 grands acteurs au plan mondial : Arqana reste le numéro 2 en Europe	173	

1 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 403 OVV en 2016.

- 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 2016, 61 % des OVV relèvent du secteur «Art et objets de collection», 32% 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.

◀ 280 000 €

Montre à musique avec automates en or 18 k (750)

Le théâtre chinois

Émail polychrome, sertie de perles

Fabrication suisse pour le marché chinois, vers 1800

Provenance : collection particulière

Paris, Drouot, AuctionArt Rémy Le Fur & Associés, 26 novembre

Expert : Cabinet Dechaut - Stetten & Associés

© Studio Sebert





75 000 €

Louise Bouteiller (1783-1828)

Césarine de Houdetot, Baronne de Barante,
Les Pamplemousses, 1818, huile sur toile,
193 x 143 cm

Clermont-Ferrand, Anaf-Jalenques Martinon-Vassy
OVV, 5 novembre
© Anaf-Jalenques Martinon-Vassy OVV

Le nombre d'OVV est en très léger repli et l'emploi en progression de 4,7 % en 2016

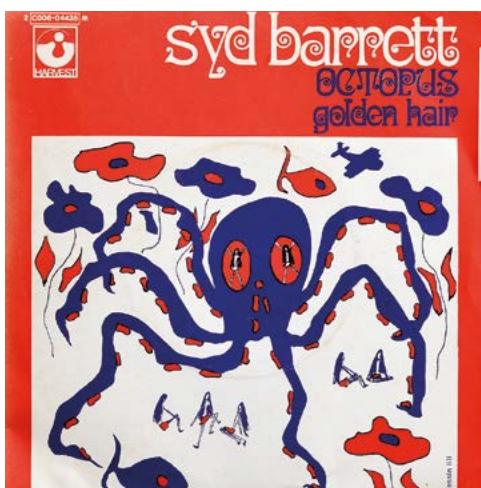
À la fin de 2016, le nombre total d'opérateurs de ventes volontaires est de 403, contre 407 en 2015, confirmant l'infexion observée l'an dernier.

Cela résulte du fait que le nombre de nouveaux OVV déclarés auprès du Conseil des ventes volontaires (7) est inférieur au nombre de cessations d'activité (6) et de liquidations (5).

Parmi ces OVV, 100, soit 25%, sont uniquement « volontaires », contre 101 en 2015, c'est-à-dire non adossés à des études de commissaires-priseurs judiciaires.

Les effectifs salariés des opérateurs de ventes volontaires s'élèvent à 2745 en 2016, contre 2622 en 2015.

La progression des effectifs est liée à la croissance de l'activité en 2016.



10 500 €

**1 disque 45 T de Syd Barrett :
45 T Syd Barrett – Octopus /
Golden hair HARVEST – VG+/EX**

Art Richelieu, Paris, Maison de la radio, 19 juin
© Radio France/Christophe Abramowitz

2 PHYSIONOMIE DU MARCHÉ FRANÇAIS EN 2016

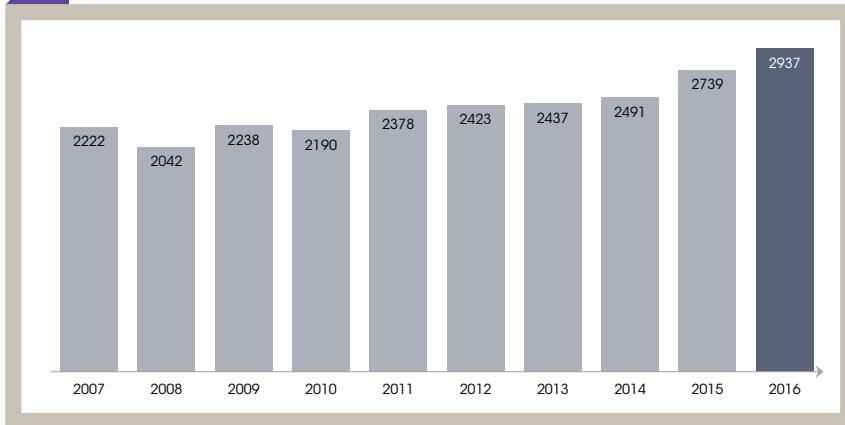
2.1 Progression soutenue des ventes aux enchères en 2016, de +7,2 %

Le montant total adjugé hors frais, tous secteurs confondus, atteint en 2016 son plus haut niveau à 2,9 milliards d'euros, en hausse (+7,2%) par rapport à 2015.

Cette progression, qui reste soutenue bien que moins forte qu'en 2015 (+10%), est supérieure à la progression moyenne (+3,1%) du montant total adjugé sur la période 2007-2016.

Cette progression qui touche tous les secteurs est d'ampleur inégale : +10% pour le secteur «Véhicules d'occasion et matériel industriel», +5% pour le secteur «Art et objets de collection» et +5% pour le secteur «Chevaux».

**Évolution du montant des ventes aux enchères volontaires en France
(en M€, hors frais)**



Ventilation du montant adjugé 2016 par secteur d'activité



En 2016, les parts de marché des secteurs «Arts et objets de collection» et «Véhicules d'occasion et matériel industriel» sont identiques (47%) et celle du secteur «Chevaux» est de 5%.

Si globalement l'activité progresse, 48% des OVV déclarent toutefois une activité en baisse en 2016 (contre 46% en 2015). Cette baisse concerne aussi bien des OVV de taille moyenne que plus petites, 53% des OVV réalisant moins de 1 million d'euros de montant adjugé dans l'année étant en baisse.

De plus, deux tendances se dégagent :

- Les opérateurs généralistes, au nombre de 122, actifs sur au moins deux des trois secteurs, le plus souvent installés en région, déclarent pour 38 % d'entre eux une baisse de montant des ventes.
- 42 % des 24 OVV spécialisés du secteur «Véhicules d'occasion et matériel industriel» sont en baisse d'activité en 2016.

Récapitulatif économique par secteur et par année, 2008-2016

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

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Arts et objets de collection									
Dont Art et Antiquités	714	878	776	866	825	862	822	823	877
Dont Autres objets de collection*	107	108	137	147	171	169	198	269	269
Dont Joaillerie et orfèvrerie	70	73	91	102	98	116	117	127	133
Dont Vins et alcools	23	17	37	43	43	38	33	34	38
Dont Ventes courantes	171	145	101	91	91	82	83	77	75
Sous total	1 085	1 220	1 142	1 249	1 227	1 268	1 254	1 329	1 392
Progression annuelle	-11,3%	+12,5%	-6,4%	+9,4%	-1,8%	+3,3%	-1,1%	+6,0%	+4,7%
Chevaux									
Sous total	102	102	98	109	110	130	144	150	157
Progression annuelle	-10,1%	-0,2%	-4,2%	+11,8%	+0,9%	+18,2%	+10,8%	+4,2%	+4,7%
Véhicules d'Occasion et Matériel Industriel									
Dont Véhicule d'occasion	775	840	872	926	1 005	960	1 017	1 166	1 301
Dont Matériel Industriel	81	76	78	93	81	78	71	93	84
Sous total	855	916	950	1 020	1 086	1 038	1 091	1 259	1 385
Progression annuelle	-3,3%	+7,1%	+3,7%	+7,4%	+6,5%	-4,4%	+5,1%	+15,4%	+10,0%
Total	2 042	2 238	2 190	2 378	2 423	2 437	2 491	2 739	2 937
Progression annuelle	-8,1%	+9,6%	-2,2%	+8,6%	+1,9%	+0,6%	+2,2%	+10,0%	+7,2%

* 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.

2.2 Présentation géographique du marché

2.2.1 L'Île-de-France concentre 57 % des adjudications en 2016, comme en 2015 et 2014

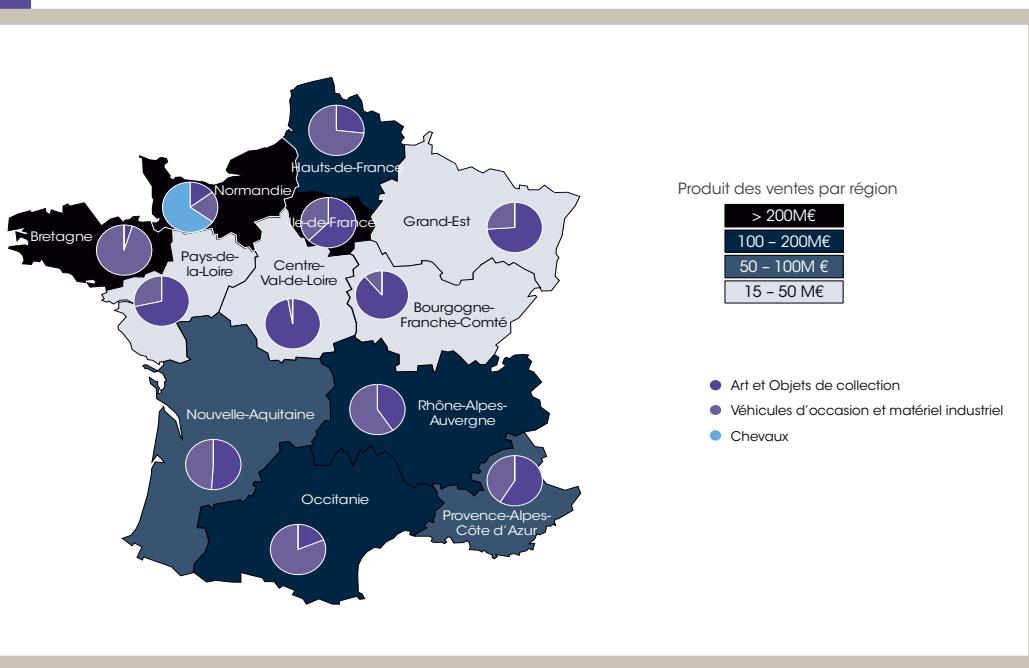
La part de marché des opérateurs franciliens, historiquement élevée, est stable. Le montant adjugé en 2016 par les 139 opérateurs basés en Île-de-France s'élève à 1,67 milliard d'euros, soit 7 % de plus que le montant de 1,56 milliard atteint en 2015.

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

4 % de part de marché. La région Bretagne arrive en deuxième position (12,4%). 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 (8,2%), dont la spécialité dans les ventes de chevaux représente 65 % du montant des ventes, puis la région Occitanie (5,3 % de part de marché). La Corse ne compte aucun opérateur de ventes en 2016.

Répartition géographique des montants adjugés en 2016



Ventilation des montants adjugés par région en 2016
 (en M€, hors frais)

	Nombre d'OVV	Montants adjugés		Variation
		2015	2016	
Grand-Est	17	18	21	+ 17%
Nouvelle-Aquitaine	33	75	88	+ 17%
Bourgogne-Franche-Comté	20	20	22	+ 10%
Bretagne	13	307	365	+ 19%
Centre-Val de Loire	17	24	23	- 4%
Île-de-France	139	1 569	1 677	+ 7%
Occitanie	22	158	156	- 1%
Hauts-de-France	26	100	107	+ 7%
Normandie	36	242	242	+ 0%
Pays de la Loire	15	25	27	+ 8%
Provence-Alpes-Côte d'Azur	32	99	95	- 4%
Rhône-Alpes-Auvergne	37	101	98	- 3%
Total	403	2 739	2 937	+ 7,2%

RM Auctions, société étrangère, n'est pas comptabilisée dans le nombre d'OVV mais intégrée dans le montant adjugé.

2.3 Le classement 2016 des opérateurs de ventes volontaires

2.3.1 Trois des quatre premiers opérateurs sont du secteur «Véhicules d'occasion et matériel industriel»

Comme les trois années précédentes, deux sociétés spécialisées du secteur «Véhicules d'occasion et matériel industriel» occupent les deux premiers rangs du classement

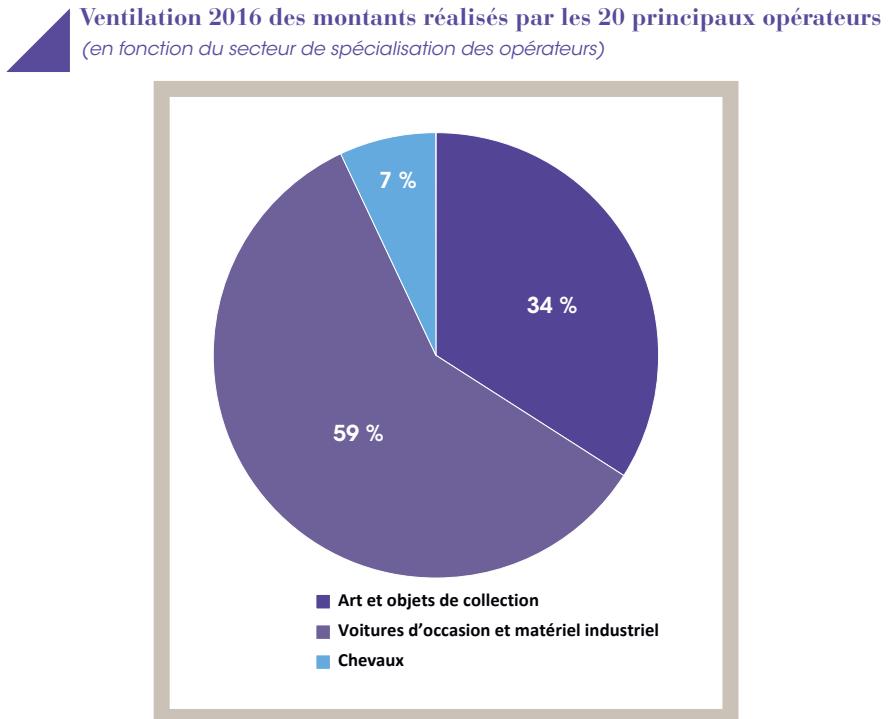
en 2016 : VP Auto conserve la première place devant BC Auto Enchères (2^e place). Premier opérateur du secteur «Art et objets de collection», Christie's conserve la 3^e place. Alcopa Auction, du fait de sa croissance soutenue en 2016, prend désormais la 4^e place devant Sotheby's.

Arqana, premier opérateur du secteur «Chevaux», conserve sa 7^e place.

Classement 2015 des 20 premiers opérateurs de vente volontaires, tous secteurs confondus (*classement par montant d'adjudication des ventes, en M€, hors frais*)

	Nom	Montants adjugés		Variation
		2015	2016	
1	VP AUTO		284 M€	345 M€ + 21 %
2	BCAUTO ENCHERES		280 M€	342 M€ + 22 %
3	CHRISTIE'S France		182 M€	196 M€ + 8 %
4	ALCOPA AUCTION		167 M€	194 M€ + 16 %
5	SOTHEBY'S France		174 M€	182 M€ + 5 %
6	ARTCURIAL		146 M€	162 M€ + 11 %
7	ARQANA		136 M€	145 M€ + 7 %
8	TOULOUSE ENCHERES AUTOMOBILES		115 M€	109 M€ - 5 %
9	MERCIER AUTOMOBILES		61 M€	64 M€ + 5 %
10	RITCHIE BROS. AUCTIONEERS France		58 M€	46 M€ - 21 %
11	PIERRE BERGE ET ASSOCIES		28 M€	36 M€ + 29 %
12	AUTOROLA		40 M€	34 M€ - 15 %
13	AQUITAINE ENCHERES AUTOMOBILES		30 M€	32 M€ + 7 %
14	ANAF AUTO AUCTION		35 M€	32 M€ - 9 %
15	MILLON ET ASSOCIES		22 M€	30 M€ + 36 %
16	PIASA		28 M€	26 M€ - 7 %
17	CLAUDE AGUTTES		34 M€	26 M€ - 24 %
18	TAJAN		30 M€	25 M€ - 17 %
19	ADER		17 M€	20 M€ + 18 %
20	PARCS ENCHERES		20 M€	18 M€ - 10 %
Montant total adjugé par les 20 premiers opérateurs du secteur*		1 899 M€	2 065 M€	8,7 %
Part des montants adjugés par les 20 premiers opérateurs du secteur par rapport au total national adjugé		69,4 %	70,3 %	1,0 %

* Pour 2015 : montant des 20 premiers opérateurs



◀ 20 000 €
Jeu de tric-trac pliant
Plaquettes d'ivoire et ébène.
Italie, fin XVI^e siècle
40,5 x 34 x 6 cm
Lyon Enchères, 4 juin

2.3.2 Une présence croissante des filiales de sociétés internationales

En 2016, six des huit filiales de sociétés internationales figurent dans ce classement : BC Auto Enchères, Christie's, Alcopa Auction, Sotheby's, Ritchie Bros et Autorola. Le montant adjugé cumulé de ces 8 filiales s'élève à 1 029 millions d'euros, soit 9 % de plus qu'en 2015 ; 35 % du montant total des ventes en France sont donc réalisés par des filiales de sociétés étrangères.

2.3.3 La concentration du marché continue de s'intensifier

Les 20 opérateurs de ventes les plus importants ont réalisé un montant cumulé d'adjudications de 2 milliards d'euros, soit 70,3 % du montant total adjugé contre 69,4 % en 2015. La concentration du marché des ventes aux enchères volontaires observée depuis plus de cinq ans s'amplifie.

Les 5 premiers opérateurs réalisent à eux seuls 42,8 % du total des adjudications en 2016, contre 39,7 % en 2015.

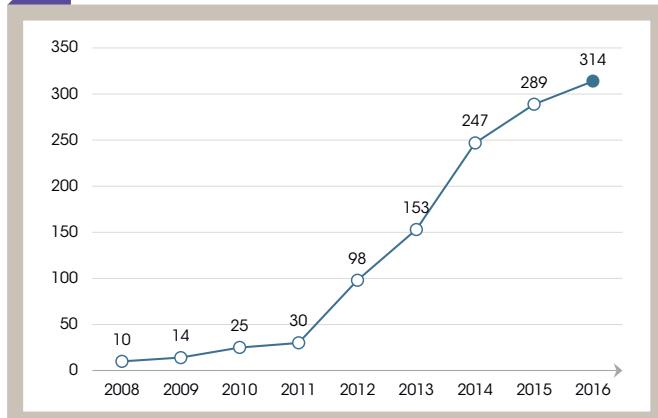
2.4 Une croissance toujours soutenue des ventes par internet

2.4.1 Le montant des ventes électroniques progresse de 16 % en 2016 (+30 % en 2015)

En 2016, 976 M€ ont été adjugés par internet, représentant 33 % du montant total des ventes aux enchères.

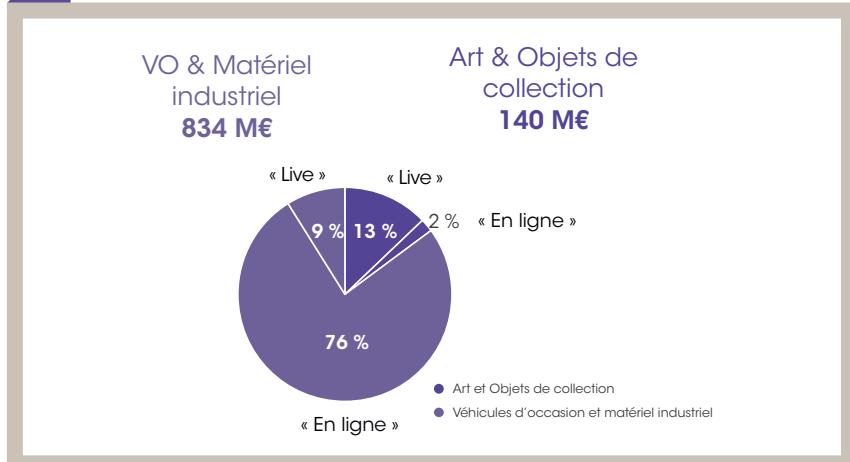
Les enchères sur internet continuent de progresser plus rapidement que le montant total des ventes aux enchères ; 314 opérateurs déclarent avoir organisé des ventes électroniques soit sous la forme de «*live auctions*» adossées à des ventes physiques, soit sous la forme de ventes totalement dématérialisées dites «*en ligne*» ou «*online*».

OVV déclarant développer une activité d'enchères sur internet

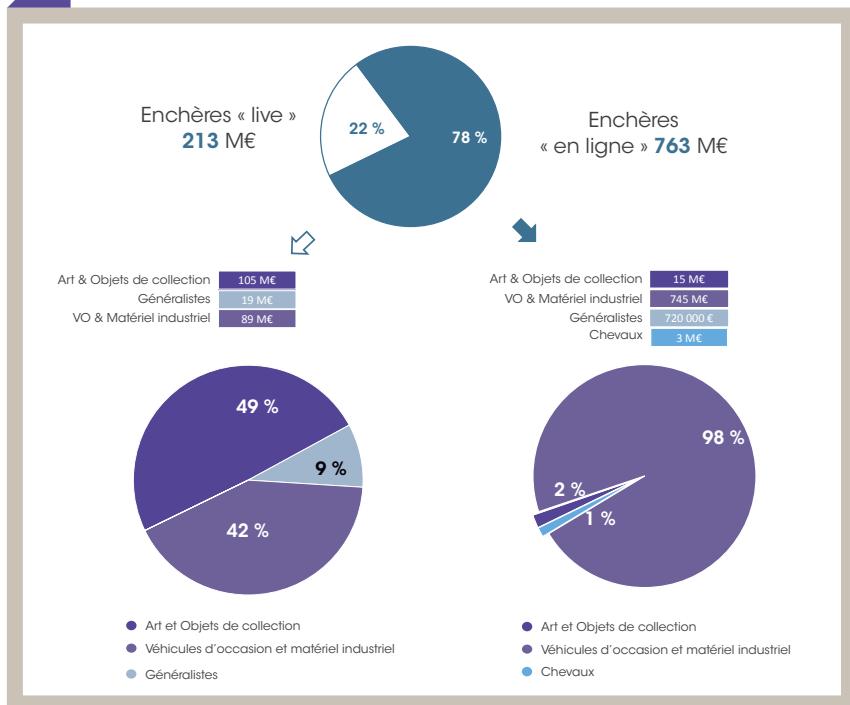


2.4.2 Les ventes *online* dites «en ligne» concentrent 78% du montant total adjugé aux enchères sur internet tous secteurs confondus

Répartition des montants d'adjudications réalisées en 2016 par secteur d'activité et type de vente («en ligne» ou «live»)



Répartition des montants d'adjudications réalisées en ligne en 2016 par typologie et secteur d'activité (en M€, hors frais)



Les ventes en ligne sont quasi exclusivement (98 %) 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.

Si les ventes en ligne du secteur «Chevaux», expérimentées en 2015 à l’initiative d’Arqanaonline, restent toujours marginales (3 M€), celles du secteur «Art et objets de collection» sont très stables depuis 2014 et s’élèvent à 15 M€ en 2016, ce qui contraste tant avec la progression tendancielle des ventes e-commerce (+14,6 % en France en 2016¹) que celles des ventes aux enchères en ligne au plan international affichée par Christie’s (60,6 M€, soit +84 % en 2016) sans qu’une explication s’impose.

2.4.3 Les ventes «live» restent encore majoritairement des ventes du secteur «Art et objets de collection»

Ces ventes ont également fortement progressé (+20 %) de 2015 à 2016, passant de 178 M€ à 213 M€.

En 2016, les montants adjugés pour les secteurs «Art et objets de collection» et «généralistes» atteignent 124 millions d’euros contre 102 millions d’euros en 2015. Cette évolution est liée au développement des outils dédiés à cette activité et en particulier aux portails d’enchères de Drouot et Interenchères, dont la croissance soutenue a tiré la performance générale.

Sur Drouotlive les montants adjugés dans le secteur «Art et objets de collection» se sont élevés à 50 millions d’euros, hors frais en 2016, en progression de 20 % par rapport à 2015.

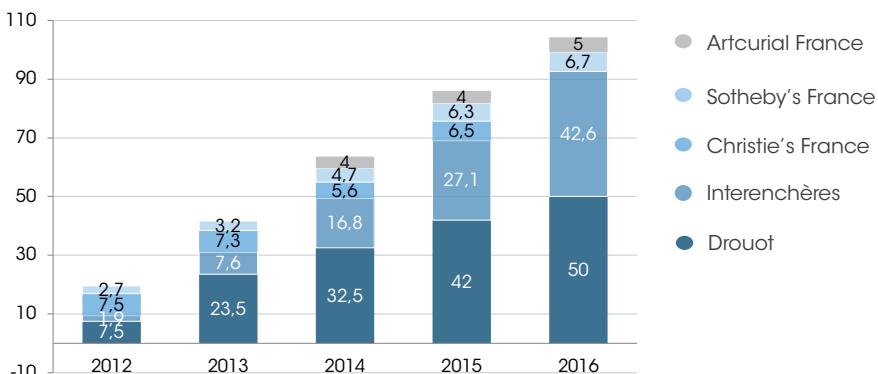
Sur le site d’Interenchères, les internautes ont pu suivre 2340 vacations consacrées aux objets d’art et de collection. Ces ventes ont rassemblé plus de 202 000 lots et totalisé près de 42,6 millions d’euros hors frais (+57 % par rapport à 2015).

Pour ces deux plateformes, les acheteurs étrangers représentent 30 % à 50 % 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.

1. Source : site de la Fevad (Bilan 2016 du e-commerce en France).

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



2.5 Une activité internationale

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 8 % 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, Sotheby's et Artcurial réalisent chacun plus de 70 % de leurs ventes

auprès d'acheteurs étrangers, dont une majorité est établie hors de l'Union européenne.

2.6 Le taux d'invendus

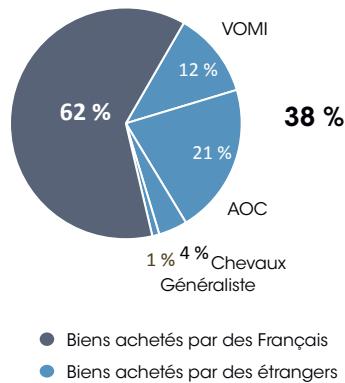
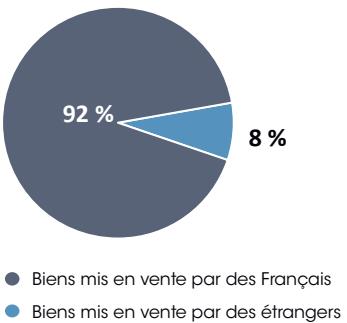
Le taux d'invendus dans les ventes aux enchères est un des indicateurs permettant de situer l'état du marché et d'apprecier l'adéquation de l'offre à la demande. En 2016, le Conseil des ventes s'est concentré sur l'examen du taux d'invendus dans le secteur « Art et objets de collection ».

Les résultats tirés de l'analyse des 685 ventes réalisées en France (hors ventes caritatives) par 10 OVV du top 20 du secteur « Art et objets de collection » pour l'année 2016²,

1. Les OVV ayant répondu représentent 88 % du montant total adjugé en France en 2016.

2. Ader, Artcurial, Beaussant-Lefèvre, Christie's France, Claude Aguttes, Cornette de Saint-Cyr maison de ventes, Million et associés, Piasa, Tajan, Sotheby's France.

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



soit un panel restreint d'OVV mais significatif puisqu'il représente 50% du montant total de ce secteur¹, montrent que :

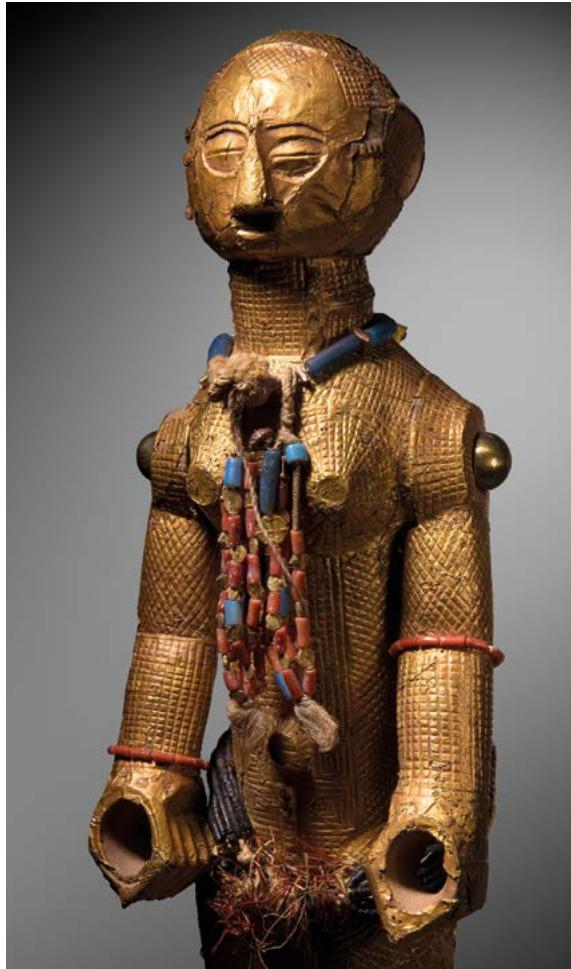
- le taux moyen d'invendus, en nombre d'objets, est de 34,6% (contre 38% au dernier trimestre 2015). Ce taux recouvre de fortes disparités car il varie de 13,4% à 46% selon les OVV ;
- le taux d'invendus varie selon les catégories : ainsi, pour la catégorie «Art d'après-guerre et contemporain» il est de 35%, très proche du taux moyen ; il est de 32% pour les ventes de «bandes dessinées».

On constate donc une disparité de taux d'invendus à la fois entre les

différents OVV et entre catégories de ventes. 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 un grand nombre de biens, 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 de 29% ou moins, inférieur à celui du panel ;

¹. Montant total dans le secteur «Art et objets de collection» de 1,39 Md€ d'après les résultats de l'enquête 2016.



◀ 500 000 €

Statue AKYE, Côte d'Ivoire

Préemption Musée du quai Branly
Bois dur, plaques d'or fétiche, deux rivets en laiton, perles d'or, perles de corail, perles de verres, lamelles de noix de coco, fibres végétales polychromes, fibres de coton.

H.: 44 cm

Provenance : collection française

Galeriste de la Rochelle

Collection Patrick Girard, Lyon
Collection Minah et Samir Borro, Bruxelles
Collection privée

Paris, Binoche et Giquello, 19 mai

Experts : Patrick Caput, Bernard Dulon et Emmanuelle Menuet

© Binoche Giquello

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.

2.7 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.

- 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 2016, 57 opérateurs seulement, contre 66 en 2015, ont déclaré avoir réalisé des ventes de gré à gré pour un total d'environ 229 millions d'euros (contre 93 M€ en 2015). La quasi-totalité est à porter au crédit des opérateurs du secteur «Art et objets de collection». Ces ventes restent très concentrées sur une minorité d'opérateurs, le montant réalisé en 2016 étant très fortement impacté par une opération exceptionnelle concrétisée par Christie's (la vente au musée du Louvre et au Rijksmuseum de deux portraits peints par Rembrandt en 1634).

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 20 opérateurs, restent, comme les années précédentes, en deçà des 3 millions d'euros et sont concentrées sur trois opérateurs qui se répartissent 77 % de ce montant. Elles restent donc toujours très marginales et ne constituent pas pour les OVV un axe de développement.

3 LE SECTEUR «ART ET OBJETS DE COLLECTION»

3.1 Le secteur en 2016 : une progression de 4,7 % qui masque des performances différencierées selon les segments de marché

Les montants adjugés pour le secteur «Art et objets de collection» totalisent, en 2016, 1,39 milliard d'euros, en hausse de 4,7 % par rapport à l'année précédente, soit une progression un peu moins forte qu'en 2015 (+6%). Il s'agit du plus haut montant historique.

Cette tendance générale masque plusieurs évolutions de fond :

- De bonnes performances cumulées des OVV du top 20 dont le montant total d'adjudication est en progression de 9 % par rapport à 2015.
- La progression (+5 %) des montants adjugés en art d'après-guerre contemporain, qui contraste avec les baisses observées au plan international.
- Les meilleurs résultats obtenus par les grands opérateurs sur les lots «millionnaires» : le montant dégagé par les 10 plus fortes enchères en France atteint 101 M€ en 2006 contre 55,1 M€ en 2015.
- Plus d'un OVV sur deux (53 %) actifs sur le secteur «Art et objets de collection» déclare en 2016 un



650 000 €

Hyacinthe Rigaud (1659-1743)

Record mondial

Portrait d'Henri-Oswald de la Tour d'Auvergne, 1735

146 x 112 cm

Provenance : Henri-Oswald de la Tour d'Auvergne, 1747. Julie de la Tour d'Auvergne, duchesse de Bouillon et Montbazon, 1750. Charles Godefroy de la Tour d'Auvergne, 5^e duc de Bouillon, 1771. Godefroy Charles Henri de la Tour d'Auvergne, 6^e duc de Bouillon, 1792. Jacques Léopold de la Tour d'Auvergne, 7^e duc de Bouillon, 1802. Collection particulière, par descendance

L'Huillier & Associés, Paris, 4 avril

Expert : Cabinet Turquin

© L'Huillier et Associés

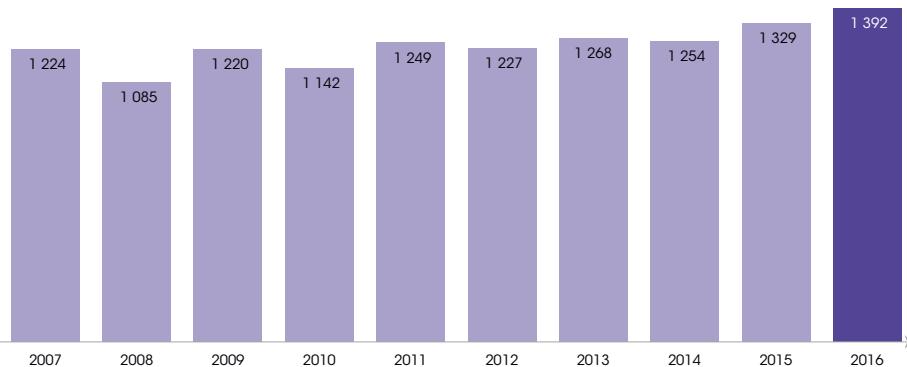
montant de ventes en baisse par rapport à l'année précédente. Cela confirme la tendance des années précédentes, qui montre que la progression générale du montant des ventes est inégalement répartie entre les OVV.

Le nombre de ventes a encore diminué en 2016 sur le secteur «Art et objets de collection» avec un peu plus de 8 600 vacations, soit -3% par rapport à 2015. L'évolution du nombre de ventes n'est pas corrélée à celle du montant total des ventes : déjà, en 2015, le nombre de

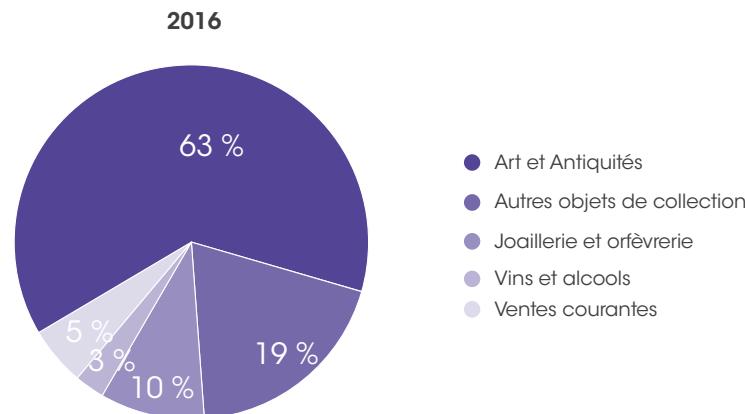
vacations avait diminué de 9% par rapport à 2014 dans un contexte de progression du montant total des ventes (+4,7%).

Les ventes courantes, dont le nombre a le plus diminué (-26%), réalisées selon un rythme hebdomadaire ou mensuel, représentent désormais 33 % du nombre total de ventes organisées par les OVV en 2016, contre 50% en 2015. À l'inverse, les ventes d'art et d'antiquités passent de 25% des ventes «Art et objets de collection» en 2015 à 33% en 2016 (+30%).

Évolution des montants adjugés en France entre 2007 et 2016 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 2016, par rapport au total des montants adjugés pour le secteur «Art et objets de collection»





137000 €

Nicolas Gagliano (actif des années 1730 à 1787 à Naples), violon

Vers 1750-1760, érable et épicéa, 352 MM

Vichy, Vichy enchères OVV, 7 juin

m. Rampal.

© Artcurial

(Sotheby's), par les ventes «Sculpture et objets d'art anciens» ainsi que «Le goût français» (Christie's);

- le mobilier et objets d'art du xx^e siècle, cela sous l'effet de ventes de collections prestigieuses telles que celles d'Henri Chwast (Sotheby's), des bronzes de Bugatti de la collection d'Alain Delon (Christie's), de la collection Art déco de Pierre Hebey (Artcurial) ou d'œuvres de Diego Giacometti de la collection Brollo (Artcurial);
- l'art d'Asie, Arts premiers et archéologie : concernant l'art d'Asie, la forte progression est liée à quelques adjudications exceptionnelles, notamment un sceau chinois de la période Qianlong (Pierre Bergé et Associés), une statue de Bouddha en bronze de la dynastie Liao (Christie's), un animal fabuleux en jade de la dynastie Song (Sotheby's). Pour les Arts premiers, la progression des ventes est liée à la dispersion de quelques belles collections dont celles de Madeleine Meunier (Millon et Christie's) et de Viviane de Witt (Sotheby's).

Une spécialité, celle des tableaux, dessins, estampes anciens et du xix^e siècle, réalise un montant de ventes similaire à celui de 2015, cela compte tenu des ventes de

3.1.1 «Art et antiquités» : un montant en progression de 2015 à 2016

Le total des montants adjugés dans cette catégorie représente 877 millions d'euros, contre 823 M€ en 2015.

La catégorie rassemble six spécialités.

Quatre spécialités ont contribué à la hausse en 2016 :

- l'art d'après-guerre et contemporain, avec 19 enchères millionnaires représentant plus de 21 % du montant total des ventes;
- le mobilier et les objets d'art anciens, dont la progression des ventes a été soutenue, notamment, par la vente d'œuvres et d'objets de la collection Robert de Balkany

plusieurs œuvres majeures issues de collection, qui restent toujours très disputées en ventes aux enchères.

À l'inverse, une spécialité est en léger retrait (- 1 %), celle des tableaux dessins, sculptures, estampes impressionnistes et modernes.

Le produit total des 10 ventes de collection les plus importantes en montant adjugé est de 113,4 M€, un montant en hausse depuis deux ans (74,4 M€ en 2014 et 65,8 M€ en 2015). Cette forte augmentation résulte en partie des ventes de la collection « Zeineb et Jean-Pierre Marcie-Rivière : grands collectionneurs et mécènes » (Christie's) et de celle de Robert de Balkany

(Sotheby's et Damien Leclerc). Ces deux ventes représentent 46 % du montant total du top 10 des ventes de collection en 2016.

Christie's et Sotheby's restent en position de leaders et représentent 92 % du montant total adjugé du top 10 des collections.

Comme chaque année, l'évolution de la catégorie « Art et antiquités », reste influencée par les résultats de quelques lots millionnaires. La plus belle enchère revient à Artcurial avec la vente de la Ferrari 335 S Scaglietti 1957 adjugée 32 M€. Christie's et Sotheby's comptent chacun trois lots dans ce top 10 représentant 37 % du montant total des lots.

Top 10 des ventes de collection en 2016

OVV	COLLECTION	DATE	MONTANT ADJUGÉ FRAIS INCLUS	THÈME
Christie's	Zeineb et Jean-Pierre Marcie-Rivière : grands collectionneurs et mécènes	08/06/2016	32,5 M€	Art moderne et contemporain
Sotheby's	Robert de Balkany, rue de Varenne	20, 28 et 29/09/2016	19,3 M€	Mobilier et Objets d'art
Sotheby's	Collection Boutet de Monvel	5 et 6/04/2016	9,3 M€	Peinture XIX ^e siècle
Artcurial	Le regard de Pierre Hebey, les passions modérées	22 et 23/02/2016	9,0 M€	Mobilier et Objets d'art
Sotheby's	Henri Chwast : une collection à l'abri des regards	21 et 23/11/2016	8,5 M€	Mobilier et Objets d'Art
Christie's	Collection Claude Berri	22/10/2016	8,3 M€	Art contemporain
Sotheby's	De Magritte à Indiana : une collection italienne	07/12/2016	7,3 M€	Art moderne et contemporain
Christie's	Collection Björinger	22/10/2016	7,2 M€	Art moderne et contemporain
Sotheby's	Jades archaïques de Chine comprenant l'ancienne collection Max Loehr	15/12/2016	6,2 M€	Asie et Archéologie
Sotheby's	Bibliothèque R&B L., dada-surréalisme	26 et 27/04/2016	5,8 M€	Livres
TOTAL			113,4 M€	



▲ 32075200 € (frais inclus)

Ferrari 335 Sport Scaglietti 1957

Provenant de la collection Pierre Bardinon

Artcurial, Salon Retromobile, 5 février

Record absolu pour une voiture de collection vendue aux enchères

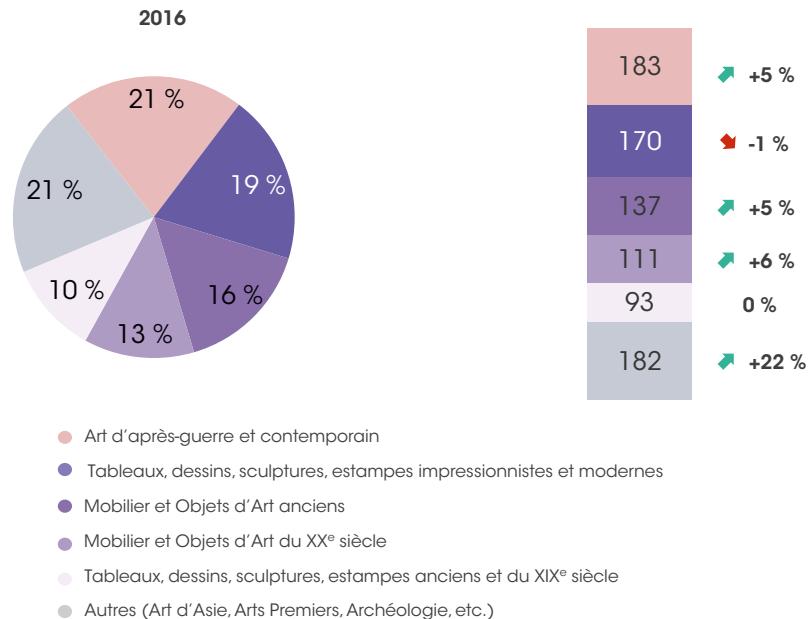
© Artcurial

Les 10 plus hautes enchères de la catégorie «Art et antiquités» en 2016

(montants adjugés frais inclus, en M€)

Cœuvre	Catégorie	OVV	Montant adjugé, en M€
Ferrari 335 S Scaglietti 1957	Motorcars	Artcurial	32
Cachet en stéatite rouge et beige, époque Qianlong	Art d'Asie	Pierre Bergé et associés	18
Statue de Bouddha Vairocana en bronze doré, dynastie Liao	Art d'Asie	Christie's	14
James Ensor, <i>Squelette arrêtant masque</i> , 1891	Tableaux XIX ^e	Sotheby's	7
Lot de trois bouddhas en bronze dorés, dynastie Ming, XV ^e siècle	Art d'Asie	Briscadieu Bordeaux	6
Francis Bacon, <i>Man in Blue VII</i> , 1954	Tableaux modernes et contemporains	Christie's	6
Pierre Soulages, <i>n. 1919</i> , 14 décembre 1958	Tableaux modernes et contemporains	Sotheby's	5
Lot de deux pleurants, du <i>Tombeau du duc de Berry</i> , XV ^e siècle	Objet d'art	Christie's	5
Simon Hantai, <i>M.A.4 (Mariale)</i> , 1960	Tableaux modernes et contemporains	Sotheby's	4
Andrea del Sarto, <i>Étude de tête d'homme</i>	Dessins anciens	Gestas & Carrère	4

Répartition 2016 du montant adjugé «Art et antiquités» de 877 M€ par catégorie
(montant d'adjudications hors frais, en pourcentage et en M€)



38550 €

Sainte Barbe

Picardie, début du XVI^e siècle

Noyer sculpté

Polychrome et doré, h. 29 m

Louviers, Jean-Emmanuel Prunier OVV,
 13 novembre

© Jean-Emmanuel Prunier

Focus

L'ART CONTEMPORAIN

En 2016 le montant des ventes aux enchères en art contemporain a progressé de 5% pour atteindre 183 M€, dans un contexte où les ventes new-yorkaises et londoniennes ont fortement diminué

Le segment de l'art contemporain reste très concentré. Les cinq premiers opérateurs réalisent 74% du montant des adjudications. Christie's et Sotheby's captent l'essentiel du marché et confortent leur domination sur cette spécialité en 2016.

Évolution de la part des montants adjugés en art contemporain par les cinq premiers opérateurs de la spécialité (montants d'adjudication en M€, hors frais)

	2012	2013	2014	2015	2016	Évolution 2015-2016
SOTHEBY'S France	35,1	43,0	43,2	45,8	47,4	3%
CHRISTIE'S France	28,6	46,8	39,4	43,2	58,3	35%
ARTCURIAL	17,1	24,5	20,3	18,1	15,8	-13%
CORNETTE DE SAINT CYR MAISON DE VENTES	11,5	8,3	8,6	9,4	7,8	-17%
VERSAILLES ENCHERES	9,5	8,9	7,4	6,6	6,9	5%
AUTRES OPERATEURS	48,0	62,0	49,1	51,9	46,8	-10%
Total des montants adjugés en Art contemporain	150	193	168	175	183	5%
Total des montants adjugés en Art contemporain par les 5 premiers opérateurs	101,8	131,5	118,9	123,1	136,2	11%
Part des 5 premiers opérateurs dans le montant total adjugé en Art contemporain	68%	68%	71%	70%	74%	4%

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

	2013	2014	2015	2016
SOTHEBY'S France	32%	26%	26%	26%
CHRISTIE'S France	27%	24%	24%	30%
ARTCURIAL	18%	14%	12%	10%
CORNETTE DE SAINT CYR MAISON DE VENTES	74%	72%	39%	45%
VERSAILLES ENCHERES	38%	43%	72%	77%



5300 000 €

Collection Zeineb
et Jean-Pierre Marcie-Rivière

Man in Blue VII

Lot n° 16, vente n° 13572,
Francis Bacon (1909-1992)

Huile sur toile 152,7 x 116,5 cm
(60 1/8 x 46 in.)

Peint en 1954

Paris, Christie's, 8 et 9 juin

© Christie's images

L'analyse suivante des ventes aux enchères «Après-guerre et art contemporain» en 2016 en France s'inscrit dans un contexte d'augmentation des ventes aux enchères de cette catégorie pour la deuxième année consécutive (en 2015 de +4%, en 2016 de +5%).

La définition d'art «Après-guerre et contemporain» est celle usuellement employée par les professionnels du marché des ventes aux enchères : sont contemporains (ou

après-guerre et contemporains) les artistes, vivants ou décédés, ayant produit leurs œuvres après 1945.

L'analyse se concentre sur 71 ventes spécialisées en art contemporain ou comprenant des œuvres d'art contemporain datées d'après 1945, parmi les 12 premiers opérateurs de vente volontaire.¹

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

1. Les ventes aux enchères d'art contemporain

Ces ventes ont généré 159,8 millions euros (montant hors frais) pour 6730 œuvres vendues.

Les 5 premiers OVV¹ conservent leur rang, leurs ventes représentant 90% du montant total des ventes de la sélection, pour un montant de 144,6 M€. Cette part est sensiblement plus élevée qu'en 2015 (elle était de 70%). Les trois principaux OVV (Christie's, Sotheby's et Artcurial) représentent 82% du montant total des ventes en 2016 (en 2015 ce taux était de 75%), pour un total de 131 M€.

Christie's et Sotheby's à eux seuls totalisent 71 % du montant total (en 2015 ce taux était de 63%). Cette évolution est caractéristique d'un marché de plus en plus concentré sur quelques opérateurs dominants. En effet, à eux deux, ils ont réalisé 14 ventes d'art contemporain sur l'année 2016 pour un montant de 114,2 M€ (hors frais).

Les performances de Christie's sont dopées par la vente d'œuvres d'art contemporain de la collection Zeineb et Marcie-Rivière qui a connu un grand succès (13 M€).

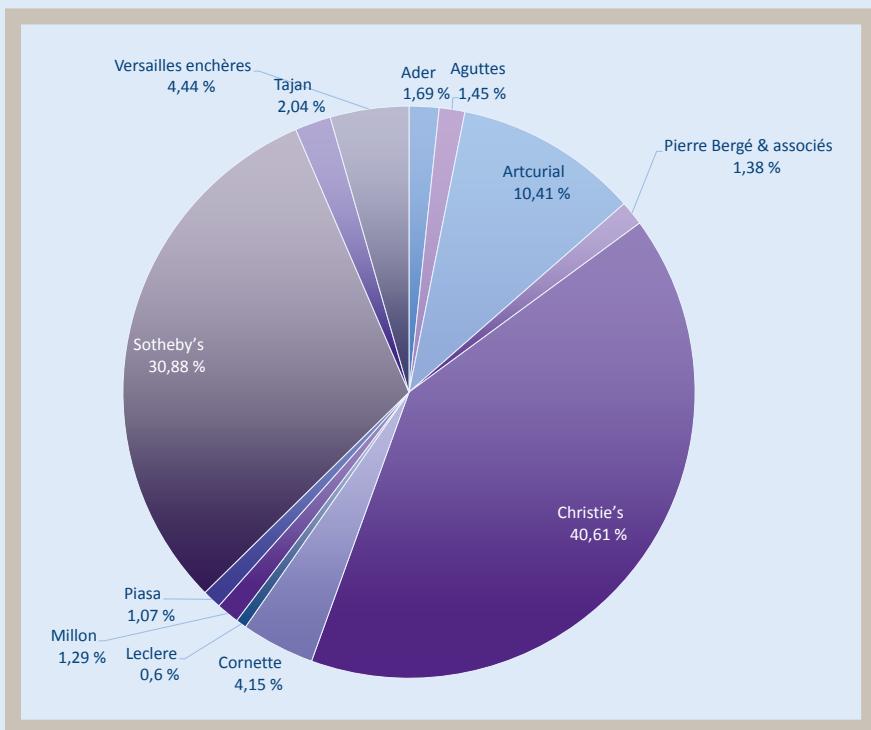
En moyenne le taux d'invendu est de 35%, ce taux masquant de grandes disparités (d'un taux nul pour la collection Zeineb et Marcie-Rivière jusqu'à 78 % d'invendus). Ce taux moyen est en baisse en 2016 (il était de 40% en 2015). Les œuvres se sont donc mieux vendues en 2016. Les taux d'invendus de Christie's et Sotheby's restent inférieurs à la moyenne, avec respectivement des taux de 18% et 25%.

Les œuvres de plus de 25 000 € hors frais (12% des œuvres proposées en vente) représentent 91 % du total des ventes. En outre, les œuvres de plus de 50 000 € hors frais (7% des œuvres proposées) représentent 81 % du total des ventes. Comme en 2015, le résultat des ventes se fait sur peu d'œuvres.

Christie's, qui a organisé 9 ventes en 2016 dont 4 durant la Fiac d'octobre, reprend la première place; l'écart élevé avec Sotheby's résulte du fait que dans le montant total sont intégrées les ventes des lots «d'œuvres post-1945» des 2 vacations intitulées «Avant-garde» et «Art moderne» pour un montant cumulé de 14 M€.

Sotheby's voit son montant des ventes progresser en 2016. Cet hiver, Sotheby's a changé sa formule et n'a plus fait de vacation «vente du soir» et «vente du jour». Une seule grande vente s'est tenue le 7 décembre,

1. Christie's, Sotheby's, Artcurial, Cornette de Saint-Cyr, Versailles enchères.



totalisant le montant record pour l'année 2016 de 24,2 M€ pour une seule vacation (148 lots étaient proposés à la vente, 120 furent vendus).

Artcurial voit sa part s'éroder et donc est distancé par rapport aux deux leaders anglo-saxons sur ce segment de marché, son montant des ventes étant en retrait par rapport à ceux de 2015 et 2014.

Peu d'enchères millionnaires en 2016 (19) mais qui pèsent lourd dans le montant total des ventes : 13 pour Christie's et 6 pour Sotheby's représentant un montant de 38,5 M€ hors frais (soit 24% du montant total des ventes d'art contemporain de ces 12 premiers OVV) pour 19 adjudications. Le bilan est donc très proche de celui de 2015 en ce domaine, année qui avait été marquée par 20 adjudications millionnaires représentant 21% du montant total du segment «Après-guerre et art contemporain». En 2016, le record revient à Christie's, avec une grande toile de Francis Bacon de 1954, *Man in Blue VII*, adjugée 5,3 M€.

En moyenne, pour les 23 ventes des trois leaders, les œuvres ont été adjugées au-dessus des estimations : l'adjudication se fait à 153% de l'estimation basse, environ 1,5 fois le prix annoncé sur le catalogue. Mais les écarts sont grands, allant de 107 à 221% selon les ventes. Les prix

adjugés sont donc restés raisonnables, le marché n'étant pas spéculatif. Il n'y a pas eu, en France, de contraction de l'offre d'œuvres présentées en ventes aux enchères¹, notamment sur le « haut de gamme » correspondant aux œuvres estimées plus de 0,5 M€.

Le marché des enchères français d'art contemporain est donc clairement beaucoup plus résilient que ceux de New York et de Londres ; comprenant peu d'œuvres millionnaires et d'artistes internationalement surmédiatisés, il est moins exposé à des retournements de marché que ceux de New York et de Londres, où les résultats des ventes de Sotheby's et de Christie's sont en baisse sensible en 2016. Néanmoins, il faut prendre en compte le fait que l'année 2015 fut une année record en art contemporain pour ces deux sociétés.

2. Le marché des enchères en France et les artistes contemporains français

De l'analyse des œuvres vendues dans les 71 ventes d'art contemporain ou contenant des œuvres d'art contemporain, il ressort que :

- Les ventes d'œuvres d'artistes français représentent 77,7 millions d'euros soit environ 49% du montant total des ventes en valeur. Ces œuvres sont globalement vendues moins cher que celles des artistes étrangers, qui ont vendu moins d'œuvres en volume (47 % des œuvres en volume) mais pour 81,3 millions d'euros (51 % en valeur).
- Parmi les 6 730 œuvres vendues, 3 438 sont des œuvres d'artistes français (soit 51%). Le pourcentage d'œuvres d'artistes français, qui était de 25% en 2015, a donc sensiblement progressé. Les OVV contribuent à mettre en avant la production des artistes français.
- Un point commun aux ventes de Paris et de New York : les ventes se font principalement sur des valeurs sûres du marché, à savoir des œuvres d'artistes très renommés, tels Alexandre Calder (particulièrement représenté à New York), Andy Warhol, Jean-Michel Basquiat, Jean Dubuffet, Pierre Soulages, Pablo Picasso. Par conséquent, le marché a du mal à se renouveler et à proposer une offre réellement novatrice. C'est un avantage pour la France, qui présente un marché assez stable et sain. Mais c'est au prix d'un soutien peu marqué des pouvoirs publics à l'égard des jeunes artistes français.
- Le montant de ventes d'art urbain reste encore assez confidentiel : avec seulement une vente dédiée en plus en 2016 (4 en 2016 contre 3 en 2015),

1. Le nombre d'œuvres «Après-guerre et art contemporain» vendues par ces OVV du top 12 a même progressé, passant de 5 364 à 6 530 (chiffres qui intègrent un nombre significatif d'œuvres de montant peu élevé : lithographies, estampes et multiples...).

le montant total des ventes s'élève à 2 M€ pour un taux d'invendus supérieur à la moyenne (de 35%). Seules 5 œuvres dépassent la barre des 50 000 €, pour un total de 1,2 M€, représentant près de 60% du montant total des adjudications des ventes d'art urbain. Au total, 232 œuvres d'art urbain ont été vendues aux enchères en 2016 par les 12 opérateurs du panel.

- Confirmation d'une tendance à la sélectivité des collectionneurs. La grande majorité des œuvres adjugées l'est à un prix conforme ou proche des estimations des catalogues. Plusieurs œuvres secondaires d'artistes majeurs ou renommés, notamment dans les ventes de Sotheby's et Christie's, n'ont pas été adjugées (œuvres d'Alexander Calder, Arman, César, Germaine Richier, Zao-Wou Ki, Serge Poliakoff ou encore Jean-Michel Basquiat, Kazuo Shiraga).
- Les ventes aux enchères «Art d'après-guerre et contemporain» en France ne sont pas exclusivement réservées à un public très fortuné : de nombreuses adjudications sont prononcées en dessous de 5 000 €, et cela dans toutes les maisons de ventes. Par exemple, dans la vente Sotheby's «NOW!» du 18 février 2016, 7% des adjudications sont à moins de 1 000 €, et 60% en dessous de 5 000 €. De même, chez Artcurial, dans la vente «Post War et art contemporain» du 17 octobre 2016, 25% des lots ont été adjugés à moins de 1 000 €, et 78% en dessous de 5 000 €. Ainsi, même les grands opérateurs de ventes proposent une offre très diversifiée.



820 000 €

Jean Dubuffet (1901-1985)

Chiffre légendaire du lavabo (détail),

vinyle sur toile signé, contresigné

Titré et daté «février 1965»

100 x 81 cm

Versailles, Versailles enchères OVV,

11 décembre

© Versailles enchères

Thème

Y A-T-IL UN RETOURNEMENT DU MARCHÉ DES ENCHÈRES D'ART CONTEMPORAIN ?

L'année 2016 a été marquée, sur le plan international, par une baisse sensible du montant des ventes aux enchères d'art contemporain.

Aux États-Unis en 2016, le marché dominant pour les ventes «Art d'après-guerre et contemporain», la baisse du montant des ventes a ainsi été de 35%¹ par rapport à 2015.

Cette baisse est liée tant à une contraction de l'offre d'œuvres de très haut de gamme présentées aux enchères (œuvres de plus de 5 M€) qu'à des adjudications en moyenne assez proches des fourchettes d'estimation. Le taux moyen d'invendus (en volume) pour ces ventes est, en revanche, resté assez constant, de 2015 à 2016 (un peu moins élevé en 2016 qu'en 2015).

De plus, selon le rapport Tefaf 2017, un transfert se serait amplifié des ventes aux enchères vers le marché de gré à gré : la baisse des ventes aux enchères aurait en partie pour corollaire une forte progression des ventes des marchands ou du gré à gré (2 milliards de dollars de ventes de gré à gré pour Christie's et Sotheby's en 2016).

L'évolution des prix des œuvres d'art contemporain a conduit certains auteurs, dont des chercheurs luxembourgeois² dans un article intitulé *Is there a Bubble in the Art Market?*³, à rechercher s'il y avait des bulles spéculatives sur plusieurs segments du marché de l'art, dont celui de l'art d'après-guerre et contemporain.

Dans ce contexte, il a semblé opportun au CVV d'examiner si les résultats de vente aux enchères de 2016 sont le signe annonciateur d'un retournement du marché des enchères d'art contemporain.

1. *Tefaf Art Market Report 2017*, page 152.

2. Doctor Roman Kräussl, Professor Thorsten Lehner et Doctor Nicolas Martelin.

3. Publié en mai 2014.

La définition des œuvres d'art contemporain est celle usuellement employée par les professionnels du marché des ventes aux enchères : sont contemporains (ou après-guerre et contemporains) les artistes, vivants ou décédés, ayant produit leurs œuvres après 1945.

Le marché de l'art contemporain, comme celui de l'ensemble du *Fine Art*, est segmenté : l'*Art Basel Report 2017* souligne ainsi que le segment du haut de gamme regroupe 1 % des œuvres vendues aux enchères en 2016 (d'une valeur unitaire supérieure à 1 M\$) représentant 48 % du montant total des ventes, tandis que le segment le moins élevé représente 72 % des œuvres vendues (d'une valeur unitaire inférieure à 5000 \$) mais seulement 3 % du montant total des ventes.

1. Les précédents retournements du marché de l'art et les enseignements à en tirer

1.1. Le retournement du marché du début des années 60 à Paris : une source exogène (crise boursière)

28 mai 1962 : *krach* sur le marché d'actions de Wall Street. La baisse des cours de la Bourse de New York est la plus forte depuis 1929. Néanmoins, cette crise boursière se résorbera, aux États-Unis, relativement rapidement. Elle affecte, toutefois, le marché de l'art, notamment celui des enchères en France, où les Américains sont des acheteurs significatifs, en raison de leur retrait brutal du marché. En France, la baisse du marché parisien durera jusqu'à l'été 1966.

L'impact sur le marché des enchères en France est donc consécutif à la crise de 1962. L'effondrement du marché ne devient vraiment visible qu'en 1963, année marquée par la grande retenue des acheteurs étrangers. Le volume des exportations reprendra très progressivement en 1964 et 1965, mais demeurera en dessous du pic observé en 1961.

Du rapport parlementaire produit par Yann Gaillard¹, il ressort qu'il y a eu un emballement du marché entre 1956 et 1959 avec une hausse de 47 % du montant des ventes des commissaires-priseurs. Le montant des ventes aux enchères à Paris a ensuite chuté pour atteindre 99 millions de francs en 1962. La reprise s'opère très progressivement, les ventes atteignant 150 millions de francs en 1966.

La crise de 1962, selon Laurent de Gouvion Saint-Cyr dans son ouvrage *Le Marché des antiquités en Europe*, paru en 1969, n'aurait par la suite

1. Rapport d'information de la commission des Finances du Sénat n° 330 (98-99), remis en 1999 et portant sur : «Marché de l'art : les chances de la France».

pas été complètement surmontée par les galeristes et les commissaires-priseurs parisiens. À l'inverse, Londres réussit à rebondir sur le marché international des objets anciens, grâce à «sa position géographique, son influence, mais surtout la souplesse et le libéralisme de son régime en matière de commerce d'art. Les ventes anglaises sont parfaitement organisées et servies par une information efficace ; les frais y sont réduits, les facilités d'importation et d'exportation réelles». De plus, la langue commune entre Londres et New York a facilité les échanges. De même, New York prend peu à peu le pas sur Paris en tant que centre artistique et culturel et la vitalité du marché des États-Unis est soutenue par un nombre de collectionneurs bien plus élevé qu'en France.

1.2. Le retournement du marché du début des années 1990 : un retournement brutal et rapide amplifié par la financiarisation du marché, à savoir la possibilité offerte d'emprunter pour acquérir une œuvre d'art

Dans les années 1980, le volume des transactions sur le marché de l'art progresse très fortement. Selon Christopher Wood, auteur de *The Great Art Boom*, entre 1970 et 1990, le nombre de lots mis en vente aux enchères a été multiplié par 10 et le montant adjugé par 90 dans le monde. Selon les chiffres cités dans le rapport Gaillard, entre 1970 et 1990, le montant des ventes des commissaires-priseurs de Paris a été multiplié par 20. Plusieurs facteurs ont contribué à ce développement : l'arrivée sur le marché des acheteurs japonais, poussés par une économie florissante et un taux de change à leur avantage entre le yen et le dollar; la constitution de collections par de grandes entreprises; Sotheby's, qui introduit le mécanisme des garanties de prix et la possibilité de contracter des prêts sur la base d'œuvres d'art; en France, des facilités financières consenties aux marchands d'art qui leur ont permis d'acheter des biens, en ventes ou à des particuliers, pour les revendre en vente publique dans des délais très brefs.

Le 15 mai 1990, Christie's réalise le record en vendant la peinture la plus chère du monde : le portrait du docteur Gachet par Van Gogh, acheté par l'homme d'affaires japonais Ryoei Saito pour 75 millions de dollars (82,5 millions avec les frais).

Pourtant, dès 1990, pour la première fois depuis le milieu des années 1970, le marché de l'art entre brutalement en récession, et pas uniquement dans le domaine de l'art contemporain. En 1990, selon le rapport Gaillard, le volume d'affaires baisse de moitié chez Christie's et Sotheby's.

Une spirale déflationniste s'enclenche, les acheteurs se retirent du marché (dont les Japonais après la récession provoquée par une crise de leur

secteur bancaire), et les cotes d'artistes contemporains chutent brusquement (notamment celles de Newman, Kline, Reinhardt et Motherwell).

La crise des enchères d'art de 1991 a une origine exogène – celle de la crise boursière américaine – elle a été amplifiée par le comportement de certains acheteurs, issus du monde de la finance qui avaient investi dans des œuvres d'art en tant qu'outil de diversification patrimoniale et valeurs de rendement. En généralisant les comportements d'arbitrage ils ont contribué à l'augmentation de la vitesse de circulation des œuvres sur le marché. Par ailleurs, comme souligné dans le rapport Gaillard, les facilités financières consenties aux marchands ont, lors du retournement du marché, amplifié son effondrement.

Cette crise aurait, de nouveau et selon ce rapport, mis en exergue une fragilité du marché des enchères d'art en France à savoir une moindre réactivité d'adaptation que les marchés anglo-saxons.

1.3. Ces deux crises ont marqué le marché de l'art

Celle de 2008-2009, faisant suite à la crise des *subprimes* de 2007 aux États-Unis, si elle a entraîné une correction de certaines bulles spéculatives dans l'art d'après-guerre et contemporain, se révèle moins importante

Depuis 2010, compte tenu de la plus large diffusion par Internet des prix et volumes de transactions sur le marché des enchères et de la publication systématique des résultats de ventes, les ventes aux enchères deviennent plus transparentes.

Les sites recensant ces résultats se multiplient, ainsi que les rapports sur le marché de l'art. L'opacité sur les prix et les volumes de transaction, qui était le terreau sur lequel germaient les précédentes crises spéculatives, a été largement réduite.

2. Les critères permettant de qualifier un retournement de marché sont-ils actuellement remplis ?

Pour apprécier si le marché de l'art contemporain est spéculatif, il convient de regarder l'évolution de quatre paramètres :

- Y a-t-il une progression forte et rapide des indices de prix de l'art contemporain (l'indice augmente-t-il plus fortement et rapidement que celui des marchés boursiers) ?
- La liquidité (c'est-à-dire le nombre de transactions portant sur une même œuvre d'art) a-t-elle augmenté ?

- Les œuvres sont-elles adjugées à des prix très élevés par rapport aux fourchettes d'estimation des catalogues de vente ? Si tel est le cas il y a anticipation d'une évolution permanente à la hausse des prix de marché.
- Le marché des enchères est-il artificiellement soutenu, pour les œuvres du très haut de gamme, par des mécanismes financiers (dont les garanties de prix) ?

L'idée que les placements en art seraient plus performants que ceux en valeurs boursières n'est pas nouvelle. Déjà, en 1961, Maurice Pariat développait cette idée dans son livre *Le Tableau de peintre contemporain comme valeur de placement*. Or, depuis, de nombreuses études ont démontré que, effectivement, sur certains «produits», l'art contemporain pouvait se montrer très rentable, et bien plus que des valeurs financières, mais que, dans sa globalité, les placements en art contemporain sont moins rentables et plus risqués que des placements boursiers classiques. Ainsi, l'indice boursier (S & P 500) a augmenté, en moyenne, d'environ 9% par an depuis l'année de sa création (1923). L'art pictural, lui, n'aurait augmenté que de 3% par an sur un historique de plusieurs siècles¹. L'art contemporain est sujet à des augmentations plus fortes mais pas nécessairement plus rapides que celles des indices boursiers. Selon le rapport 2016 d'Artprice et Artron, sur la base d'une sélection de 3 900 lots passés aux enchères dont la provenance a été confirmée par les maisons de vente, pour une durée de détention de onze ans, une œuvre d'art se valorisera de 5,9% en moyenne par an². Ce rapport précise néanmoins que 45% des œuvres de la sélection ont un rendement négatif, ce qui confirme que l'investissement en art est risqué et qu'une diversification de la collection est indispensable pour limiter ce risque. Pour le CVV, cette valorisation moyenne doit être lue avec grande prudence. Des différentes études, il semble plutôt se dégager que la rentabilité dans l'investissement d'art est plus faible à long terme que celle dans les investissements boursiers.

La transparence liée à la diffusion des prix et des volumes par internet devient aussi un frein à la liquidité des œuvres d'art (limitation du nombre de présentations à la vente sur le marché; recherche d'une moindre exposition au risque d'échec en vente aux enchères, qui affecte durablement la valeur de l'œuvre). Le développement des ports francs permet également de stocker ces œuvres de manière sécurisée. Selon le rapport parlementaire Gaillard de 1999, entre 1950 et 1970 la durée de détention moyenne d'une œuvre d'art était de vingt à trente ans. En 1999, cette

1. Article paru dans *Les Échos*, le 19 avril 2016, par BSI Economics, «L'art est-il un bon investissement?».

2. Dans ce même rapport, pour une collection diversifiée d'œuvres contemporaines, sur les quinze dernières années, la valorisation annuelle serait de 5,6%.

durée de détention est passée à moins de dix ans. Dans son rapport 2016, l'agence Artprice et AMA retiennent, sur une base de 3 900 œuvres, une durée de détention moyenne de onze ans. Donc, d'une part, entre 1999 et 2016 la liquidité des œuvres d'art n'aurait pas augmenté, d'autre part, la durée de détention est stable, voire en légère hausse (+10%).

En France en 2016, en moyenne¹, l'adjudication des œuvres se fait à environ 1,5 fois l'estimation basse. La dispersion est plus forte, allant de 107 à 221 % selon les ventes et les lots. Néanmoins, 221 % n'est pas exceptionnel en comparaison des adjudications à l'international. Par exemple, le 7 mars 2017, lors de la vente du soir d'art contemporain organisée par Christie's, le lot n° 3, *The Beautiful Ones*, par Njideka Akunyili Crosby, fut adjugé un peu plus de 5 fois le prix annoncé sur le catalogue. Mais cette adjudication reste «une belle surprise», qui se produit assez rarement en France. Les estimations générales sont confortées par les résultats d'adjudication, et le marché ne donne pas, selon ce critère, de signe d'emballage spéculatif, même en art contemporain.

L'impact réel des garanties de prix sur le montant total des ventes aux enchères est difficile à apprécier. Sachant qu'un nombre très restreint d'œuvres d'art du très haut de gamme, essentiellement d'art contemporain, bénéficiait de garantie de prix, son impact sur le montant total des ventes aux enchères d'art contemporain peut être considéré comme non déterminant à l'échelle du marché dans son ensemble.

Le marché de l'art contemporain ne semble pas présenter fin 2016, les signes d'un retour au marché. Il y a bien eu, depuis l'été 2015, une contraction de l'offre de biens de très haut de gamme présentés en vente aux enchères, quasi exclusivement sur les marchés de New York et de Londres. Cette contraction a mécaniquement entraîné une baisse du montant total des adjudications, mais le taux d'invendus est resté assez stable.

Les données du Wealth Report 2017 et de l'indice du KFLII (The Knight Frank Luxury Investment Index), qui indiquent une baisse de 14% des investissements dans l'art contemporain entre 2015 et 2016, corroborent l'idée d'une contraction du marché de l'art contemporain à ces dates.

En France, le marché des enchères d'art d'après-guerre et contemporain est peu riche en œuvres d'artistes majeurs nés après 1966 et ne comprend pas d'œuvres de valeur unitaire de plus de 10 M€. Loin de diminuer

1. Moyenne des 23 ventes d'art contemporain en 2016, pour les opérateurs Christie's, Sotheby's et Artcurial observées par le CVV.

de 2015 à 2016, il a au contraire légèrement progressé (+5%). Il ne porte pas les marques d'un marché spéculatif.

3. L'évolution de comportements d'achat des grands acquéreurs d'œuvres d'art contemporain

Le marché de l'art contemporain se caractérise par :

- Une asymétrie d'information : même dans les ventes aux enchères¹. L'asymétrie de l'information favorise le pouvoir de marché de certains investisseurs (les vendeurs d'œuvres d'art qui peuvent jouer sur le volume de l'offre d'œuvres proposées aux enchères pour peser sur les prix) et peut justifier des différences d'anticipation.
- Une offre large – non limitée, par essence pour les artistes contemporains vivants – mais une concentration des ventes sur un nombre restreint d'artistes. Le nombre d'artistes contemporains, dans le top 100 mondial des artistes par montant cumulé de ventes aux enchères, qui est en augmentation, l'illustre. En 2005, 3 artistes y figuraient (Jeff Koons, Prince Richard et Damien Hirst), contre 13 en 2016².
- Une demande solvable croissante : le nombre des très riches ne cesse de progresser dans le monde. Le Wealth Report 2017 relève une nette progression du nombre de millionnaires et de multimillionnaires. Ainsi, aux États-Unis, en 2006 le nombre de multimillionnaires était de 148 220, et en 2016 de 192 680, soit une augmentation de 30% en dix ans. Ces très riches sont plus actifs qu'antérieurement sur le marché de l'art contemporain : en dix ans, les investissements ont augmenté de 139% (KFLII, The Knight Frank Luxury Investment Index). L'art est perçu à la fois comme un vecteur de diversification patrimoniale et un marqueur social (effet Veblen).
- Une rentabilité financière aléatoire : l'investissement dans l'art contemporain n'est pas nécessairement financièrement rentable à court ou à moyen terme. Cela compte tenu, par rapport à des actifs liquides comme des actions ou obligations, des coûts de transactions élevés (commissions sur l'achat ou la vente de l'œuvre), des frais de stockage et d'assurance, de l'aléa sur les goûts des collectionneurs (par exemple un segment peut-être durablement «délaisse»), celui de l'École de Paris, la valeur des œuvres ne se bonifiant pas avec le temps).

1. L'acquéreur potentiel en vente aux enchères, ne sait pas (contrairement à la maison de ventes) si d'autres personnes sont intéressées par l'œuvre, ne sait pas si des œuvres clés de l'artiste sont en mains privées et qui les détiennent et si elles sont susceptibles de venir sur le marché (point connu par les grandes maisons de vente). Il ne connaît pas davantage la réelle cote de l'artiste pour des œuvres équivalentes (les prix réalisés par les adjudications passées en vente aux enchères sont certes des indications, mais elles sont imparfaites dans la mesure où ils n'intègrent pas les «échecs de transactions»).

2. Par «artiste contemporain vivant», on entend ici un artiste né après 1945.

L'élément majeur qui semble avoir changé depuis le début des années 1990, c'est la motivation principale d'achat exprimée par les grands collectionneurs : en 1990, les riches acquéreurs, davantage issus du monde financier, investissaient davantage dans une logique d'actif financier en espérant une plus-value à la revente ; en 2015-2016, les riches collectionneurs seraient davantage portés à des achats de « valeur de marché reconnue et iconique » et par une logique de distinction sociale.

4. Conclusion

Plus qu'un retournement du marché de l'art contemporain, il semble que l'on assiste davantage à une période d'essoufflement du marché résultant :

- Pour l'art contemporain post-1980, une profusion d'offres d'art plastique qui rend plus difficile l'identification des œuvres majeures. La valeur de l'œuvre est une notion contingente, et le reflet de codes conventionnels (esthétique de l'œuvre, originalité de la démarche artistique...). Pour l'art contemporain, sachant qu'il y a moins de recul historique, qu'il n'y a plus d'écoles ni de mouvements artistiques dominants mais une pluralité de démarches individuelles, l'identification de ces œuvres majeures est plus délicate.
- Une confiance en partie érodée dans la valeur de marché des œuvres. Le marché de l'art est un marché d'initiés, marqué par l'absence de transparence dans les déterminants des acheteurs et des vendeurs : l'imbrication étroite des marchands, des grandes galeries, des grands collectionneurs dans la « labellisation » d'artistes a pu alimenter la prudence ou l'attentisme de certains collectionneurs. Le retournement du marché pour certains artistes dont la cote avait été artificiellement « dopée » en est une illustration. Ainsi l'artiste chinois Yue Minjun¹ a vu le prix de ses œuvres progresser fortement avant de baisser brusquement de 56 % de 2007 à 2016.

Le rapport Artprice de 2007 cite quelques artistes chinois ayant brusquement atteint le million de dollars aux enchères à partir de 2006 : Liu Xiadong, Zeng Fangzhi ou Zhang Xiaogang. On observera qu'une dizaine d'années après, leurs performances en ventes aux enchères sont différencierées (Zeng Fangzhi ou Zhang Xiaogang sont dans le top des artistes contemporains de 2016, respectivement à la neuvième et douzième place du top 100, alors que Liu Xiadong se trouve à la trente-septième place avec seulement neuf lots vendus en 2016).

1. Artiste icône de l'art contemporain, rattaché au courant « réalisme cynique » dont les œuvres ont notamment développé le thème central du rire grotesque et sarcastique. Ses œuvres sont exposées depuis plus de dix ans hors de Chine dans des grandes capitales du marché de l'art.

Dans ce contexte, les acquéreurs seraient plus avertis et prudents dans leurs décisions d'investissement.

Assez peu de fonds financiers spécialisés sur le marché de l'art se sont développés depuis cinq ans, ce qu'on peut considérer un signe de maturité et de stabilité du marché. En France, l'investissement dans l'art est considéré comme un produit atypique (relevant de la catégorie d'«intermédiaire en biens divers») et fait l'objet depuis la loi du 17 mars 2014 d'un contrôle *a posteriori* de l'Autorité des marchés financiers¹.

Les ventes aux enchères ont un pouvoir de création de la cote des artistes, leurs prix publics servant rapidement de valeur de référence sur le marché. Ces prix peuvent faire l'objet de corrections qui, lorsqu'elles portent sur les œuvres majeures du très haut de gamme², impactent sensiblement le montant total des ventes d'art contemporain. Ces mouvements ne constituent cependant pas le signe d'une crise de marché, mais davantage celui d'une correction de ses excès.

380000 € ▶

Joan Miró (1893-1983)

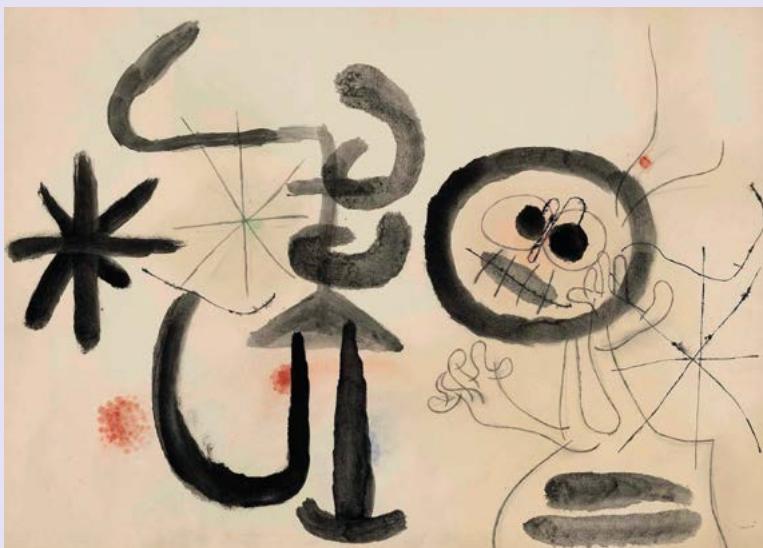
Graphisme concret signé «Miró»
(en bas à droite); signé de
nouveau, daté et titré «Miró»
1952 «Graphisme concret»
(au revers) Watercolour,
brush and pen and India
ink on paper 7

2,3 x 100 cm

Executed in 1952

Paris, Christie's, 31 mars

© Christie's images



1. Article 550-1 II du code monétaire et financier. Antérieurement à la loi Consommation du 17 mars 2014, les investissements dans l'art proposés par des personnes ou sociétés à des épargnants étaient totalement hors du champ de la réglementation des investissements financiers.

2. Œuvre d'une valeur unitaire supérieure à 10 millions de dollars

Thème

LA GARANTIE DE PRIX DANS LES VENTES AUX ENCHÈRES

Les garanties de prix dans les ventes volontaires de meubles aux enchères publiques

Définition et apparition de la «garantie de prix» dans les ventes aux enchères

La garantie de prix est un dispositif par lequel la maison de vente garantit au vendeur, avant la vente aux enchères, que le bien sera vendu au moins à un prix déterminé. Cette garantie peut être donnée par la maison de vente ou par un tiers.

La première garantie de prix en vente aux enchères semble avoir eu lieu en 1956 à l'initiative de Sotheby's. Elle a été employée assez régulièrement au cours des dix dernières années par Sotheby's et Christie's dans les ventes aux enchères new-yorkaises, portant soit sur des œuvres précises, soit sur des collections entières (cas, par exemple, de la vente de la collection d'Alfred Taubman par Sotheby's en plusieurs vacations de novembre 2015 à janvier 2016, dont le montant total garanti a atteint 500 M\$).

Le dispositif de tiers garant, qui a été employé dès 1999 chez Sotheby's, puis à partir de 2006 chez Christie's, connaît des variantes.

La garantie de prix a incité sur le marché new-yorkais des très grands collectionneurs à présenter en vente aux enchères des œuvres d'art majeures.

1. Avantages et risques de la garantie de prix

La garantie de prix est une «forte» sécurité donnée au vendeur et, pour les maisons de vente qui sont se livrent une vive concurrence pour se voir confier la vente des objets les plus importants, un moyen puissant pour conquérir des vendeurs ou les fidéliser.

Pour une maison de ventes, elle présente aussi un atout d'image non négligeable : elle sécurise par avance le résultat de la vente aux enchères. Il n'y a plus de risque de voir des œuvres phares non adjugées à l'issue de la vente (ce qui peut être préjudiciable pour ces œuvres et leur faire perdre une certaine valeur économique) ; le montant total minimal de la vente aux enchères est assuré avant même qu'elle ait commencé.

Elle présente, néanmoins, pour la maison de ventes, certains risques financiers d'autant plus grands que le montant garanti est élevé. Pour limiter les risques il est possible de les partager avec des tiers (cela revient, souvent avec des organismes financiers, à contre-garantir le risque pris, ou, pour la maison de ventes, à émettre une garantie conjointement avec un tiers), ce qui génère des coûts assurantiels supplémentaires sur l'organisation de la vente.

Cette «garantie de prix» ou de «propriété garantie» est mentionnée sous forme d'un symbole dans le catalogue de vente pour chacun des lots considérés dans les ventes aux États-Unis ou en France.

Ainsi, chez Sotheby's sont indiqués «o» pour la propriété garantie¹, «Δ» pour le bien sur lequel Sotheby's a un droit de propriété, «○» pour un ordre irrévocable².

La garantie de prix se distingue des «ordres irrévocables» qui poursuivent le même objectif : sécurisation de la vente de certains lots, contre rémunération potentielle des personnes ayant donné ces ordres.

L'ordre irrévocable, enregistré avant la vente par la maison de ventes, signifie qu'une personne a donné un ordre d'achat d'un montant donné (confidentiel), qui sera exécuté durant la vente. S'il n'y a pas d'enchère supérieure durant la vente, c'est cette personne qui est donc l'acquéreur et doit payer, comme tout acquéreur, les frais et commissions d'achat. S'il y a des enchères supérieures au prix fixé dans son ordre d'achat, cette personne percevra de la part de la maison de ventes une compensation financière calculée en fonction du prix d'adjudication. Cette compensation, qui peut aller jusqu'à un partage à égalité du montant excédant le prix fixé dans l'ordre irrévocable, est une forme de rémunération du risque pris par celui qui a donné l'ordre irrévocable.

1. Indique qu'un prix minimal lors d'une vente aux enchères ou d'un ensemble de ventes aux enchères a été garanti au vendeur des lots accompagnés de ce symbole. Cette garantie peut être émise par Sotheby's ou conjointement par Sotheby's et un tiers.

2. Cela signifie que Sotheby's a reçu pour le lot un ordre d'achat irrévocable qui sera exécuté durant la vente à un montant garantissant que le lot se vendra. L'enchérisseur irrévocable reste libre d'encherir au-dessus du montant de son ordre durant la vente.

Un symbole est souvent associé dans le catalogue de vente à côté de la présentation des œuvres bénéficiant de ces ordres irrévocables.

2. L'impact sur le marché : la garantie de prix peut générer un biais dans la formation des prix d'enchères

Dans l'absolu, une vente aux enchères publiques devrait être une vente dont le prix est fixé par la seule confrontation des enchères et dans laquelle l'intervention du commissaire-priseur devrait être absolument neutre.

Dans la réalité, différents mécanismes peuvent modifier cette confrontation parfaite entre offre et demande : l'avance sur vente ; le prix de réserve et la garantie de prix octroyée au vendeur. Ces mécanismes ont pour effet d'inciter le commissaire-priseur à pousser les enchères au seuil de la garantie et du prix de réserve. Cette pratique est non seulement légale, mais c'est la conséquence directe du statut de mandataire de l'OVV qui, en cette qualité que lui confère expressément la loi, a pour mission de défendre les intérêts du vendeur qui l'a mandaté.

Cependant, la garantie de prix peut avoir un effet perturbateur car :

- Elle supprime l'aléa attaché à la vente aux enchères, ce qui renforce la position des maisons de ventes à l'égard des marchands ; le vendeur se débarrasse du risque de mévente, le risque (de surpayer l'œuvre) étant reporté sur l'acheteur.
- Elle pourrait biaiser le prix, voire permettre une manipulation de prix ou de la cote d'un artiste : le prix de l'œuvre au catalogue est choisi par le vendeur et la maison de ventes (prix correspondant à une garantie déjà donnée). Cela risque de délivrer au marché une fausse information sur la réalité du prix de l'œuvre, laquelle modifie les anticipations de prix des enchérisseurs et pourrait être à l'origine de hausses spéculatives.
- Ces inconvénients sont encore plus marqués dans le cas où le garant est un tiers qui participe également à la vente aux enchères et acquiert le bien. Il acquiert le bien à un prix inférieur au prix d'adjudication hors frais. Son prix d'acquisition est, en effet, le prix garanti moins la rémunération que lui verse la maison de ventes pour avoir accordé cette garantie. Seuls ce tiers et la maison de vente connaissent ce prix d'acquisition final, qui n'est pas celui publiquement annoncé dans les résultats de vente.
- Elle peut créer un risque de conflit d'intérêts en cas d'achat du bien vendu par l'OVV, qui entraîne une double exception au principe de la vente aux enchères publiques qui interdit à l'opérateur d'acheter des biens, ou de vendre des biens lui appartenant. Elle peut présenter un

risque financier pour la maison de vente (cas où elle garantit directement le prix au vendeur).

- Elle peut amplifier la concentration des ventes sur un nombre très restreint de maisons de ventes (celles qui ont la capacité financière de prendre ces risques financiers et disposent des fonds suffisant pour proposer cette garantie), et donc réduire la concurrence et déséquilibrer le rapport entre offreurs et demandeurs.

3. Le détail du cadre juridique en France pour la garantie de prix

La garantie de prix a été introduite progressivement en droit français, d'abord par la loi du 10 juillet 2000¹ puis par la loi du 20 juillet 2011 sous l'influence des maisons anglo-saxonnes, précurseurs de ces pratiques.

Aujourd'hui, l'article L. 321-12 du code de commerce organise cette pratique en ces termes : «Un opérateur de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques mentionné à l'article L. 321-4 peut garantir au vendeur un prix d'adjudication minimal du bien proposé à la vente. Si le bien a été estimé, ce prix ne peut être fixé à un montant supérieur à l'estimation la plus basse mentionnée à l'article L. 321-11. Si le prix d'adjudication minimal garanti n'est pas atteint lors de la vente aux enchères, l'opérateur est autorisé à se déclarer adjudicataire du bien à ce prix. À défaut, il verse au vendeur la différence entre le prix d'adjudication minimal garanti et le prix d'adjudication effectif. Il peut revendre le bien ainsi acquis, y compris aux enchères publiques. La publicité doit alors mentionner de façon claire et non équivoque que l'opérateur est le propriétaire du bien.»

La maison de vente garantit au vendeur que son bien sera vendu au moins au prix convenu. Cette garantie peut être octroyée directement par la maison de ventes ou faire intervenir un tiers garant. La garantie peut prendre deux formes :

- le prix n'est pas atteint, le bien est vendu, l'OVV complète le prix payé par l'acquéreur en versant la différence entre le prix atteint et le prix garanti au vendeur;

1. Article L.321-12 du code de commerce : «Une société de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques peut garantir au vendeur un prix d'adjudication minimal du bien proposé à la vente, qui est versé en cas d'adjudication du bien. Si le bien a été estimé, ce prix ne peut être fixé à un montant supérieur à l'estimation mentionnée à l'article L. 321-11. Cette faculté n'est offerte qu'à la société qui a passé avec un organisme d'assurance ou un établissement de crédit un contrat aux termes duquel cet organisme ou cet établissement s'engage, en cas de défaillance de la société, à rembourser la différence entre le montant garanti et le prix d'adjudication si le montant du prix garanti n'est pas atteint lors de la vente aux enchères.»

- le prix n'est pas atteint, le bien est acheté par l'OVV qui verse le prix au vendeur, devient propriétaire du bien et peut le mettre en vente aux enchères publiques pour son propre compte dans une vente ultérieure.

À ces pratiques expressément prévues par le code de commerce, il convient d'ajouter deux formes de garantie qui font intervenir un tiers :

- L'OVV garantit le prix par l'intermédiaire d'un organisme tiers qui, moyennant versement d'une prime, assure le prix garanti et, le cas échéant, s'engage à verser la différence au vendeur (système de la loi de juillet 2000) ;
- L'OVV s'assure la garantie d'un tiers qui s'engage, moyennant finance, à acheter le bien au prix garanti au cas où les enchères n'atteignent pas le prix.

Les informations collectées par le CVV auprès des OVV montrent que la garantie de prix est relativement rare sur le marché français. Le CVV s'attache à observer cette pratique au plan international compte tenu du problème qu'elle est susceptible de poser dans la formation des prix. Il continuera à exercer sa vigilance dans le contexte du marché français, d'autant plus que le marché de l'art étant international, la France ne peut avoir des pratiques totalement discordantes du reste du marché.



◀ 90 000 €

**Hubert Robert
(1733-1808)**

La Démolition du château de Meudon, toile sans cadre,
59 x 74 cm

Nantes, Couston-Veyrac –
Jamault OVV, 27 septembre
Cabinet Turquin
© Couston-Veyrac - Jamault

3.1.2 «Autres objets de collection» : un montant stable en 2016 à 269 M€

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

En 2015, les ventes de cette catégorie avaient fortement progressé (+36 %), le montant total adjugé atteignant 269 M€, sous l'effet de l'augmentation du montant des ventes de véhicules de collection. À l'inverse, la stabilité de ces ventes de véhicules de collection en 2016 explique, pour l'essentiel, celle du montant total de la rubrique «Autres objets de collection». Le montant

adjudé par les cinq premiers opérateurs de cette spécialité «Véhicules de collection» (109,7 M€) représente 41 % de la catégorie «Autres objets de collection».

Les cinq premiers OVV de cette catégorie «Autres objets de collection», Artcurial, Bonham's France, RM Auction, Christie's et Sotheby's, réalisent 54 % du montant total des ventes. Les 20 premiers opérateurs de ventes réalisent 77 % du montant total des ventes de cette catégorie, ce qui reflète la forte concentration du marché.

La France confirme en 2016 sa place de marché de référence dans les ventes aux enchères de «livres et manuscrits» et de bandes dessinées.

▼ 470 000 €

Porsche Carrera GT de 2004

Numéro de série : 0143. Carte grise française.

N° de châssis : 0143. Kilométrage : 21 000 km.

Motorisation : V10 à 68°. Cylindrée : 5733 cm³ – 612 ch.

Modèle exceptionnel

Aguttes Lyon Brotteaux, 5 novembre

© Aguttes



Focus

LES VENTES AUX ENCHÈRES DE VOITURES DE COLLECTION EN 2016

1. En 2016 le montant total des ventes aux enchères (hors frais) de voitures de collection s'est élevé à plus de 109,7 M€ hors frais¹. C'est 1,6 % de plus qu'en 2015 (108 M€ hors frais). Globalement, c'est un marché qui est stable en 2016

Le marché reste très concentré sur les trois principaux opérateurs, Artcurial, Bonhams, RM Auctions (filiale de Sotheby's) représentant 89 % du marché.

De janvier à mi-novembre 2016, six opérateurs de ventes ont réalisé des ventes thématiques de véhicules de collection, lesquelles, classées par montant cumulé de ventes, sont : Artcurial ; Bonham's ; RM Auctions ; OVV Aguttes ; OVV Osenat ; Damien Leclerc Maison de ventes.

Deux autres opérateurs, OVV Kohn et Couteau-Bégarie, nouveaux sur ce secteur, ont réalisé chacun une vente de véhicule de collection courant octobre dont les montants restent très peu significatifs.

Les véhicules adjugés plus de 25 000 € hors frais représentent 97 % du montant total des ventes et 42 % du nombre de voitures vendues.

Douze véhicules adjugés plus de 1 M€ représentent 43 % du montant total des ventes et 1 % du nombre de voitures vendues. Encore plus qu'en 2015, la performance globale de ventes repose donc sur un nombre très restreint d'adjudications. L'adjudication en février 2016 par Artcurial pour 26,9 M€ hors frais d'une Ferrari Scaglietti pèse donc lourd dans le bilan de l'année (en 2015, 15 véhicules adjugés plus de 1 million d'euros représentaient 33,2 M€, soit plus de 30 % du montant total des ventes et 2 % du nombre de voitures vendues).

1. Le périmètre de l'analyse concerne les 19 ventes thématiques organisées par les six OVV mentionnés ; le montant des ventes est hors after sales.

Au total, en 2016, quelque 1 858 véhicules de collection ont été proposés à la vente et 1 216 vendus.

Le taux moyen d'invendu de 35% est nettement supérieur à celui enregistré en 2015 (25%). Il masque de très sensibles écarts entre opérateurs de ventes (les taux d'invendus vont de 0% pour les meilleurs, à 20% en moyenne pour le leader Artcurial, et jusqu'à 89% pour un opérateur).

En 2016, le marché des ventes de véhicules de collection n'a pas conservé la dynamique de développement observée en 2015.

Sur un marché de niche, avec moins de 1 000 voitures vendues¹ aux enchères publiques volontaires en 2015 en France et 1 216 vendues aux enchères en 2016 (soit une augmentation du nombre de voitures vendues de l'ordre de 20%), la stratégie qui s'avère la plus efficiente pour optimiser le prix de vente repose en l'espèce sur trois éléments :

- Peu de ventes, mais de belles ventes fortement accompagnées d'actions marketing tant grand public que ciblées.
- Une offre diversifiée et riche de véhicules de collection proposée à la vente (de 30 à plus de 100 par vente), des véhicules qui offrent une bonne visibilité sur leur historique d'origine.
- Des ventes contextualisées, organisées dans des lieux emblématiques (le Grand Palais; les Invalides; porte de Versailles lors du salon international Rétromobile).

En montant total de ventes, le marché s'est donc maintenu en 2016, mais au prix d'une croissance des volumes vendus (+20%) et d'une dégradation du taux d'invendus.

2. Le marché reste sélectif, les adjudications proches des fourchettes d'estimation des catalogues de ventes, et ses performances liées à l'effet « Ferrari »

Ce marché est composé d'une grande variété de modèles et de marques, la gamme de prix, pour les véhicules de collection, étant très large (de 3 000 € à plusieurs millions).

L'effet « Ferrari », souligné en 2015, persiste au cours de l'année 2016 avec 65 véhicules de marque Ferrari adjugés pour un montant total de 42,5 M€ (hors frais) représentant 39% du montant total des adjudications de voitures de collection (alors qu'en 2015, les 52 Ferrari vendues pour 29 M€ représentaient 27% du montant total).

1. Véhicules = voitures de collection.

Lors de la vente prestige Artcurial Rétromobile au Grand Palais du 5 février 2016 a été adjugée la Ferrari la plus chère de 2016, un modèle de 1957, la Ferrari 335 Sport Scaglietti pour 26,9 M€ (hors frais). Cette même vente a dispersé 13 Ferrari pour un montant total de 30,6 M€ hors frais.

Ce marché reste donc celui de collectionneurs avertis, passionnés, qui ne surenchérissent au-delà des estimations que sur quelques modèles. Des prix de réserve trop élevés peuvent expliquer la sensible progression du taux d'invendus en 2016, tout autant que l'engouement prioritaire pour des voitures authentiques (modèle complètement d'origine), propriétés de longue date d'un unique propriétaire collectionneur, qui sont, par essence, rares sur le marché.

270000 €

Delahaye 135M

Cabriolet Chapron, 1939, Châssis n° 60188,
carte grise française.

Fontainebleau, 19 juin, OSENAT OVV

© OSENAT



Focus

LES VENTES AUX ENCHÈRES DE LIVRES¹ EN FRANCE EN 2016

1. L'année 2016 a été rythmée par quelques grandes ventes médiatiques de livres de collection en France

En mai, les deux ventes de la collection «bibliothèque Dada-Surréaliste» par Sotheby's et Binoche et Giquello ont dispersé des ouvrages mythiques. Les 18 et 19 octobre les ventes de la bibliothèque Tissot-Dupont par Piasa puis les 8 et 9 novembre, les ventes de la deuxième partie de la bibliothèque de Pierre Bergé par Sotheby's et Pierre Bergé et Associés furent un succès. En 2016, les grandes collections ont donc tiré le produit total des ventes.

Afin d'apprecier la réalité du marché des enchères publiques de livres en France, le Conseil des ventes a mené une étude portant sur les 10 principaux opérateurs de ventes officiant en ce domaine.

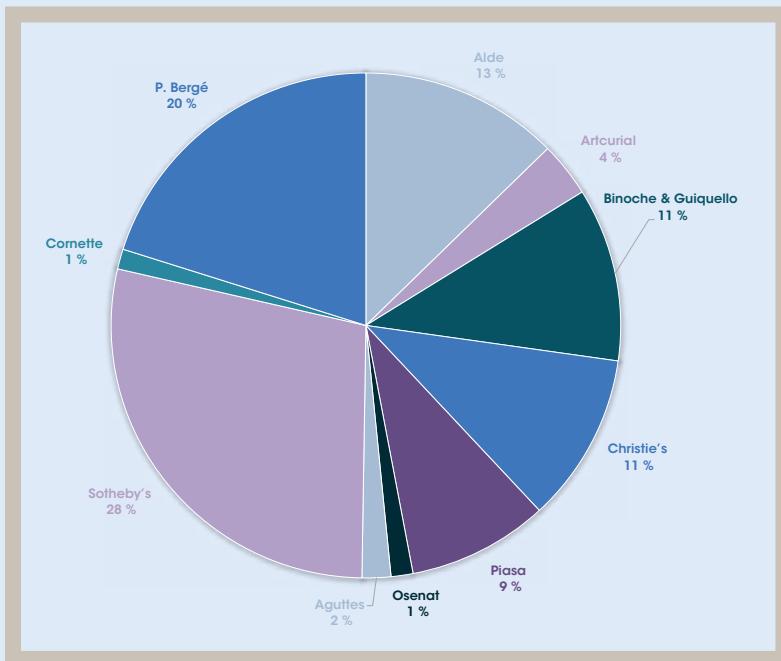
Le montant total des ventes aux enchères de livres de collection de ces 10 OVV s'élève en 2016 à 24,3 M€ (hors frais).

De nombreux opérateurs procèdent à des ventes aux enchères cataloguées de livres anciens et de collection, avec une moyenne de deux ventes par an, en région parisienne et en province. Les chiffres de cette étude proviennent de l'analyse de 43 ventes réalisées par 10 opérateurs². En ajoutant le montant des ventes de livres des autres opérateurs, le total des ventes aux enchères de livres de collection (hors frais) en France en 2016 peut être estimé à environ 26 M€.

Les ventes très médiatisées, associant deux maisons de vente, telle que la collection de Pierre Bergé ont été comptabilisées, d'une part, intégralement chez la maison de vente Pierre Bergé et Associés et, d'autre part pour la bibliothèque Dada-Surréaliste intégralement chez Sotheby's.

1. Périmètre de cette étude : sont exclus de ce périmètre les lettres et les autographes; sont inclus les livres anciens et modernes, les manuscrits, tapuscrits, in-folio. Les bandes dessinées, qui constituent un secteur à part, ne sont pas ici intégrées.

2. Les opérateurs de vente : Alde, Artcurial, Binoche et Giquello, Christie's, Piasa, Osenat, Aguttes, Sotheby's, Cornette de Saint-Cyr, Pierre Bergé et Associés.



Les livres adjugés plus de 25 000 € hors frais représentent 45% du montant total des ventes et 3% du nombre de livres vendus. Le produit des ventes est donc assez concentré sur un nombre restreint de lots.

On relève que 23 livres ont été adjugés plus de 100 000 €, qui représentent en cumul 17% du montant total des ventes et 0,004% du nombre de livres vendus.

Les deux plus hautes adjudications de 2016, au-dessus de 400 000 €, sont les suivantes :

Chez Sotheby's, lors de la vente de la bibliothèque cynégétique du Verne du 5 octobre 2016, le lot 212, le *Livre de chasse de Gaston Phébus*, imprimé vers 1507-1510, a été adjugé pour 430 000 € (estimation basse 150 000 €).

Chez Pierre Bergé et Associés, lors de la vente de la collection Pierre Bergé du 9 novembre 2016, le lot 466, le manuscrit autographe des *Noces d'Hérodiade* de Stéphane Mallarmé, a été adjugé 470 000 € (estimation basse 400 000 €).

Au total en 2016, quelque 9 429 livres de collection ont été proposés à la vente et 5 943 vendus.

Le taux moyen d’invendu de 37 %, est supérieur à celui du secteur «Art et objets de collection»¹. Il masque de très sensibles écarts entre opérateurs de ventes (les taux d’invendus vont de 0 % pour les meilleures ventes à 30 % en moyenne pour le leader, et jusqu’à 81 % pour un opérateur).

La maison de ventes Alde², qui a été créée après la libéralisation des ventes aux enchères de la loi de juillet 2000, s’est spécialisée dans la vente de livres, d’autographes et de numismatique. Elle propose régulièrement des ventes spécialisées de bibliophilie. Son taux moyen d’invendu est de 34 % pour 13 ventes³. Le montant total d’une vente est en moyenne de 234 000 €. En 2016, l’OVV Alde représente 13 % du marché en valeur, mais 33 % en nombre de lots proposés (et 34 % en nombre de lots vendus), ce qui en fait le premier opérateur en nombre de livres vendus et d’ouvrages proposés à la vente.

2. Quelques caractéristiques de ce marché

Si les maisons de vente sélectionnées pour cette étude sont exclusivement parisiennes, d’autres ventes de livres de collection se font également en province.

Le marché du livre est très vaste et diversifié : il recouvre la littérature, l’art, la poésie, les voyages, l’histoire, les sciences. Ainsi, on peut schématiquement distinguer dans ce marché les bibliophiles intéressés par le texte et ceux intéressés par l’objet livre, c’est-à-dire l’art de la typographie, de la reliure (par exemple, la vente du 2 juin 2010 qui a dispersé l’atelier du relieur Simier), de l’illustration, etc.

Le marché des enchères de livres est donc composé d’une diversité de micro-marchés, qui s’accompagne d’une large gamme de prix et permet de toucher un large public d’acheteurs. Ainsi, lors de la vente de la collection Pierre Bergé, l’adjudication la plus basse a été de 400 € au marteau pour une édition originale d’un plaidoyer en faveur de la liberté de la presse de Chateaubriand.

La bibliophilie n’est pas spécifiquement française, et les ouvrages en langue française s’exportent bien. De même, les collectionneurs peuvent préférer acquérir les livres étrangers dans leur langue d’origine.

L’art du livre français reste réputé, et l’arrivée des maisons de ventes anglo-saxonnes a renforcé la place de Paris dans le marché du livre de collection

1. En 2016, pour le secteur «Art et objets de collection», le taux d’invendus (hors ventes caritatives) est de 34,7 %.

2. Le nom Alde fait référence à Alde Manuce, le plus grand imprimeur vénitien de la Renaissance.

3. Certaines ventes en deux parties ont été regroupées.

en le rendant accessible à de nouveaux clients étrangers. Néanmoins, ces maisons font davantage de grandes ventes de livres à New York et Londres qu'à Paris (en 2016, Christie's et Sotheby's ont organisé 25 ventes à l'étranger, contre 7 en France).

Il est intéressant de noter que ces ventes comportent également des ouvrages en langue française, du XVI^e au XX^e siècle (par exemple, une belle adjudication pour Sotheby's dans sa vente du 20 octobre 2016, «The library of an English bibliophile», de 72 500 livres sterling pour *Les Trois Mousquetaires* en 8 volumes d'Alexandre Dumas).

Au plan patrimonial, le livre est un placement stable dans le temps, les prix étant même plutôt à la hausse pour les œuvres rares (adjudications de +40% en moyenne par rapport aux estimations basses des catalogues en 2016). Les lots adjugés plus de 100 000 € se répartissent de manière équilibrée entre les périodes : 7 ouvrages dans la catégorie «livres anciens» (du XV^e siècle au XVIII^e), 7 ouvrages du XIX^e siècle, et 9 du XX^e. Il n'y a donc pas de prédominance d'une période sur une autre en ce qui concerne les lots rares, l'adjudication la plus élevée en 2016 étant celle d'un ouvrage du XIX^e siècle.

L'acquisition de livres de haute valeur peut constituer un marqueur social fort, qui dénote une grande érudition de la part de collectionneurs avertis.

Notons, tout de même, la disparition complète du segment du marché de la bibliothèque scientifique de documentation (pour les chercheurs, docteurs, experts, historiens). Ce segment s'est effondré avec l'arrivée d'internet, les nouvelles bases de données et de recherches en ligne.

Selon les experts interrogés, beaucoup de particuliers amateurs achètent via des professionnels et non pas directement en vente aux enchères, confortant ainsi l'impression, en salle de ventes, qu'il s'agit surtout de ventes pour marchands. Cet écran du marchand/courtier semble se justifier, d'une part, pour s'épargner le travail fastidieux d'identification fine des livres recherchés parmi les masses de livres présentés, d'autre part, pour éviter le feu des enchères.

Enfin, il est rappelé que la TVA pour les ventes de livres est de 5,5%. De ce fait, la commission d'achat (ou frais de vente) est majorée d'un montant tenant lieu de TVA (de 5,5% pour les livres et de 20% pour les autres biens). Ce montant fait partie de la commission d'achat, et les maisons de ventes demeurent libres de la fixation du montant de leurs commissions de vente. Aucun impact précis de la TVA réduite sur l'économie des ventes aux enchères ne peut être dégagé.

Focus

LES VENTES AUX ENCHÈRES DE BANDES DESSINÉES EN FRANCE EN 2016

Si le segment de la bande dessinée comprend une grande diversité d'objets (journaux illustrés, albums anciens de collection, affiches de cinéma, figurines, lithographies...), les principaux sont les albums traditionnels de collection et les planches originales. Les principales caractéristiques de ce marché sont les suivantes :

1. Montant total estimé des ventes de bande dessinées en France : 25 M€, hors frais

Dans un marché «Europe continentale» (Belgique, Suisse, Luxembourg, France) estimé à 31 M€ frais inclus soit environ 29 M€ hors frais, la France reste le marché européen dominant de la vente aux enchères de bandes dessinées.

2. Le top 4 des OVV en France : 23,7 M€, hors frais. Artcurial est le *leader* sur ce segment de marché (devant Christie's, Sotheby's, Tajan)

Pour le top 4, 165 lots ont été adjugés à une valeur unitaire supérieure à 25 000 € (soit 8 % des lots vendus) représentent 65 % du montant total des ventes. Le taux moyen d'in vendus pour ce top 4 est de 32 %.

3. En France, en 2016, le nombre total estimé de lots proposés à la vente est de 14 200, et le nombre de lots vendus de l'ordre de 9 000. Plus de 20 OVV en France proposent des bandes dessinées en vente aux enchères.

4. Déplacement de toutes les ventes de l'OVV Millon en Belgique (en 2016, les ventes de l'OVV Millon en Belgique s'élèvent à environ 1,5 M€). Cet OVV, qui en termes de nombre de lots vendus est un acteur important du marché, participe donc à la consolidation du marché à partir de la Belgique.

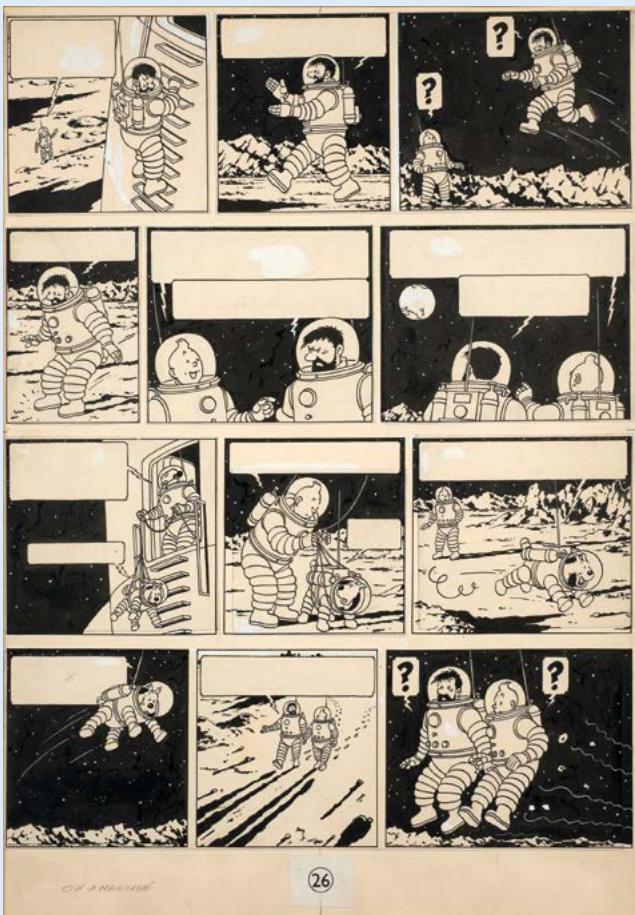
5. Les 4 lots phares en ventes aux enchères en France 2016 (hors frais) :

- Artcurial (19 novembre 2016, lot 498), planche de Tintin, *On a marché sur la lune*, album publié en 1954 (encre de chine) : 1 217 000 €.
- Artcurial (30 avril 2016, lot 157), planche de Tintin, *Le Sceptre d'Ottokar* (encre de chine, album publié en 1939) : 841 000 €.
- Christies (21 mai 2016, lot 151) : Tintin, illustration pour le pavillon belge de l'Exposition universelle de Montréal 1967 (encre de chine sur papier) : 601 500 €.
- Christies (19 novembre 2016, lot 75), planche de Tintin, *On a marché sur la lune*, album publié en 1953 (encre de chine) : 500 000 €.

6. Tendances du marché :

• Hergé avec Tintin (dont les planches originales) est toujours le leader en termes de montant de vente et reste la locomotive du marché : recherché tant par les investisseurs (planches) que les collectionneurs (albums). Edgar Jacobs et André Franquin sont, ensuite, les auteurs les plus recherchés.

• Les originaux, dont l'offre est en hausse, tirent toujours le marché et sont de plus en plus recherchés au détriment des albums dits « de collection » (les albums en très bon état et avec dédicace sont prioritairement recherchés).



3.1.3 «Joaillerie et orfèvrerie» : croissance du produit des ventes en 2016

Après la forte progression de 2015 (+9%) les ventes de la catégorie «Joaillerie et orfèvrerie» continuent de progresser en 2016 mais à un rythme moins soutenu (+5%). Cette performance est essentiellement portée par le 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 2016, Artcurial, Christie's, OVV Aguttes, Gros et Delettrez, Sotheby's et Tajan. Ces 6 OVV représentent 27% des ventes en 2016, qui s'élèvent à 133 M€.

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.

Cette stratégie est en phase avec celle poursuivie à l'étranger par Christie's et Sotheby's qui organisent des semaines de «prestige» à Genève pour leurs principales ventes de bijoux.

Les ventes de joaillerie et d'orfèvrerie sont traditionnellement beaucoup moins concentrées que ne le sont celles, par exemple, d'art contemporain.

En effet, 221 OVV ont déclaré une activité de ventes de «Joaillerie et orfèvrerie» en 2016. Hors top 6, une vingtaine d'OVV réalisant un



◀ 600 000 €

Bague en platine (950)

Sertie d'un diamant taillé en navette

Poids de la pierre : 15,04 cts. Poids brut : 8,65 g

Accompagnée d'un certificat du laboratoire GIA (2016) indiquant : «Couleur : D – Pureté : VVS2, fluorescence faible»

Paris, Fraysse et Associés, 6 avril

Expert : Cabinet Déchaut – Stetten & Associés

© Fraysse Maison de ventes

montant de ventes compris entre 1 et 3,5 M€ par an sont spécialisés dans cette catégorie qui représente 30% ou plus de leurs ventes, parmi lesquels Fraysse et Associés, Nice Riviera, Pestel Debord, Enchères pays de Loire, Jakobowicz et Associés, Hôtel des ventes du Marais.

3.1.4 «Vins et alcools» : une progression de 12% en 2016

En 2015, les ventes de «Vins et alcools» (hors la vente caritative des Hospices de Beaune) avaient légèrement progressé (+3%), bien que restant encore en retrait par rapport à celles du début des années 2010. La progression des ventes enregistrée en 2016 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 2016 s'est élevé à 9 M€.

Le marché du vin et des spiritueux se concentre sur 5 OVV qui à eux seuls représentent 50% des ventes, soit un montant de 18,8 M€. Parmi ce top 5, International Wine Auction se place en première position et représente 49% de ce montant et 24% du montant total des ventes de vins en 2016. Viennent ensuite Besch Cannes Auction, Artcurial, Tajan 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 de ces marchés ne sont pas corrélées.

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 à 75% 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 20 novembre 2016 dirigée par Christie's, dont le montant total des ventes s'est élevé à 7,39 M€, 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.

3.1.5 «Ventes courantes» : une nouvelle baisse du montant total des ventes en 2016

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.

En 2016, comme en 2015, le montant des ventes a baissé et s'établit à 75 M€.

Thème

L'ÉVOLUTION PLURIANUELLE DU MARCHÉ TRADITIONNEL ET DES VENTES COURANTES

1. Définitions et périmètre de l'étude

Les ventes aux enchères en France ont longtemps été composées d'une part significative de biens relevant du «marché traditionnel» et des «ventes courantes».

Le marché traditionnel concerne les ventes cataloguées de meubles et d'objets d'art classiques, les tableaux anciens, ainsi que de manière plus large l'argenterie, les livres, les armes. Il recouvre donc plusieurs spécialités et relève schématiquement «*du goût et de la culture français*». La clientèle qu'il touche est la petite et la moyenne bourgeoisie, les commerçants, les professions libérales. S'agissant de la spécialité des meubles, elle recouvre les meubles meublants de style ou d'époque, à l'exception des pièces prestigieuses.

Les ventes courantes sont celles qui ne sont pas cataloguées. Elles correspondent à des objets de moindre valeur unitaire, l'une des provenances principales étant les mises en vente après une succession, de nature variée (meubles, bibelots, tableaux, lithographies...), ce que l'on nomme les «fonds de maison». Les biens vendus relèvent des mêmes spécialités que celles du marché traditionnel.

L'observatoire économique des enchères montre que le montant total des ventes courantes (hors frais) est passé de 423 M€ en 2003 à 171 M€ en 2008 puis à 75 M€ en 2016 en France. La baisse du montant des ventes s'inscrit donc dans une longue tendance. Le nombre de ventes courantes réalisées en 2016, qui est inférieur à 4 800, a rapidement diminué au cours des années récentes (il y avait plus de 5 700 vacations en 2013).

Cette diminution s'accompagne d'une baisse du montant moyen par vente : il est de 15 600 € en 2016 contre 43 000 € en 2009. Le montant moyen par vente en 2016 masque une grande dispersion des produits de ventes par rapport à la moyenne : ainsi, 25 % des OVV (le 1^{er} quartile) réalisent un montant moyen par vente courante de 12 000 € et 25 % (le dernier quartile) un montant moyen par vente courante de 29 000 €.

Au final, le montant des ventes courantes en 2016 n'est plus que de 5,3 % du montant total des ventes du secteur «Art et objets de collection» alors que le nombre de ventes courantes représente encore plus de 30 % du nombre total de ventes aux enchères.

Afin de mieux apprécier les raisons de la baisse continue tant du nombre que du montant des ventes courantes et du recul – plus difficile à apprécier – du marché traditionnel, le Conseil des ventes a réalisé début 2017 un sondage en ligne auprès d'une sélection de professionnels du marché des enchères.

25 OVV de province et de la région parisienne (OVV réalisant un montant total de ventes, hors frais, en 2016 compris entre 500 000 € et 5 M€ et réalisant un nombre significatif de ventes courantes, à savoir plus de 10) ont répondu à cette enquête en ligne.

L'étude menée s'est concentrée sur les deux objectifs suivants :

- Pour le marché traditionnel : apprécier l'évolution pluriannuelle de ce marché et essayer d'en identifier les principales causes. Concernant ce marché, au-delà de la synthèse des opinions subjectives des professionnels du marché qui ont été sondés, le CVV souligne la difficulté à analyser précisément les baisses de prix et de montants de vente de 2000 à 2016. Le ressenti unanime qui se dégage est celui d'une baisse du montant des ventes résultant tant d'un effet volume (moins de lots vendus en 2016) que d'un effet prix (prix unitaire 2016 globalement inférieur à ceux de l'année 2000).
- Pour les ventes courantes : comprendre les raisons de la baisse structurelle du montant des ventes, et s'interroger sur leur rentabilité pour les OVV. En effet, longtemps, les ventes courantes ont constitué une activité clé et structurante pour de nombreuses OVV leur assurant une visibilité commerciale et un revenu stable. Le CVV s'est demandé si elles restent économiquement rentables (compte tenu du temps de travail et des frais d'inventaire, de transport, de gestion des lots, de stockage après la vente) et si leur rôle dans l'économie des OVV s'est modifié.

2. La synthèse des résultats de l'enquête en ligne

2.1. Les ventes courantes

Les OVV confirment majoritairement :

- Qu'ils organisent moins de ventes courantes ; que la baisse du produit des ventes affecte surtout les meubles, les tapis et les tapisseries, les bibelots et la petite décoration continuant à trouver preneur.
- Que la clientèle est à 70% composée de marchands professionnels, à 20% d'amateurs avertis et à 10% d'acheteurs occasionnels. La vente courante est donc avant tout un moyen d'achalandage pour des professionnels.
- Que la vente courante est principalement un service rendu aux vendeurs, elle permet d'organiser régulièrement des ventes et donc d'animer un lieu de vente, d'entretenir le lien de l'OVV avec sa clientèle et son environnement ; la rentabilité directe est très faible et n'est plus l'élément déterminant pour continuer à en organiser.
- Qu'il n'y a pas d'alternative : les ventes totalement dématérialisées (*online*) ne sont pas perçues comme adaptées aux ventes courantes.
- Par ordre d'importance, les raisons de la baisse du montant des ventes courantes sont :
 - le changement du goût de la clientèle : moindre intérêt pour le mobilier, les objets d'art classiques ;
 - le non-renouvellement de la clientèle et désaffection des jeunes (18 à 30 ans) ;
 - la baisse ou la stagnation du pouvoir d'achat de la clientèle.
- L'impact de la concurrence des autres circuits de vente aux coûts d'intermédiation plus faibles (comme les sites de ventes de particulier à particulier Leboncoin.fr ou ebay.fr) divise les OVV sondés : 45% considèrent que l'impact de ces sites a entraîné une baisse des ventes, 45% indiquent qu'il n'y a pas de concurrence, enfin 10% n'ont pas d'opinion sur la question.

Le constat est donc sombre. Certains OVV indiquent que pour «doper» leurs ventes courantes ils sont amenés à y intégrer quelques lots de valeur unitaire plus élevée pour susciter l'intérêt de la clientèle.

2.2 Le marché traditionnel

L'appréciation des OVV est la suivante :

- Il y a vingt ans, le marché traditionnel était, selon les opérateurs, plus actif car les particuliers collectionneurs étaient plus nombreux et présents. Ce marché représentait le socle de l'activité de l'étude. Aujourd'hui, c'est surtout un marché à deux vitesses : « *calme et stable* » pour les objets classiques et soudainement plus « *animé* » pour toutes pièces sortant de l'ordinaire. Pour 72 % des répondants, le changement de goût est la principale raison expliquant la baisse du marché traditionnel.
- 80 % des OVV ont constaté une baisse de leur chiffre d'affaires dans les ventes cataloguées de mobilier et d'objets d'art traditionnel au cours des vingt dernières années.
- 70 % des OVV rencontrent des difficultés à vendre des biens de catégories intermédiaires lors des ventes de mobiliers et d'objets d'art traditionnel. Diminuer très sensiblement les estimations pour rendre ces lots attractifs est une pratique très répandue. 90 % des répondants constatent une concentration des adjudications sur les lots « haut de gamme ». Il y a donc une polarisation des ventes sur un nombre limité de lots adjugés, ce qui accroît l'exposition au risque financier et la concurrence pour trouver les biens les plus attractifs.
- 60 % des répondants considèrent que le développement des sites de biens d'occasion sur internet n'a pas contribué à l'affaissement de ce marché.
- 55 % des OVV constatent que leur clientèle s'est diversifiée grâce à internet, tout en soulignant qu'elle est plus volatile.

Le marché traditionnel des ventes aux enchères est tendanciellement en baisse. Les lots de catégories intermédiaires ont vu leur valeur chuter, faute d'acheteurs.

Par ordre d'importance, trois raisons expliquent, pour les OVV, la baisse des ventes du marché traditionnel :

- Le changement de goût de la clientèle.
- La baisse du pouvoir d'achat, invoquée par plusieurs répondants. Elle doit, néanmoins, être nuancée car l'examen de l'évolution depuis 1970 du niveau de vie des ménages (*rapport Les Revenus et le Patrimoine des ménages*, édition 2016 de l'Insee Références) montre une augmentation constante (12 000 € en 1970, 14 700 € en 1980 et 23 000 € en 2013).

Ce rapport montre une baisse de 2 points de pourcentage de la pauvreté en condition de vie chez les 45-59 ans, la catégorie démographiquement la plus représentée en salle de ventes.

- La disparition du «petit collectionneur», qui pourrait s'expliquer par une évolution sociologique, dont celle de la génération «millénium¹» (une consommation moins inscrite dans la durée, la recherche de services plutôt que de la propriété matérielle des objets, un «manque de culture classique» ...).

Compte tenu de cette situation, 55% des répondants affirment avoir mis en place des solutions pour renouveler leur activité : davantage de ventes de spécialités, organisation de conférences, de journées ou des demi-journées d'expertise gratuite, de soirées privées... Ces solutions ne peuvent montrer leur efficacité que sur le long terme. Beaucoup de répondants soulignent que ces solutions sont efficaces pour l'instant pour entretenir un flux de vente, mais pas pour maintenir le niveau d'affaires.

3. Observations du CVV

3.1 Concernant les ventes courantes

Le CVV note que la baisse continue du montant des ventes n'est pas enrayée.

Dans un contexte de concurrence accrue et d'évolution des goûts de la clientèle, seul l'enrichissement du service client, par l'OVV, au-delà de la simple vente aux enchères du bien, est de nature à maintenir l'attractivité et la pérennité des ventes courantes (temps festif dédié à la chine, vente courante adossée à une exposition ou un évènement culturel...).

3.2 Concernant le marché traditionnel

Pour les commissaires-priseurs, internet et la multiplication de sites de vente de biens d'occasion en ligne n'expliquent pas la contraction du marché traditionnel. Il est probable que l'impact est effectivement moindre, les ventes cataloguées de meubles et objets d'art classique comprenant de très belles pièces de grande valeur requérant diverses garanties (90% des achats sur internet en ventes aux enchères concernent des lots de moins de 5 000 €²).

1. «Millenials» ou «digital natives», ou «génération Y» : population née entre 1980 et 2000, la première génération à avoir grandi dans l'ère internet et l'omniprésence de cette technologie de diffusion d'information.

2. Source : rapport Barnebys 2016.

La raison principale de la baisse continue de ce marché est le changement de goût et de mode de vie. Si les OVV ne trouvent pas de nouveaux clients, il semble difficile d'enrayer cette baisse, car même les marchands n'ont désormais plus de place pour accueillir des stocks ou d'intérêt à le faire.

La consultation des couvertures de *La Gazette Drouot* de 1986 à 2016 permet de confirmer une intuition : le mobilier et les objets d'art traditionnels étaient davantage mis en avant au début des années 80, favorisant ainsi ce marché. Plus de ventes traditionnelles étaient organisées (vente mobilier et objets d'art, vente de tableaux anciens, vente XVIII^e, etc.) et donc proportionnellement plus de lots de ce marché étaient mis en couverture. Et ce même si l'art contemporain s'affichait aussi dès 1986 en couverture de *La Gazette*.

Concernant le mobilier, la synthèse des opinions exprimées dans l'enquête en ligne corrobore les observations du Wealth Report 2017, lequel montre, grâce à The Knight Frank Luxury Investment Index (l'index des investissements de luxe de Knight Frank), que la baisse d'investissement la plus forte depuis dix ans est celle de la catégorie «meubles français XVIII^e» (-64 %), et que les meubles Régence connaissent une baisse de 31 % des investissements depuis dix ans. Le CVV relatif donc que, si les très belles pièces de provenances prestigieuses se maintiennent et sont toujours très recherchées, la principale différence, entre 1986 et 2016 est que les meubles de style qui n'avaient pas de mal à trouver preneur en 1986 sont aujourd'hui délaissés¹ et se retrouvent plus généralement en vente courante.

En revanche, certaines pièces de mobilier (petites tables consoles, petits scribans...), plus faciles à intégrer dans des intérieurs contemporains, connaissent une érosion de prix moins importante.

Concernant les tableaux, le CVV constate que les évolutions des indices de prix d'Artprice de plusieurs artistes représentatifs du marché traditionnel, sur la période 2000 à 2016, sont majoritairement à la baisse. Ces évolutions sont, majoritairement, moins bonnes que celles de l'index global des ventes d'art².

1. Exemple 1 : commode tombeau à façade et côtés galbés en placage de bois de violette, époque Louis XV, restauration, bronzes rapportés, adjugée en 1997 pour 10000 €; commode tombeau similaire à façade et côtés galbés en marqueterie de bois de rose, époque Louis XV avec restaurations anciennes, adjugée 2900 € en 2016. Soit une diminution de 72 % en vingt ans; exemple 2 : bureau cylindre en acajou et placage d'acaïou, époque Louis XVI, adjugé 16700 € en 1997; bureau à la désignation et aux caractéristiques similaires adjugé 9500 € en 2016.

2. L'Artprice Global Index (base 100 en 2000) est à 143,3 en janvier 2016. Pour une même base 100 en 2000, les indices de prix de janvier 2016 étaient pour chacun des artistes suivants : Pierre Eugène Montézin (peintre français post-impressionniste) 84, Jean-Jacques Veyrassat (peintre paysagiste du XIX^e siècle) 79, Léon Richet (peintre paysagiste du XIX^e siècle) 56, Albert Marie Lebourg (peintre de l'École de Rouen, peintre paysagiste) 76, Théodore Rousseau (co-fondateur de l'École de Barbizon) 157.

En synthèse, au-delà de la disparité entre les biens, une érosion des montants de vente en vingt ans doit être tendanciellement soulignée. La dualité du marché s'est amplifiée : les biens originaux et perçus comme sortant de l'ordinaire sont demandés et voient leurs prix se maintenir ou progresser. 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.

3.3 Une concurrence accrue

En outre, sachant que, dans les années à venir, du fait de la loi pour la croissance, l'activité et l'égalité des chances économiques, dite «loi Macron» du 6 août 2015 et la création du commissaire de justice, une concurrence accrue va se développer directement sur les ventes judiciaires mais vraisemblablement indirectement aussi sur les ventes volontaires avec les actuels huissiers de justice (lesquels peuvent déjà organiser depuis 2012 des ventes aux enchères volontaires à titre accessoire dans le cadre de leurs offices), on ne peut exclure le risque que la situation des OVV actuels en région, dont l'économie repose majoritairement sur les ventes du marché traditionnel et les ventes courantes, se dégrade encore.

Le CVV note que certains OVV indiquent avoir déployé des solutions pour remédier à ce décrochage du marché, lesquelles restent encore très proches du cœur de métier des commissaires-priseurs (expertises gratuites d'objets d'art, conférences thématiques en lien avec le marché de l'art, expositions culturelles sans but commercial, accompagnement d'initiatives muséales, notamment).

185000 € ►

César Baldaccini (1921-1998)

Table expansion, circa fin des années 70

Sculpture en bronze à patine nuancée brune

Signée deux fois par l'artiste

Signature du fondeur : «Blanchet»

Certificat signé par César, avec son empreinte digitale à l'encre, remis à l'acquéreur

72 x 224 x 107 cm

Provenance : collection particulière, Paris

Christophe Joron-Derem, Paris, Drouot, 22 juin

© Joron-Derem/Édouard Robin



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

Le classement des 20 premiers opérateurs du secteur évolue peu par rapport à 2016, Christie's, Sotheby's et Artcurial conservant respectivement les première, deuxième et troisième places.

Ces trois sociétés ont vu leur montant de vente progresser, la progression des ventes d'Artcurial reposant beaucoup sur les performances de ses ventes de véhicules de collection.

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 2015 qui reflètent le phénomène de concentration du montant des ventes sur un nombre restreint de lots : si, pour le top 10 des OVV¹, 104 000 lots ont été adjugés en 2016 représentant 8 % du nombre total de lots adjugés en France, 3,6 % (soit 3 809 lots) représentent 73,6 % du montant total de leurs ventes.

Damien Leclerc Maison de ventes, seul opérateur basé principalement en province qui était entré pour la première fois en 2015 dans ce classement, conforte sa position grâce à une progression significative de son montant de ventes. En

outre, en 2016, un nouvel OVV entre dans ce classement, International Wine Auction, opérateur spécialisé exclusivement dans les ventes en ligne de vins, et l'opérateur Fraysse et Associés, usuellement dans ce classement les années antérieures, le réintègre.

Le décrochage, observé depuis 2011, entre les trois premiers opérateurs et les suivants est également avéré en 2015, 126 M€ séparant les troisième et quatrième opérateurs.

La concentration de l'activité sur un nombre restreint d'opérateurs, celui du top 20, est inchangée : en 2016, la part des montants adjugés par ces 20 premiers opérateurs représente 61,4 % du montant total national de ce secteur.

3.3 Le marché parisien

3.3.1 Paris concentre 69% 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 : 69 % du montant total des adjudications du secteur ont été réalisés à Paris en 2016.

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 (308 000 lots pour 1 994 ventes), le marché est profond, ce qui constitue un facteur d'attractivité internationale.

1. Il s'agit du top 10 du secteur de 2014 dont les performances sont suivies sur les années de 2014 à 2016.

Classement des 20 premiers opérateurs du secteur «Art et objets de collection» en 2016
(classement par montant d'adjudication des ventes aux enchères volontaires, hors frais)

	Nom	Montants adjugés		Variation
		2015	2016	
1	CHRISTIES France	182 M€	196 M€	+ 8%
2	SOTHEBYS France	174 M€	182 M€	+ 5%
3	ARTCURIAL	146 M€	162 M€	+ 11%
4	PIERRE BERGE ET ASSOCIES	28 M€	36 M€	+ 29%
5	MILLON ET ASSOCIES	22 M€	30 M€	+ 36%
6	PIASA	28 M€	26 M€	- 7%
7	CLAUDE AGUTTES	34 M€	26 M€	- 24%
8	TAJAN	30 M€	25 M€	- 17%
9	ADER	17 M€	20 M€	+ 18%
10	BONHAMS France	27 M€	18 M€	- 33%
11	RM AUCTIONS*	16 M€	17 M€	+ 6%
12	OSENAT	18 M€	17 M€	- 6%
13	CORNETTE DE SAINT CYR MAISON DE VENTES	24 M€	17 M€	- 29%
14	BINOCHE et GIQUELLO	10 M€	16 M€	+ 60%
15	DAMIEN LECLERE	9 M€	14 M€	+ 56%
16	SOCIETE THIERRY DE MAIGRET	15 M€	12 M€	- 20%
17	BEAUSSANT – LEFEVRE	12 M€	11 M€	- 8%
18	GROS ET DELETTREZ	11 M€	10 M€	- 9%
19	INTERNATIONAL WINE AUCTION	7 M€	9 M€	+ 29%
20	FRAYSSE & ASSOCIES	6 M€	9 M€	+ 50%
Montant total adjugé par les 20 premiers opérateurs du secteur**		818 M€	854 M€	4,4%
Part des montants adjugés par les 20 premiers opérateurs par rapport au total adjugé pour le secteur		61,6%	61,4%	- 0,3%
Part des montants adjugés par les 20 premiers opérateurs du secteur par rapport au total national adjugé		29,9%	29,1%	- 2,7%

* RM Auctions : filiale de Sotheby's. Une vente en libre prestation de services en France en 2015 et 2016.

** Pour 2015 : montant des 20 premiers opérateurs pour l'année 2015.

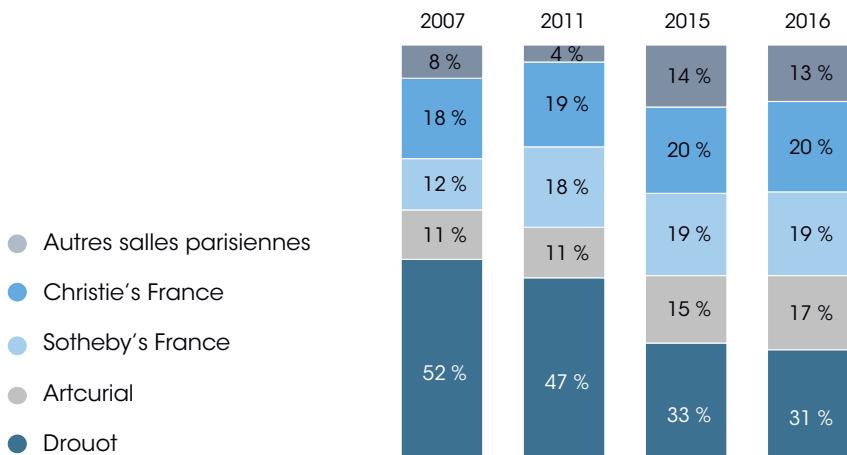
3.3.2 La répartition des ventes dans les salles parisiennes évolue

Contrairement à l'année 2015, les montants adjugés à Paris ont progressé un peu moins vite (+3,9%) que la hausse du montant total des ventes de ce secteur (+4,7%) entre 2015 et 2016.

Le montant des ventes volontaires hors frais à Drouot s'érode de 2015

(304 M€) à 2016 (297 M€). Drouot représente désormais 31% du montant des ventes parisiennes en 2016 (contre 52% en 2007), sa part relative diminuant compte tenu de la progression globale des autres opérateurs hors Drouot, dont notamment ceux des «autres lieux de ventes» (Piasa, Cornette de Saint-Cyr, Tajan; pour partie les ventes d'autres opérateurs comme Pierre Bergé et Associés, et Ader).

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)



	2007	2011	2015	2016	Évolution
Paris	840	860	933	958	+3%
- dont Drouot	433	407	304	297	-2%
- dont Artcurial (hors Drouot)	94	98	142	161	+13%
- dont Sotheby's	97	157	174	182	+5%
- dont Christie's	153	165	182	196	+8%
- dont autres opérateurs	63	33	131	122	-7%

4 LE SECTEUR «VÉHICULES D'OCCASION ET MATÉRIEL INDUSTRIEL»

4.1 La typologie des opérateurs spécialisés dans la vente de véhicules d'occasion

Le marché «Véhicules d'occasion et matériel industriel» est porté à 94 %

par les seules ventes de véhicules d'occasion.

Tournés vers une clientèle de professionnels, les 24 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.

▼ 75 000 €

MAN TGS AT 757 6x4, du 03/06/2010

137 718 km, 28 cv

Vente sur place, 20 janvier



4.2 Une progression soutenue du montant adjugé en 2016 : + 10 %

Si la croissance en 2016 (+ 10%) des ventes de ce secteur «Véhicules d'occasion et matériel industriel» est moins forte qu'en 2015 (+ 15%), elle reste néanmoins importante.

4.2.1 Véhicules d'occasion : augmentation du montant total adjugé liée à la progression du nombre de véhicules vendus (+11 %)

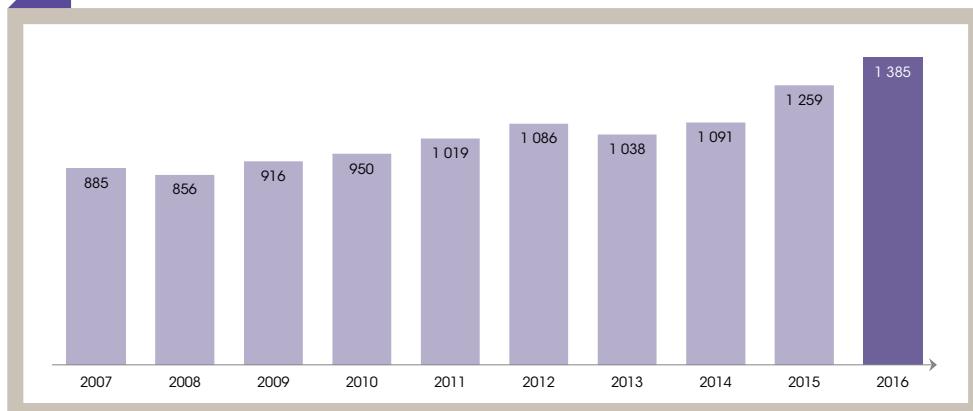
La hausse du montant adjugé du secteur «Véhicules d'occasion» masque plusieurs évolutions :

- 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 VP Auto, 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 soutenue ;

- persistance 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, en moyenne près de quatre ans les voitures avant de les revendre ;
- recours un peu plus important aux ventes aux enchères en 2016 par les professionnels vendeurs pour diversifier et optimiser leurs ventes. Au total, le nombre de véhicules vendus aux enchères s'élève à 256 000, en croissance de 11 % par rapport à 2015.

Évolution du montant adjugé des ventes volontaires du secteur «Véhicules d'occasion et matériel industriel» en France (montants exprimés hors frais, en M€)



C'est donc la croissance du nombre de véhicules d'occasion vendus aux enchères (effet volume) qui explique, comme en 2015, la progression globale du montant total adjugé du secteur en 2016. 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.

En effet, le nombre de véhicules d'occasion vendus aux enchères représente 4,5 % du marché des véhicules d'occasion en France (contre 4,1 % en 2015). S'il est encore limité par rapport au marché du gré à gré, force est de constater qu'il a progressé plus vite depuis trois 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 2016¹).

De plus, l'enrichissement du service apporté aux clients, comme l'extension de la couverture garantie aux véhicules d'occasion de plus de dix ans pour les particuliers qui est consentie par certains OVV, renforce l'attractivité de leur offre et favorise leur croissance d'activité.

● Le prix moyen d'adjudication est resté stable de 2014 à 2016, autour de 5 000 €. Il masque de sensibles

écart entre OVV car il est dépendant de l'offre de véhicules. Ainsi, ce prix est près de 30 % plus élevé pour VP Auto, le leader du secteur. 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 2016, 53,2 % 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 entre particuliers (15 000 €), lesquelles concernent des voitures moins âgées (quarante-trois mois en moyenne) et de faible kilométrage (15 800 km)².

- De l'analyse des résultats des OVV, 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 services contentieux des organismes de crédit et sont majoritairement âgés de deux à trois ans, ont un prix moyen plus élevé.
- 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

1. Source : Argus.

2. Source : Argus.

une progression des ventes aux enchères, laquelle résulterait d'un report des particuliers sur le marché de l'occasion et inversement. Ainsi en 2016, le nombre de véhicules neufs vendus en France a progressé de 5,1 %¹, celui des véhicules d'occasion de 1,4%, celui des ventes aux enchères de véhicules d'occasion de 11%.

4.2.2 Matériel industriel : une baisse liée essentiellement à celle des ventes de l'opérateur leader

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 sociétés en difficulté ou conduites à moderniser leurs installations.

Le montant total des ventes s'élève à 84 M€ en 2016 et baisse sensiblement de 10% par rapport à 2015. Cette évolution s'explique quasi intégralement par celle de Ritchie Bros, le leader du secteur, dont le montant des ventes de matériel industriel est passé de 47,5 M€ en 2015 à 36 M€. Son montant des ventes 2015 avait été amplifié par une vente de matériels à forte valeur d'une société de travaux publics (camions-bennes, pelles hydrauliques, nivelleuses...).

En 2016, les cinq principaux opérateurs concentrent près de 71% des ventes, contre 80% en 2015. Ritchie Bros conserve la première place devant Enchères Mat (8 M€).



130 000 € ▶

Co-extrudeuse Kuhne

KFF105/60/6A4-1000 type K60-30D (2008)
n° 2008-140962-080, diamètre 60
Lyon Enchères, 7 juin

1. Source : Argus.

4.3 Le classement des 20 premiers opérateurs sur le secteur « Véhicules d'occasion et matériel industriel »

La concentration du marché continue de se renforcer en 2016 : 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 2016 ils totalisent 989 M€ d'adjudications, contre 846 M€ en 2015, soit 74% du montant total adjugé dans ce secteur.

Classement 2016 des 20 premiers opérateurs de ventes du secteur en France
(classement par montant d'adjudication des ventes aux enchères volontaires, en M€, hors frais)

	Nom	Montants adjugés		Variation
		2015	2016	
1	VP AUTO	284 M€	345 M€	21%
2	BCAUTO ENCHERES	280 M€	342 M€	22%
3	ALCOPA AUCTION	167 M€	193 M€	16%
4	TOULOUSE ENCHERES AUTOMOBILES	115 M€	109 M€	-5%
5	MERCIER AUTOMOBILES	61 M€	64 M€	5%
6	RITCHIE BROS. AUCTIONEERS France	58 M€	46 M€	-21%
7	AUTOROLA	40 M€	34 M€	-15%
8	ANAF AUTO AUCTION	35 M€	32 M€	-9%
9	AQUITAINE ENCHERES AUTOMOBILES	30 M€	32 M€	7%
10	PARCS ENCHERES	20 M€	18 M€	-10%
11	CARSONTHEWEB.FRANCE	12 M€	18 M€	50%
12	CAR ENCHERES	16 M€	17 M€	6%
13	ENCHERES MAT	17 M€	15 M€	-12%
14	PARISUD – ENCHERES	11 M€	13 M€	18%
15	NORD ENCHERES (FIVE AUCTION BETHUNE)	12 M€	11 M€	-8%
16	TABUTIN MEDITERRANEE ENCHERES	13 M€	10 M€	-23%
17	VOUTIER ASSOCIES	10 M€	10 M€	0%
18	AIX MARSEILLE ENCHERES AUTO	11 M€	9 M€	-18%
19	SVV AUTO MAT ET TRANSPORT	8 M€	6 M€	-25%
20	ROUX TROOSTWIJK SVV	5 M€	6 M€	20%
Montant total adjugé par les 20 premiers opérateurs du secteur*		1203 M€	1330 M€	10,6%
Part des montants adjugés par les 20 premiers opérateurs par rapport au total adjugé pour le secteur		95,6%	96,0%	0,4%
Part des montants adjugés par les 20 premiers opérateurs du secteur par rapport au total national adjugé		44,0%	45,0%	2,3%

* Pour 2015 : montant des 20 premiers opérateurs pour l'année 2015.



◀ 105 000 €

Porsche 911 Carrera S991

2016, 3 760 km

Lorient, VP AUTO, 29 août

© VP auto

Cette concentration se révèle encore plus prononcée en raisonnant en termes de groupe économique. Ainsi, cinq groupes, VP Auto, BC Auto Enchères, Alcopa, Toulouse Enchères Automobiles (constitué de Toulouse Enchères Automobiles, Aquitaine Enchères Automobiles et Enchères Mat), Five Auction (constitué de Nord Enchères, Paris Enchères, Tabutin Méditerranée Enchères, Balsan Enchères et Saint-Dié-des-Vosges) réalisent 81 % du montant total des adjudications du secteur.

Le secteur devrait continuer à se consolider dans l'année à venir compte tenu, d'une part, de l'intégration d'Anaf Auto Auction dans le groupe Alcopa au 1^{er} janvier 2017, d'autre part, des 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.

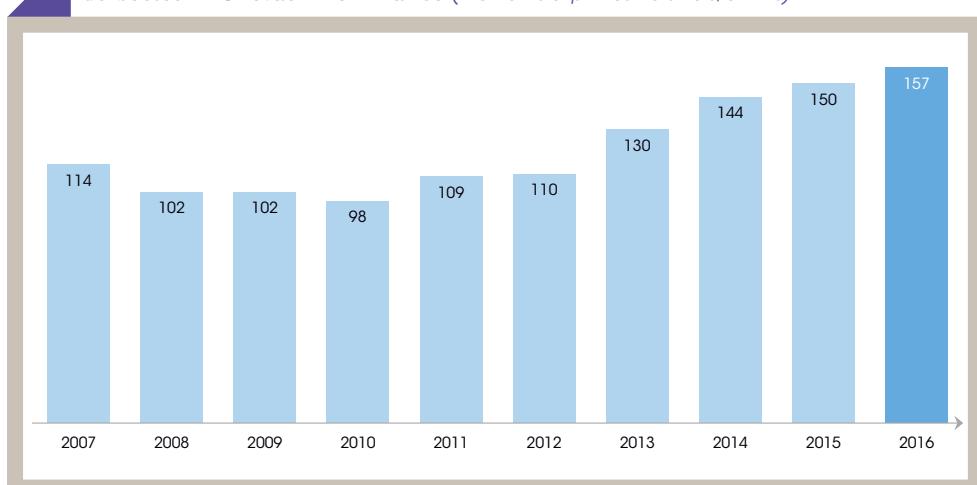
5 LE SECTEUR «CHEVAUX»

5.1 Une croissance de 4,7 %, légèrement supérieure à celle de 2015

Le secteur des ventes aux enchères de chevaux, qui avait progressé de 4 % en 2015, enregistre une croissance assez similaire en 2016.

Seuls cinq opérateurs, tous géographiquement concentrés en Basse-Normandie, réalisent des ventes significatives de chevaux. La société Arqana avec 144 M€, soit 92 % 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 2016 des 5 opérateurs spécialisés du secteur (*montant d'adjudications de ventes de chevaux en M€, hors frais*)

	Nom	Montants adjugés		Variation
		2015	2016	
1	ARQANA	135 M€	144 M€	7%
2	VENTES OSARUS	6,8 M€	6,3 M€	-7%
3	FENCES	5,2 M€	3,8 M€	-27%
4	CAEN ENCHERES	2,2 M€	2,3 M€	5%
5	NASH	0,6 M€	0,8 M€	33%



1 400 000 €
Lot 97, Yearling, par Galileo
et Prudenzia
Arqana, Deauville, août
© Zuzanna Lupa

5.2 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 2016 sur la vente de 5 114 équidés, comprend différents segments. Il convient de distinguer :

- Les chevaux de course pur-sang (Arqana, Osarus, Caen Enchères) des chevaux de sport (FENCES et Nash), 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 2016, le nombre de chevaux de course vendus est quasiment stable par rapport à 2015 (-1%). Il s'élève à 4 637, dont 64% sont des chevaux de galop. Comme en 2015, le nombre de chevaux de galop vendus reste inférieur à 3 000. Néanmoins, le produit total des ventes augmente, compte tenu de la progression du prix unitaire.

Le nombre de chevaux de trot vendus, qui est stable de 2015 à 2016, est inférieur à 1 700, mais le produit des ventes baisse. Le marché du cheval de trot, purement national et dont les performances en course à l'étranger des quelques *yearlings* exportés sont limitées, enregistre donc une troisième année de baisse, compte tenu de l'érosion du prix moyen unitaire.

Concernant les chevaux de sport, le nombre de chevaux vendus (477) en 2016 a augmenté (+27%), le montant total des ventes a baissé de 20%.

Chiffres clés des ventes de chevaux de course en 2016

		Nombre de chevaux	Prix moyen (en €)	Evolution du prix moyen	Evolution du montant total adjugé
Galop	Yearlings Pur-sang (Arqana)	1 103	61 500	stable	3 %
	Activité totale Pur-sang (Arqana)	2 599	50 300	6 %	6 %
	Autres ventes Galop (Osarus)	362	14 100	stable	stable
Trot	Yearlings Trot (Arqana)	308	20 141	-1 %	3 %
	Activité totale Trot (Arqana)	1 022	13 700	stable	-4 %
	Autres ventes Trot (Caen Enchères)	654	5 400	-2 %	n.s.

5.3 Un marché très ouvert à la clientèle internationale

Les cinq sociétés actives du secteur déclarent avoir réalisé en 2016 pour plus de 67 M€ d'adjudications (contre 64 M€ en 2015) auprès de résidents étrangers, soit plus de 42% 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 2016 doivent être soulignés une reprise des achats australiens, un maintien des volumes d'acquisition par le Qatar (par l'intermédiaire d'achats effectués par des

structures qataries ou des structures françaises avec des fonds qataris), un renforcement de la présence des acheteurs américains et de Hong Kong, une présence toujours active d'opérateurs japonais sur les segments de l'élevage. Les ventes d'élevage, notamment celles d'octobre consacrées aux *yearlings*, ont progressé grâce au renforcement de la qualité de l'offre.

Si la part des acheteurs étrangers reste significative dans les ventes de chevaux, 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 en 2016 pour Arqana, plus de 60% en valeur du total des *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. Ce système serait, toutefois, sensiblement fragilisé par toute pérennisation de l'augmentation de la TVA à 20% sur les paris hippiques laquelle, en réduisant le montant des gains aux courses et donc l'attrait des paris, affectera toute la filière hippique et l'économie même de la redistribution des gains des courses.

5.4 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 697 M€ en 2016 et

comprend 10 opérateurs, est dominé par les trois premiers : Tattersalls (43%, Royaume-Uni), Arqana (20%, France), Goffs (17%, Irlande).

La progression du leader français s'inscrit dans un marché européen en baisse en 2016 (-7%), baisse des ventes exprimées en euros qui, pour les opérateurs anglais dont Tattersalls, est essentiellement liée à la dépréciation de la livre par rapport à l'euro.

Ainsi, dans un contexte de concurrence internationale ouverte et accrue, où de nouveaux marchés s'ouvrent aux courses hippiques (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).



1 500 000 €

Lot 8, Pouliche
à l'entraînement,
Spain Burg

Arqana, Vente de l'Arc,
octobre
© APRH

Chapitre 2

Les ventes aux enchères « Art et objets de collection » dans le monde en 2016

1 PRÉAMBULE 175

2 L'ÉVOLUTION DU MARCHÉ MONDIAL DES VENTES AUX ENCHÈRES « ART ET OBJETS DE COLLECTION » 176

L'évolution du marché mondial en 2016	176
Aperçu général par zones géographiques	178
L'évolution des principales zones	181

3 L'ANALYSE DU MARCHÉ PAR OPÉRATEURS 197

57 % des montants de ventes sont réalisés par les 20 premières sociétés	198
Les deux premiers opérateurs mondiaux, Christie's et Sotheby's	200
L'évolution des 18 autres opérateurs du classement	206

4 SYNTHÈSE 209

1 PRÉAMBULE

Pour la huitième année consécutive, le Conseil des ventes met en perspective la place de la France au niveau mondial à travers une analyse internationale du marché des ventes aux enchères sur le secteur «Art et objets de collection»¹.

Dans le cadre de cette analyse, le périmètre des ventes aux enchères volontaires d'«Art et objets de collection» inclut à la fois le «Fine Art» (peinture, sculpture, œuvres sur papier) et, comme pour le chapitre consacré à la France, les segments «Art et antiquités», «Joaillerie et orfèvrerie», «Autres objets de collection²», «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».

L'étude s'appuie sur une démarche scientifiquement éprouvée³. La méthode mise en œuvre les années précédentes, qui a été conservée, est présentée de manière détaillée dans les rapports d'activité

antérieurs (2010, 2011 et 2012). Pour rappel et 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 internationale 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 2016, le montant des adjudications recueilli auprès des opérateurs représente 69 % du total mondial après estimation. L'extrapolation des 31 % 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 1,6 %.

1. Pour cette analyse internationale, le CVV fait appel pour la troisième année aux services de Harris Interactive. L'institut réalise la collecte des données auprès des opérateurs de ventes dans le monde, effectue le calcul des données agrégées et produit les analyses.

2. Ce terme, traduit aussi par «collectibles», regroupe essentiellement des ventes de véhicules de collection, timbres et monnaies, livres et manuscrits anciens, bandes dessinées, «militaria», affiches, objets de chasse, jouets anciens.

3. L'analyse du CVV porte sur un périmètre plus large de maisons de ventes que celui couvert par d'autres fournisseurs. Elle prend aussi en compte des éléments d'information non traités par d'autres fournisseurs tels que la vente d'objets de collection.

2 L'ÉVOLUTION DU MARCHÉ MONDIAL DES VENTES AUX ENCHÈRES «ART ET OBJETS DE COLLECTION»

2.1 L'évolution du marché mondial en 2016

Pour la première fois depuis 2012, le produit des ventes aux enchères sur le secteur «Art et objets de collection» est en recul de 12,6% sur l'année, s'élevant à 26 milliards d'euros en 2016¹.

Malgré cette baisse, les montants adjugés au niveau mondial pour le secteur «Art et objets de collection» ont doublé (+97%) depuis 2009.

La décroissance de 2016 s'accompagne d'une stagnation du nombre d'opérateurs actifs : 2956 sociétés ont organisé au moins une vente dans le secteur «Art et objets de

collection» en 2016. En parallèle, le nombre de vacations est lui aussi resté stable, passant de 41 879 ventes organisées en 2015 à 42 330 en 2016. Cette stabilisation fait suite à une diminution très nette en 2015, année durant laquelle il avait été réalisé 4 996 ventes de moins que l'année précédente.

La stagnation du nombre de ventes mise au regard de la diminution du montant des adjudications mondiales induit une baisse du montant moyen adjugé par vente, qui passe de 717 330 € à 575 070 €, soit une diminution de 19,8%. Cette diminution intervient après plusieurs

Évolution du produit mondial des ventes entre 2009 et 2016 (en Mds€)



1. Dans le rapport 2015, les résultats globaux étaient indiqués en euros et en dollars, compte tenu d'une très forte évolution du taux de change dollar-euro au cours de l'année 015. En 2016, la parité dollar-euro est restée très stable. Les résultats sont donc toujours présentés en euros dans ce rapport 2016. Seule la livre sterling a de nouveau connu en 2016 une forte évolution de son taux de change (-11%). Cette baisse par rapport à l'euro a pour conséquence d'accentuer la chute des résultats du Royaume-Uni. Les résultats du Royaume-Uni seront donc présentés tant en euros qu'en livres sterling pour apprécier les évolutions de ce marché hors effet de change.

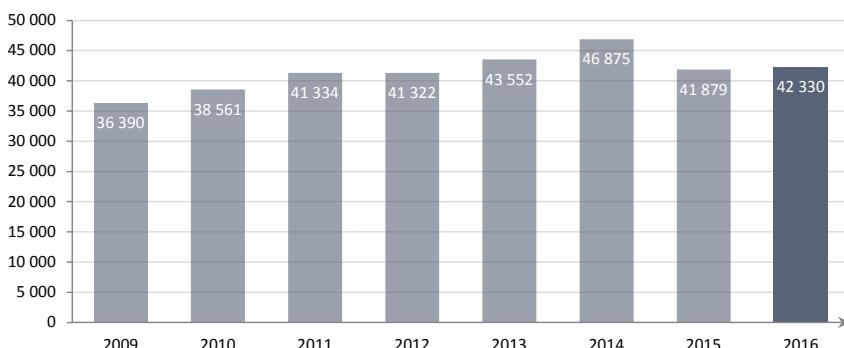
années d'augmentation. La chute du montant des ventes des grands acteurs internationaux, en particulier ceux spécialisés dans le Fine Art et

les ventes de prestige, explique la contraction du montant des ventes en 2016, alors même que, au global, le nombre de ventes reste stable.

Évolution du nombre de sociétés de ventes dans le monde entre 2009 et 2016



Évolution du nombre de ventes dans le monde entre 2009 et 2016



Chiffres clés des ventes sur le secteur «Art et objets de collection» dans le monde, en 2016

	2015	2016	Variation
Produit mondial des ventes	30 041 M€	26 264 M€	-12,6%
Nombre d'opérateurs actifs	2 945	2 956	+0,4%
Prix moyen par vente	0,717 M€	0,575 M€	-19,8%

2.2 Aperçu général par zones géographiques

L'évolution mondiale masque des situations contrastées selon les zones géographiques.

En 2016, le classement des dix premiers pays est inchangé mais la Chine retrouve la première place, devant les États-Unis. Comme en 2015, la Chine et les États-Unis, les deux premiers acteurs sur le secteur «Art et objets de collection», génèrent à eux seuls les deux tiers de l'activité mondiale (68%).

- Après plusieurs années de hausse, le produit des ventes aux États-Unis recule de 24,4% et passe de

11,2 milliards d'euros en 2015 à 8,5 milliards d'euros en 2016. La part de marché mondial des États-Unis recule aussi, passant de 37,3% à 32,3%.

- La Chine s'affirme comme le premier acteur mondial et voit sa part de marché augmenter, passant de 28,9% en 2015 à 35,4% en 2016. Le produit des ventes passe de 8,68 milliards d'euros en 2015 à 9,3 milliards d'euros en 2016. La croissance de ses ventes de 7% sur un marché mondial en baisse est principalement due à la spécificité du marché chinois, qui est moins exposé aux grandes ventes de



135 000 €

Record mondial pour un dessin de l'artiste

Jacques-Antoine-Marie Lemoine (Rouen 1751-Paris 1824)

Portrait de Jean-Honoré Fragonard, crayon noir, estompe et rehauts de craie blanche sur papier beige, 32 x 22,5 cm

Ancienne collection François Hippolyte Walferdin (voir Catalogue de vente, Collection de feu M. Walferdin, Tableaux et dessins de l'école française, Maître Escribe, Hôtel Drouot, du 12 au 16 avril 1880, p. 90, lot n° 325); il provenait d'une vente Silvestre, 4-6 décembre 1851, lot n° 262

Exposition : Salon de 1798, Palais du Louvre, salon Carré

Acquis par le Metropolitan Museum de New York

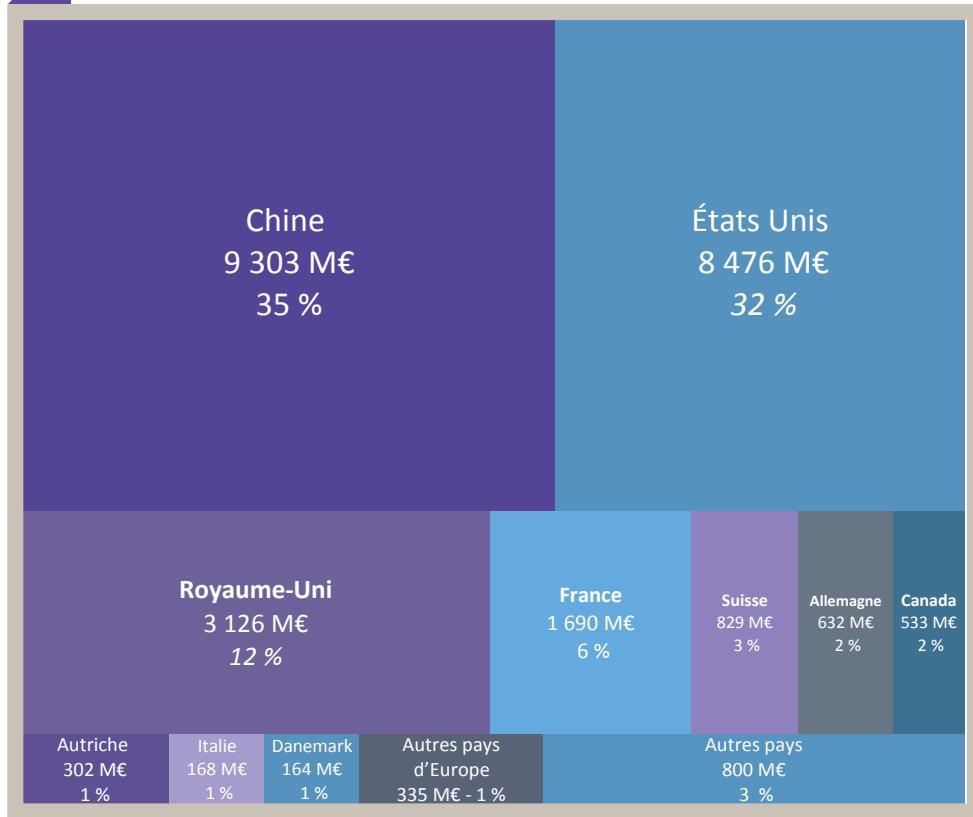
Paris, Drouot Richelieu, 3 juin
Baron Ribeyre et associés

prestige d'art moderne et contemporain et sur lequel les secteurs des collectibles et du mobilier tiennent une place très importante.

- Les ventes en Europe reculent de 18,8%, mais ce score global masque des évolutions divergentes. Certains pays sont très touchés par la baisse du montant des adjudications : le Royaume-Uni recule de 28,4% et l'Allemagne perd 25,4%; à l'inverse, la Suisse progresse de 4,3% et la France de 3,6%. La Suisse retrouve

donc sa troisième place et l'Allemagne redevient le quatrième marché européen. L'ensemble des pays européens totalise 7,2 milliards d'euros, soit 27,4% du marché mondial (contre 29,5% en 2015 et 32,4% en 2014). Le recul du Royaume-Uni et de l'Allemagne n'est pas compensé par les progrès de la France et de la Suisse, et contribue donc à la baisse de la part de marché de l'Europe au plan international.

Répartition du produit mondial des ventes du secteur «Art et objets de collection» en 2016 (en M€, frais acheteur inclus)

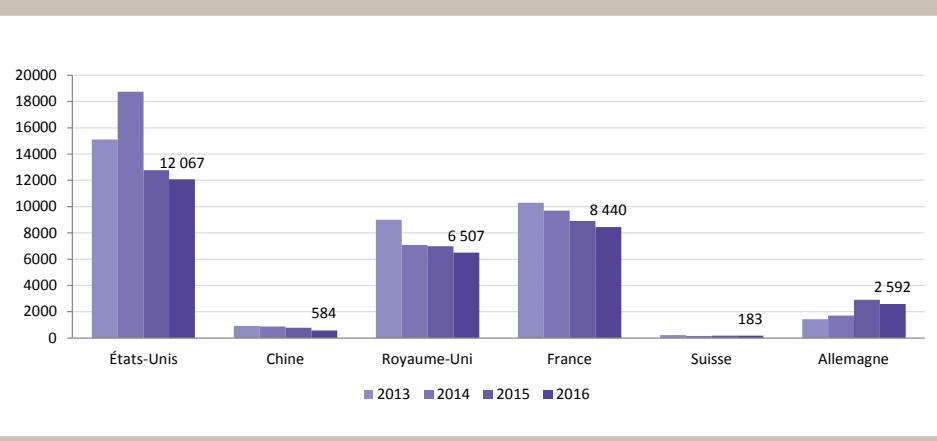


Note : les surfaces sont proportionnelles aux montants adjugés dans les différents pays.

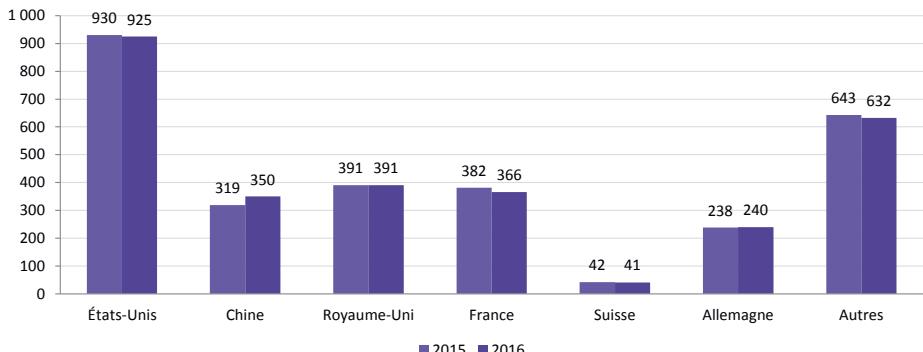
Classement mondial des 10 premiers pays sur le secteur «Art et objets de collection» en 2016 (produit des ventes en M€, frais acheteurs inclus)

Rang	Pays	Produit des ventes (M€)			Nombre de sociétés actives	Nombre de ventes
		2015	2016	Variation		
1	Chine	8678	9303	+7,2%	350	584
2	Etats-Unis	11207	8476	-24,4%	925	12067
3	Royaume-Uni	4366	3126	-28,4%	391	6507
4	France	1631	1690	+3,6%	366	8440
5	Suisse	795	829	+4,3%	41	183
6	Allemagne	852	632	-25,8%	240	2592
7	Canada	633	533	-15,9%	51	661
8	Autriche	235	302	+28,7%	18	437
9	Italie	210	168	-20,1%	66	176
10	Danemark	208	164	-21,2%	13	68
Total Monde		30041	26264	-12,6%	2956	42330

Répartition du nombre de ventes sur les principaux marchés de 2013 à 2016 (cumul des ventes cataloguées et courantes)



Répartition des opérateurs de ventes à travers le monde en 2015 et en 2016 (nombre d'opérateurs actifs)



2.3 L'évolution des principales zones

L'atlas du secteur «Art et objets de collection» porte sur trois zones du marché des ventes aux 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 97 % dans ces trois zones. 2 724 maisons de ventes actives y ont été dénombrées, soit 92 % des sociétés mondiales.

Les ventes aux enchères enregistrées en Océanie, en Afrique, en Amérique du Sud ou au Moyen-Orient restent marginales. Si, de Dubaï à Marrakech en passant par Rio de Janeiro ou São Paulo, les foires et les 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 ni à imposer de nouvelles valeurs économiques.

Toutes ces places d'échanges représentent en cumul 3 % du marché des enchères mondiales, l'Australie représentant à elle seule 156 millions d'euros de ventes en 2016 (-6 % par rapport à 2015). L'Inde, qui représente environ 52 millions d'euros de ventes, est en recul de 5,6 % en 2016. Malgré ce recul, il s'agit d'un des seuls marchés sur lesquels Christie's, qui y a ouvert une filiale en 2014, progresse (+39 %, ce qui représente 19,1 millions d'euros). Les autres principaux opérateurs du pays sont en recul : Saffronart (14,5 millions d'euros, -26 %) et Pundole's (8,1 millions d'euros, -24 %).



▲ 885 000 €

**Rare et impressionnant squelette complet
de dinosaure Allosaure (marsh-1877), États-Unis**

Âge : Jurassique supérieur. Site de collecte : Waterfall-Digsite, Harlan Ranch, Eastern Bighorn Mountains, Johnson County/ Wyoming, USA

Date de découverte : 2013

Longueur : environ 7,5 m; longueur du crâne : 78 cm

Il est maintenant exposé au Château de Marquessac en Dordogne.

Aguttes Lyon Brotteaux, 10 décembre

Expert : Eric Mickeler

© Aguttes

2.3.1 L'Amérique du Nord

Composé de deux pays, le marché d'Amérique du Nord est très largement dominé par les États-Unis, qui représentent 32% du marché mondial et accueillent les principales maisons de ventes. Le Canada, qui représente 2% du marché mondial, est dominé par RM Auction.

Les États-Unis

Chiffres clés du secteur «Art et objets de collection» aux États-Unis en 2016 (en M€, frais acheteur inclus)

Résultats États-Unis	
Produit des ventes 2015	8476 M€
Nombre d'opérateurs actifs	925
Variation du produit des ventes par rapport à 2015	-24,4%
Nombre de ventes cataloguées	3 182
Nombre de ventes courantes	8 885
Prix moyen par vente	0,702 M€

Rang	Société	Produit des ventes 2015 (€)	Produit des ventes 2016 (€)	Pays	Evolution
1	Christie's New York	3 252 M€	1 847 M€		-43,2 %
2	Sotheby's New York	2 586 M€	1 524 M€		-41,1 %
3	Heritage Auction Galleries	775 M€	768 M€		-0,9 %
4	Seized Assets Auctioneers	211 M€	601 M€		+184,5 %
5	Mecum Auction	193 M€	328 M€		+70,2 %
6	Gooding & Company	168 M€	211 M€		+25,6 %
7	Phillip's de Pury & Company New York	242 M€	206 M€		-14,7 %
8	Barrett-Jackson Auction Company	188 M€	174 M€		-7,5 %
9	Bonham's New York	196 M€	148 M€		-24,4 %
10	Stack's and Bower	106 M€	82 M€		-22,5 %

Les États-Unis voient, en 2016, leur progression stoppée, avec une forte baisse du montant de leurs ventes (-24,4%). Cette diminution ne se double pas d'une baisse du nombre de sociétés d'enchères actives sur le secteur «Art et objets de collection» ni de celui du nombre de vacations. En effet, ces indicateurs sont stables en 2016 : 925 opérateurs actifs en 2016 et 12 067 vacations (12 777 en 2015).

La forte diminution du montant des ventes illustre l'intense concentration du marché américain. Si, les années passées, cette concentration d'activité se traduisait par une double tendance de progression du montant des ventes pour les premiers opérateurs du classement et de réduction

du nombre de ventes pour les petits et les moyens opérateurs, en 2016, les grands acteurs spécialisés dans les ventes de prestige qui structurent le marché américain voient leurs montants des ventes chuter très sensiblement, ce qui a pour conséquence de faire baisser l'ensemble du marché des États-Unis : la forte baisse du montant des ventes des agences new-yorkaises de Christie's et de Sotheby's explique pour 90% la baisse du montant des ventes aux États-Unis. En effet, les deux filiales, avec environ 40% de baisse de leurs montants de ventes en 2016, accusent une chute de 2,5 milliards d'euros d'adjudication par rapport à 2015 (sur un total de 2,7 milliards de baisse du montant de ventes dans le pays).

Les éléments explicatifs de l'évolution du marché aux États-Unis en 2016 sont :

- la forte baisse du montant des ventes d'art moderne (-56%), qui s'élèvent à 2,1 milliards de dollars en 2016, laquelle s'explique – pour partie – par le transfert des ventes publiques vers les ventes privées (1 milliard de dollars de ventes privées pour Christie's) et par la réduction de l'offre d'œuvres de très haut de gamme proposées aux enchères;
- la forte baisse des ventes d'art d'après-guerre et d'art contemporain (-35%), lesquelles s'élèvent à 1,6 milliard de dollars en 2016. Cette baisse du montant des ventes résulte de la diminution sensible du prix moyen (-36%) des œuvres vendues, non compensée par l'augmentation de l'offre de biens proposée à la vente (+4,6%);
- la baisse des ventes de «haute joaillerie» de 14% (montant total des ventes de 0,3 milliard de dollars), qui résulte en grande partie de la diminution de l'offre (-23%) de biens aux enchères. Le prix moyen des lots vendus pour les biens de haute valeur est resté stable.

En 2016, en conséquence, les principaux faits marquants sont :

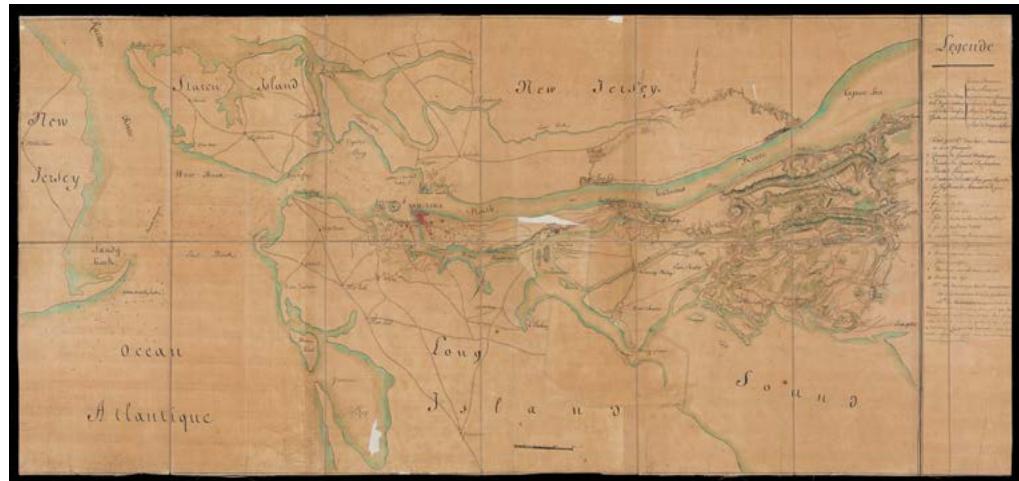
- Neuf des 20 œuvres les plus chères ont été vendues à New York (contre 18 en 2015). Ces neuf œuvres représentent 428 millions d'euros (contre 1,9 milliard d'euros pour les 18 œuvres de 2015), soit 5%

du produit des ventes des États-Unis (contre 17 % en 2015 et 8 % en 2014).

- La part des 10 premiers opérateurs dans le montant total des ventes américaines est en net recul (à 69 % contre 78 % en 2015). Ce recul masque des réalités très variables : les leaders du marché, spécialisés dans les grandes ventes de prestige, Christie's et Sotheby's, sont en très net recul (-43 % et -41 %) et voient leur part dans le top 10, passer de 74 % en 2015 à 57 % en 2016. Ces fortes diminutions sont très majoritairement liées aux baisses des montants de ventes d'art moderne et d'art contemporain, qui résultent d'une contraction de l'offre aux enchères d'œuvres de très haut de gamme¹. Bien que leur baisse soit moins forte, 4 autres acteurs enregistrent des baisses de montants de vente. À l'inverse, 2 autres types d'opérateurs sont stables ou en progression : ceux spécialisés dans la vente de collectibles comme Seized Asses Auctioneers (+185 %); ceux spécialisés dans les véhicules de collection comme : Mecum (+70 %) et Gooding & Company (+26%).

- Le nombre d'opérateurs actifs sur le secteur est stable.
- Le montant moyen par vente est en baisse (passant au global de 877 000 € en 2015 à 702 000 € en 2016), mais avec une très forte disparité entre les 10 premiers opérateurs, dont le montant moyen

1. Œuvres de valeur unitaire supérieure à 5 millions de dollars.



▲ 720000 €

États-Unis, plan de New York et de ses environs

1781, position du camp de l'armée combinée à Philipsburg du 6 juillet au 19 août 1781

Plume et encre avec rehauts d'aquarelle

Carte manuscrite en 14 sections montées sur toile et pliées

48 x 103 cm

Château d'Artigny, Rouillac OVV, 13 juin

© Rouillac OVV

perd 42% de sa valeur (8,7 M€ en 2016, contre 12,3 M€ en 2015), et les opérateurs petits et moyens dont le montant moyen ne perd que 16% (227 000 € en 2016).

- Le nombre de vente continue de diminuer en 2016 (environ 12 000 ventes en 2016, contre 19 000 en 2014 et 13 000 en 2015). Cette diminution reflète une stabilisation du nombre de ventes courantes (-3%) faisant suite à une forte diminution en 2015 (-40%) associée à une diminution plus importante du nombre de ventes prestige (-12%).

Le Canada

En 2016, le Canada voit son montant de ventes reculer de 15,9%, à 533 M€. Sur ce marché très

concentré, la baisse des ventes du leader national RM Auction (-24% en 2016) fait la tendance.

Le nombre de sociétés actives est stable (51 opérateurs) tout comme le nombre de ventes (661 ventes en 2016).

Le leader RM Auction, groupe spécialisé dans les véhicules de collection, représente néanmoins toujours 76% du montant total des ventes du pays (84% en 2015). Son recul est corrélé à un nombre nettement inférieur d'enchères spectaculaires : en 2016, l'opérateur a réalisé 74 ventes millionnaires (113 en 2015), 8 ventes supérieures à 5 millions de dollars (15 en 2015) et 3 ventes à plus de 10 millions de dollars (6 en 2015).

À l'inverse, les autres opérateurs canadiens enregistrent des hausses de leurs montants de vente. Ainsi Heffel Fine Art Auction, opérateur historique spécialisé en «Fine Art», progresse de 16% et réalise

46,8 millions d'euros en 2016. Waddington's, l'autre opérateur de référence des ventes de «Fine Art», progresse de 20%, avec des ventes totales atteignant 11 millions d'euros en 2016.

2.3.2 La Chine

Chiffres clés du secteur «Art et objets de collection» en Chine en 2016

Résultats Chine	
Produit des ventes 2016	9303 M€
Nombre d'opérateurs actifs	350
Variation du produit des ventes par rapport à 2015	+7,0%
Nombre de ventes cataloguées	495
Nombre de ventes courantes	89
Prix moyen par vente	15,93 M€

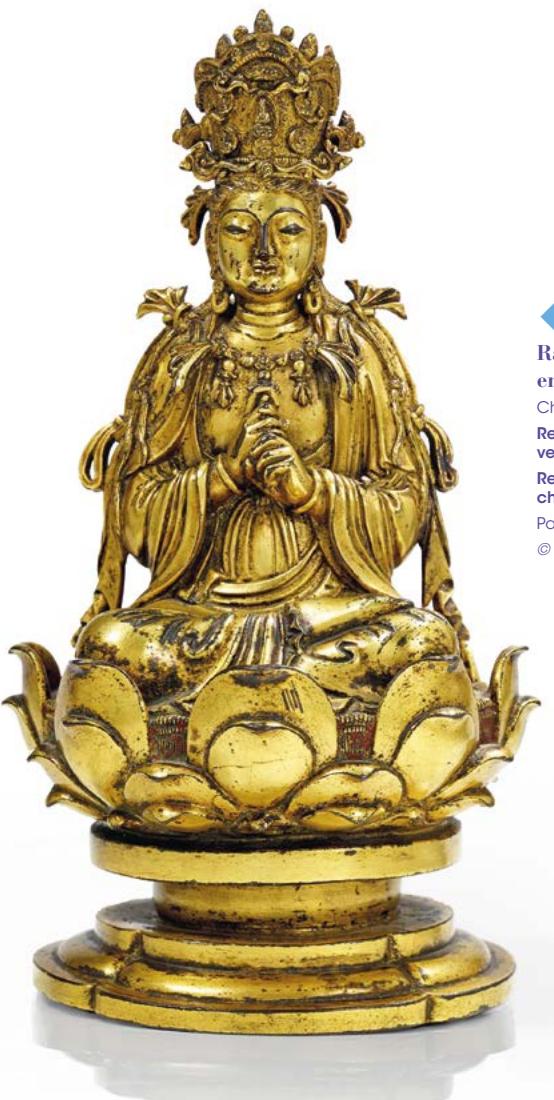
Rang	Société	Produit des ventes 2015 (€)	Produit des ventes 2016 (€)	Pays	Evolution (€)
1	Poly International Auction Co.,Ltd	1187 M€	1152 M€		-3%
2	Beijing Council International Auction Co.,Ltd	319 M€	705 M€		+121%
3	Sotheby's Hong Kong	663 M€	686 M€		+3%
4	China Guardian Auctions Co., Ltd.	645 M€	655 M€		+2%
5	Christie's Hong Kong	702 M€	631 M€		-10%
6	Xiling Yinshe Auction Co., Ltd	298 M€	268 M€		-10%
7	Guangzhou Huayi International Auctions Co.,Ltd	141 M€	150 M€		+7%
8	Auction Co., Ltd de Beijing Orient	87 M€	144 M€		+65%
9	Dongzheng Auction	91 M€	143 M€		+57%
10	Beijing Hanhai Auction Co., Ltd.	91 M€	127 M€		+39%

Opérateur	Montant total adjugé		Variation
	2015	2016	
Christie's Hong Kong	702 M€	631 M€	-10,2%
Christie's Shanghai	22 M€	10 M€	-56,5%
Sotheby's Hong Kong	663 M€	686 M€	+3,4%
Sotheby's Pekin	8 M€	-	-
Parts de Christie's et Sotheby's dans le total des ventes en Chine	16%	14%	

Après quatre années de baisse du montant total de ses ventes, qui avaient conduit la Chine à perdre en 2014 la première place mondiale au profit des États-Unis, celle-ci retrouve la croissance : son montant total de ventes progresse en 2016 de 7%, pour atteindre 9,3 milliards d'euros d'adjudications. Cette progression, concomitante au net recul des ventes aux États-Unis, permet à la Chine de retrouver sa première place sur le marché mondial des enchères en «Art et objets de collection». La Chine représente, en 2016, 35% du marché international, contre 32% pour les États-Unis. Par ailleurs, la stabilisation de la concentration du marché, observée ces dernières années, se confirme en 2016 : la part des 10 premiers opérateurs dans le montant total des ventes en Chine est stable à 49%, comme en 2015. Le nombre d'opérateurs actifs est lui aussi relativement stable : en 2016, 350 maisons ont réalisé des ventes sur le secteur «Art et objets de collection». Compte tenu de la hausse

du montant des ventes en 2016, le produit moyen de ventes par opérateur continue d'augmenter (16 M€ en 2016, contre 11 M€ en 2015). En 2016, le principal opérateur chinois reste Poly International Auction, qui est basé à Pékin, à Canton et à Hong Kong. Cet opérateur, dont le montant de ventes a reculé de 3% en 2016, n'est pas, contrairement à 2015, à l'origine de la croissance des ventes du pays. Les acteurs plus axés sur les ventes d'objets de collection connaissent de très fortes progressions, qui permettent au marché de croître : Beijing Council International, Dongzhen Auction ou Beijing Hanhai Auction voient ainsi leurs montants de ventes progresser sensiblement.

La phase d'ajustement du marché chinois décrite par les observateurs depuis 2013 (faisant suite à la forte hausse des années 2000 et au pic de 2011 où le produit des ventes s'élevait à 11,5 milliards d'euros) semble donc avoir permis une reprise équilibrée des ventes.



12 000 000 €

Rare statue du Bouddha Vairocana en bronze doré

Chine, dynastie Liao, XIe siècle

Record mondial pour un bronze Liao vendu aux enchères

Record de l'œuvre la plus chère vendue chez Christie's France depuis 2010

Paris, Christie's, 14 décembre

© Christie's Images

Un rééquilibrage qui passe aussi par une meilleure répartition des ventes entre les principaux opérateurs chinois : Poly représente désormais 25% du top 10 (contre 28% en 2015) et 4 autres opérateurs (dont les filiales de Christie's et Sotheby's)

représentent chacun autour de 15% (contre 3 opérateurs en 2015).

Sur le marché chinois, contrairement à celui des États-Unis, le montant des ventes aux enchères est moins concentré sur le top 5 des maisons de ventes : le top 5 en Chine

représente 40% du montant total national des enchères (contre 60% aux États-Unis).

Le marché chinois, qui reste majoritairement basé sur des ventes de peintures et de calligraphies chinoises, d'objets d'art ancien de la civilisation chinoise ou asiatique à destination d'une clientèle nationale, est peu exposé à un retournement du marché occidental d'art moderne et contemporain. Le marché traditionnel chinois est néanmoins, comme le souligne le rapport Tefaf 2017 centré sur l'analyse du «Fine Art», en léger recul en 2016. Ce sont donc essentiellement, d'une part, les ventes de collectibles, d'autre part, l'augmentation du nombre de lots vendus qui ont soutenu en 2016 la progression des ventes en Chine.

Le marché chinois se structure autour de grandes ventes, peu nombreuses mais comportant beaucoup de lots. En 2016, si le nombre de ventes est resté stable, le nombre d'objets à vendre a doublé chez certains opérateurs (notamment Beijing Council, Dongzheng et Beijing Hanhai), entraînant une augmentation très significative du montant de leurs ventes.

Comme les années passées, le Conseil des ventes souligne que les évolutions du marché chinois des ventes aux enchères doivent être lues avec prudence, sachant que le taux d'impayés en vente aux enchères reste structurellement élevé. Selon le rapport d'Art Basel 2017, le taux d'impayés dans les ventes de «Fine Art» était de 41% sur la période courant de mai 2015 à mai 2016¹.

	2015	2016	Variation
Nombre de ventes des 10 premiers opérateurs chinois	133	129	-3,0%
Montant d'adjudication des 10 premiers opérateurs chinois	4 285 M€	4 533 M€	+ 5,8%
Part des 10 premiers opérateurs dans le montant total adjugé en Chine	49*	49%	

* Montant et part correspondant au top 10 de l'année 2015

1. Rapport Art Basel 2017. Pour les lots de 10 millions de yuans (soit autour de 1,3 million d'euros) adjugés en 2016, seulement 52% ont été intégralement payés dans l'année et 15% l'ont été partiellement

2.3.3 L'Europe

Chiffres clés du secteur «Art et objets de collection» en Europe en 2016

Résultats Europe	
Produit des ventes 2016	7 197 M€
Nombre d'opérateurs actifs	1 449
Variation du produit des ventes par rapport à 2015	-18,8%
Nombre de ventes cataloguées	11 120
Nombre de ventes courantes	13 110
Prix moyen par vente	0,297 M€

Rang	Société	Produit des ventes 2015 M€	Produit des ventes 2016 M€	Pays	Evolution €
1	Christie's	1 930 M€	1 813 M€		-6%
2	Sotheby's	2 133 M€	1 539 M€		-28%
3	Dorotheum	155 M€	201 M€		+30%
4	Artcurial	189 M€	200 M€		+6%
5	Bonham's	311 M€	182 M€		-42%
6	Lauritz Christensen Auctions	145 M€	144 M€		-1%
7	Phillips de Pury & Company	149 M€	117 M€		-22%
8	Villa Grisebach Auktionen GmbH	54 M€	55 M€		+1%
9	Spink and Son	48 M€	46 M€		-4%
10	Ketterer Kunst Berlin	53 M€	44 M€		-18%

Aperçu général

Le produit des ventes européennes sur 2016 recule de 18,8% et passe de 8,9 milliards d'euros en 2015 à 7,2 milliards d'euros en 2016. Cette évolution est due à une forte baisse du montant moyen par vente : de

0,37 million en 2015 à 0,30 million en 2016, soit -21 % par rapport à 2015. Ces résultats masquent, cependant, des performances très disparates : • Premier pays du marché européen, le Royaume-Uni est le principal contributeur à la contraction du

marché. Amorcée en 2015 (-4,4%), la baisse du montant des ventes s'est accentuée en 2016 : le montant des adjudications passe de 4,37 à 3,13 milliards d'euros (-28,4%).

- La France, deuxième du classement, connaît en revanche en 2016 une croissance de ses ventes de 3,6%, après une progression de 6% en 2015. Elle réalise un produit des ventes total de 1,69 milliard d'euros.

- La Suisse reprend la troisième position du classement, qu'elle avait concédée en 2015 à l'Allemagne. Son montant total des ventes, en augmentation de 4,3% par rapport à 2015, atteint 0,83 milliard d'euros.
- Après une année 2015 faste (22% de croissance du produit des ventes), l'Allemagne accuse une forte baisse (-25,8%) et s'établit ainsi à la quatrième place du classement derrière la Suisse avec des ventes 2016 qui s'élèvent à 0,63 milliard d'euros.

▼ 6 400 000 €

Squelette arrêtant masques, 1891

James Ensor,

Signé Ensor et daté 91 (en bas à droite), huile sur toile

30,5 x 50,7 cm (dimensions du motif)

33 x 55 cm (dimensions du châssis)

Record mondial pour l'artiste

Record pour un tableau vendu en France en 2016

Paris, Sotheby's.

© Sotheby's Digital Studio



● L'Autriche conserve la cinquième position du marché européen. Le pays doit sa position aux performances d'un seul opérateur, Dorotheum, en croissance de 30% en 2016.

Malgré un fort recul, le Royaume-Uni demeure l'acteur dominant du marché européen avec 43% des parts de marché devant la France qui en a 23%. En euros, le produit des ventes français représente 54% de celui du Royaume-Uni, une proportion jamais atteinte. Les ventes aux enchères de la Suisse et de l'Allemagne représentent respectivement 27% et 20% de celles du Royaume-Uni.

Le nombre de sociétés réalisant des montants annuels de ventes supérieurs à 20 millions d'euros est stable, 34 en 2016 (comme en 2015), en incluant les antennes locales de Christie's et Sotheby's.

Christie's et Sotheby's demeurent les deux principaux opérateurs du marché européen, malgré des résultats en net repli.

Le Royaume-Uni

Le produit des ventes passe de 4,37 en 2015 à 3,12 milliards d'euros en 2016, soit une baisse de 28,4%. En tenant compte de la variation du cours de la livre entre 2015 et 2016¹, le recul, exprimé en livres sterling, est moins fort (-19,4%).

Le nombre de sociétés de ventes aux enchères, qui avait augmenté en 2014 pour se stabiliser en 2015, est resté stable en 2016 (391 opérateurs actifs dans le secteur «Art et objets de collection»). Ils ont réalisé un montant de ventes moyen par opérateur de 8 millions d'euros (6,5 millions de livres), contre 11,2 millions d'euros en 2015.

Comme en 2015, le recul du Royaume-Uni, qui représente désormais 12% du marché mondial (contre 14,5% en 2015 et 16,8% en 2014), est principalement lié aux baisses des deux leaders anglo-saxons qui concentrent 66% du montant total des ventes du marché britannique. En 2016 : Christie's voit ses ventes diminuer de 17% (-7% en livres sterling) et Sotheby's de 38% (-30% en livres sterling).

Au-delà de ce duo de tête, la plupart des opérateurs du top 10 britannique connaissent une baisse de leurs ventes en 2016. Bonham's recule ainsi de 41% (33% en livres sterling) pour atteindre 149 millions d'euros, sur la même tendance que l'ensemble de ses autres bureaux dans le monde. En quatrième position, Phillips de Pury totalise 117 millions d'euros de ventes et perd 22% (-12% en livres sterling), alors même que sa stratégie axée sur une spécialisation dans l'art contemporain, lui avait permis de progresser de 164% en 2015 sur un marché britannique déjà en recul.

De la cinquième à la dixième place, des opérateurs réalisant entre 20 et

¹. En 2015, 1 livre = 1,38 euro; en 2016, 1 livre = 1,22 euro.

50 millions d'euros d'adjudications connaissent aussi des progressions diverses souvent en lien avec leurs spécialités. Trois maisons spécialistes dans les collectibles progressent en livres sterling : Fellows & Sons (collectibles) de 39% (+27% en euros), Coys of Kensington (véhicules de collection) de 15% (+4% en euros) et Spink & Son (monnaies) de 6% (-4% en euros). Trois autres opérateurs reculent : des spécialistes du «Fine Art» comme The Fine Art Auction Group (-27%, soit -35%

en euros) et Freeman's (-11%, soit -21% en euros), ainsi que Silvertone, l'opérateur spécialisé dans la vente de véhicules de collection (-12%, soit -22% en euros).

Malgré un net recul des ventes de «Fine Art» au Royaume-Uni, compte tenu de la contraction du marché haut de gamme nord-américain, 4 œuvres parmi les 20 plus hautes enchères de 2016 au plan mondial (contre 1 en 2015) ont néanmoins été adjugées à Londres en 2016 (3 chez Christie's et 1 chez Sotheby's).

Les 10 principales maisons de ventes au Royaume-Uni en 2016

Rang	Lieu de vente	Montant total adjugé (en euros)		Variation (en euros)	Montant total adjugé (en livres sterling)		Variation (en livres sterling)
		2015	2016		2015	2016	
1	Christie's Londres	1 299 M€	1 074 M€	-17%	943 M£	877 M£	-7%
2	Sotheby's Londres	1 600 M€	994 M€	-38%	1 161 M£	812 M£	-30%
3	Bonham's Londres	252 M€	149 M€	-41%	183 M£	122 M£	-33%
4	Phillips de Pury & Company londres	149 M€	117 M€	-22%	108 M£	95 M£	-12%
5	Spink and Son	48 M€	46 M€	-4%	35 M£	37 M£	6%
6	Coys of Kensington	38 M€	39 M€	4%	28 M£	32 M£	15%
7	Silvertone	36 M€	28 M€	-22%	26 M£	23 M£	-12%
8	The Fine Art Auction Group (Dreweatts & Bloomsbury)	37 M€	24 M€	-35%	27 M£	20 M£	-27%
9	Fellows & Sons	18 M€	22 M€	27%	13 M£	18 M£	39%
10	Freeman's	26 M€	21 M€	-21%	19 M£	17 M£	-11%
TOTAL 10 premiers opérateurs		3 503 M€*	2 513 M€	-28,3%	2 542 M£	2 052 M£	-19,3%
Total Royaume-Uni		4 366 M€	3 126 M€	-28,4%	3 168 M£	2 553 M£	-19,4%
Part des 10 premiers opérateurs dans le montant total adjugé au Royaume-Uni		80%*	80%				

* Montant et part correspondant au Top 10 de l'année 2015

1243 000 € ►

Marcel Duchamp
(1887-1968)

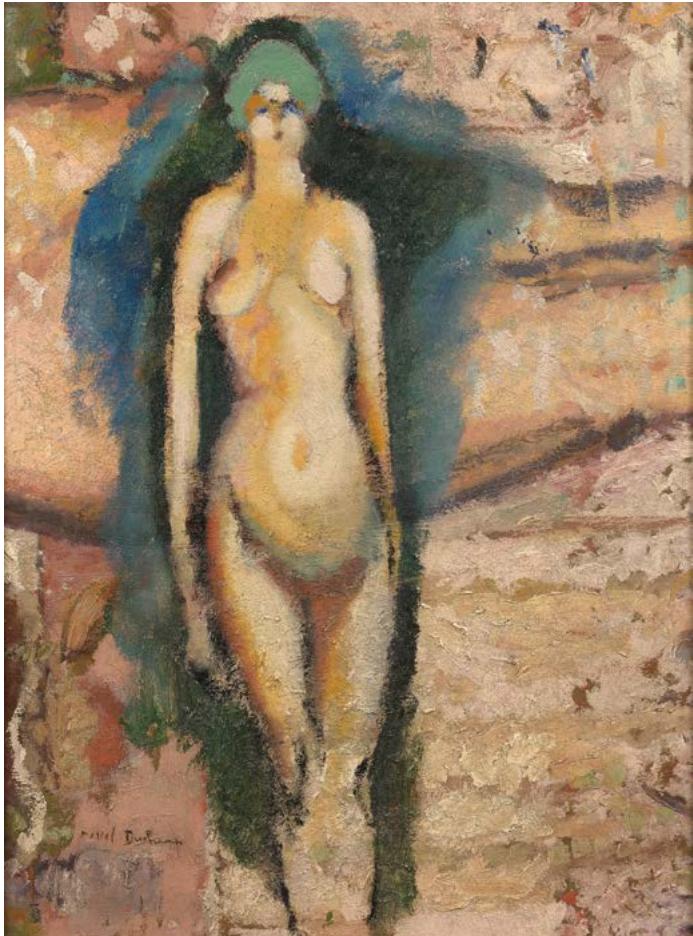
Nu sur nu (nu aux cheveux verts),
1910-1911

Huile sur panneau parqueté,
65 x 51 cm

Cœuvre classée Trésor national
Paris, Artcurial, 6 juin

Record mondial pour une
peinture de Marcel Duchamp
vendue aux enchères

© Artcurial



La Suisse

La Suisse, berceau des plus prestigieuses ventes de bijoux, est stable en termes de ventes depuis 2013, renoue avec la croissance en 2016 et réalise 829 millions d'euros d'adjudications (+4,3%). C'est le meilleur taux de croissance parmi les grands marchés européens.

Le marché des ventes aux enchères est concentré, Christie's et Sotheby's réalisant 68% du produit des ventes

suisses (67% en 2015). En 2016, la Suisse est un des seuls pays où les deux leaders sont en croissance : les ventes de Sotheby's Genève progressent de 3% pour atteindre 293 millions d'euros d'adjudications, et celles de Christie's Genève 18% pour atteindre 259 millions d'euros. Au-delà du centre de Genève, Sotheby's affiche également 53% de croissance sur la place secondaire de Zurich où sont réalisées

les vacances de «Fine Art», tandis que Christie's y est en recul de 41 %. La croissance suisse repose donc sur la performance de Christie's et de Sotheby's, dont 99% du montant de leurs ventes en Suisse sont des ventes de joaillerie.

Très loin derrière ces deux acteurs internationaux, les opérateurs nationaux affichent des résultats d'activité à la baisse (-15% pour Galerie Kornfeld und Cie, -55% pour Antiquorum). La croissance du marché suisse repose donc sur la performance de Christie's et Sotheby's.

L'Allemagne

L'Allemagne voit le montant de ses ventes décroître de 25,8% en 2016, lequel atteint 632 millions d'euros d'adjudications contre 852 millions d'euros en 2015. Elle perd sa cinquième place mondiale au profit de la Suisse.

Plus d'un tiers de cette baisse s'explique par la cessation d'activité du leader du marché, Auctionata. Cet opérateur, qui avait été créé en 2012 et avait fusionné en 2016 avec Paddle 8, une autre société de ventes sur internet de nationalité américaine, connaissait une croissance exponentielle accompagnée d'une internationalisation de son activité suite à d'importantes levées de fonds. En 2015, la croissance allemande avait été très largement portée par sa fulgurante progression (+154% entre 2014 et 2015, pour un montant de 80 millions d'euros, soit

près de 10% du marché allemand). Ses ventes ramenées à 20 millions d'euros en 2016¹, ont significativement contribué au recul des ventes de l'Allemagne.

Par ailleurs la baisse des ventes, sur ce marché allemand, toujours relativement fragmenté en l'absence des deux leaders anglo-saxons, résulte aussi de celles des autres principales sociétés allemandes. Si les ventes de Villa Grisebach le premier acteur du marché se maintiennent à 55 millions d'euros, celles de Ketterer Kunst Berlin et Fritz Rudolf Künker, respectivement deuxième et troisième, reculent de 18% et 19% à 44 et 42 millions d'euros. De même, Lempertz enregistre une diminution de 9% de ses adjudications.

Le marché allemand, qui s'articule principalement autour de sociétés proposant des ventes de «Fine Art» s'est donc fortement contracté en 2016.

La France

Avec 1,69 milliard d'adjudications (frais inclus) en «Art et objets de collection» et une hausse de 3,6% de son activité en 2016, la France continue sur une bonne dynamique entamée en 2015 (+6%) et reste le deuxième pays de ventes aux enchères en Europe. La chute des ventes au Royaume-Uni lui permet de consolider sa part de marché.

1. La société a été mise en cessation de paiements début 2017.

Artcurial, avec 6% de croissance en 2016 et un montant total adjugé de 200 millions d'euros, est à la quinzième place mondiale juste derrière Dorotheum qui, particulièrement prospère en 2016, affiche une croissance de 30%, comparé à 2015.

La France place 12 opérateurs parmi les 100 premières sociétés mondiales, soit 10% des sociétés si

l'on exclut les filiales françaises de Christie's, Sotheby's et Bonham's. Outre Artcurial, première société française, l'OVV Pierre Bergé et Associés, la deuxième société française en 2015, se place au 43^e rang mondial avec 42,4 millions d'euros et l'OVV Beaussant-Lefèvre avec 13,4 millions d'euros d'adjudications (frais inclus) est la dernière à s'insérer dans le top 100 au 100^e rang.

▼ 2 100 000 €

**Bernard Boutet de
Monvel**

S.A.R. Le Maharadjah d'Indore

Record mondial pour l'artiste

Paris, Sotheby's, 5 avril

© Sotheby's Digital Studio



3 L'ANALYSE DU MARCHÉ PAR OPÉRATEURS

Les 20 premiers opérateurs de ventes aux enchères sur le secteur «Art et objets de collection» dans le monde en 2016 (classement par produit des ventes publiques, frais inclus, en M€)

Rang	Opérateur	Pays / implantation	Montant total adjugé		Variation	Nombre de ventes	
			2015	2016		2015	2016
1	Christie's	Royaume-Uni	5 830	4 343	-26%	398	362
2	Sotheby's	Etats-Unis	5 396	3 749	-31%	285	309
3	Poly International Auction Co.,Ltd	Chine	1 187	1 152	-3%	14	13
4	Heritage Auction Galleries	Etats-Unis	780	768	-1%	128	130
5	Beijing Council International Auction Co.,Ltd	Chine	319	705	121%	4	5
6	China Guardian Auctions Co., Ltd.	Chine	645	655	2%	8	5
7	Seized Assets Auctioneers	Etats-Unis	211	601	185%	130	171
8	Bonham's	Royaume-Uni	533	407	-24%	337	257
9	RM Auctions Group	Canada	535	407	-24%	15	9
10	Mecum Auction	Etats-Unis	193	328	70%	12	21
11	Phillips de Pury & Company	Etats-Unis	390	323	-17%	39	36
12	Xiling Yinshe Auction Co., Ltd	Chine	298	268	-10%	5	4
13	Gooding & Company	Etats-Unis	168	211	26%	3	3
14	Dorotheum	Autriche	155	201	30%	196	142
15	Artcurial	France	189	200	6%	102	122
16	Barrett-Jackson Auction Company	Etats-Unis	188	174	-7%	4	5
17	Guangzhou Huayi International Auctions Co.,Ltd.	Chine	141	150	7%	3	4
18	Lauritz Christensen Auctions	Danemark	145	144	-1%	300	300
19	Dongzheng Auction	Chine	91	143	57%	4	4
20	Beijing Hanhai Auction Co., Ltd.	Chine	91	127	40%	6	4
TOTAL			17 557*	15 056	-14%	1 952	1 906
Part des 20 premiers opérateurs dans le montant total adjugé dans le monde			58,4%*		57,3%		
Total Monde			30 041	26 264			

* Montant et part correspondant au Top 20 de l'année 2015

3.1 57 % 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 2015. Seules deux sociétés (chinoises) entrent dans le classement au détriment d'une société chinoise et d'une américaine. 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» reste très concentré. Avec 15,1 milliards d'euros d'adjudications en 2016, les 20 premiers opérateurs réalisent 57% du montant total des ventes.

Toutefois, cette part du montant des ventes réalisée par les 20 premières sociétés fléchit en 2016 : 57% contre 58% en 2015 et 60% en 2014. La baisse du montant cumulé de leurs adjudications est effectivement plus prononcée que celle observée au plan mondial (-14%, contre 12,6%) et est essentiellement liée à la contraction des ventes les plus prestigieuses du secteur «Fine Art». Sur les 10 sociétés enregistrant une baisse du montant de leurs ventes, 8 sont occidentales et 2 chinoises. Les deux premiers opérateurs du classement, Christie's et Sotheby's – dont le montant des ventes est en forte baisse et représente plus de la moitié de celui des 20 premières sociétés – participent

grandement à la tendance baissière du classement.

Sept sociétés américaines composent ce classement, soit 1 de moins qu'en 2015, une société canadienne, 7 sociétés chinoises (soit 2 de plus qu'en 2015) et 5 européennes (2 anglaises, 1 française, 1 autrichienne et 1 danoise).

Le nombre total de ventes effectuées en 2016 par les opérateurs de ce classement baisse également, mais dans une proportion moins forte que leurs montants d'adjudications (-2% contre -14%), témoignant ainsi d'une baisse du produit moyen par vente : 7,9 millions d'euros en 2016 contre 9 millions d'euros en 2015.

Toutefois, ce produit moyen de ventes recouvre de fortes disparités entre opérateurs. Ainsi, les produits de ventes par vacation sont de l'ordre de 80 millions d'euros pour certains opérateurs chinois (Poly International Auction, Beijing Council International Auction, China Guardian Auctions) qui organisent un nombre de vacations très inférieur à celui des sociétés occidentales¹, à 15 millions d'euros pour Christie's France et 3 millions d'euros pour Artcurial.

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.



3150 000 €

Masque en ivoire, Lega,
République démocratique
du Congo

Record mondial
pour une œuvre Lega

Record pour une œuvre d'art
africain en France en 2016

Paris, Sotheby's, 22 juin

© Sotheby's Digital Studio

Parmi les sociétés étrangères ayant réalisé significativement moins de ventes en 2016, on note Dorotheum (142 en 2016, contre 196 en 2015) et Bonham's (257 ventes contre 337 en 2015).

Le tassement de la concentration du marché sur les 20 premiers opérateurs s'inscrit dans un contexte de baisse des ventes du segment du

très haut de gamme du «Fine Art»; 82 œuvres ont été vendues plus de 10 millions de dollars dans le monde en 2016, contre 160 en 2015 et 116 en 2014¹. Par ailleurs, aucune vente n'a dépassé les 100 millions de dollars en 2016 contre 3 ventes en 2015.

1. Chiffres issus du rapport Artprice, *Le Marché de l'art en 2016*.

Le léger fléchissement de la concentration du marché s'observe également dans le volume d'affaires cumulé réalisé par les 10 premiers artistes en «Fine Art» : un peu plus de 2 milliards de dollars en 2016 contre plus de 3 milliards en 2015. Ces chiffres donnent la mesure de l'importance des transactions haut de gamme, réalisées lors des ventes prestigieuses des grands opérateurs, dont Christie's et Sotheby's.

Avec 355 M\$ de ventes publiques en 2016, c'est l'artiste chinois Zhang Daqian en art moderne qui génère le volume d'affaires le plus élevé, prenant ainsi la première place à Pablo Picasso, le leader en 2015. Quatre artistes chinois sont présents dans ce classement des 10 volumes d'affaires les plus importants en «Fine Art» alors qu'aucun n'y figurait en 2015, ce qui témoigne de la vitalité du marché chinois et des ventes des artistes chinois en 2016. L'année 2016 marque l'arrêt des records de ventes aux enchères des deux leaders anglo-saxons. Elle les a conduits à développer des ventes du segment «moyen de gamme» (ventes inférieures à 2 millions de dollars) privilégiant des opérations moins spectaculaires mais potentiellement plus lucratives. Les ventes du très haut de gamme présentent effectivement des risques financiers élevés, notamment du fait de la pratique des garanties de prix accordée aux vendeurs. Cette stratégie d'investissement sur le segment du moyen de gamme présente,

par ailleurs, l'avantage d'ouvrir les ventes à une clientèle élargie.

Enfin, les baisses du montant des ventes aux enchères publiques sont à mettre en regard de la progression des ventes privées, notamment pour les deux leaders anglo-saxons¹. En 2016, le montant total des ventes réalisés en gré à gré est estimé à plus de 2 milliards de dollars². Cette tendance serait plus forte parmi les opérateurs occidentaux qu'asiatiques, répondant aux attentes de confidentialité et la discréetion des grands acquéreurs.

3.2 Les deux premiers opérateurs mondiaux, Christie's et Sotheby's

Christie's creuse l'écart avec l'opérateur américain Sotheby's : près de 600 millions d'euros de montant de ventes supplémentaire à celui de son concurrent en 2016 (contre 400 millions en 2015), pour un total de ventes de 4,3 milliards d'euros contre 3,7 milliards pour Sotheby's. La baisse du montant de vente aux enchères de l'opérateur britannique est moins importante que celle de sa concurrente : -26% contre -31%.

Avec 8 milliards d'euros de produits de ventes cumulés, les deux sociétés réalisent 54% du montant total des 20 premières sociétés

1. Voir page 204.

2. Chiffres issus du rapport Tefaf Le Marché de l'art en 2016.

**Classement des dix volumes d'affaires les plus importants par artiste en 2016
(``Fine Art``) (en M\$, frais inclus, données issues du rapport Artpice 2017, Le Marché de l'art en 2016)**

Rang	Artiste	Période	Nationalité	Produit de ventes (M\$)
1	ZHANG Daqian	Art moderne	Chine	355
2	PICASSO Pablo	Art moderne	Espagne	324
3	QI Baishi	Art moderne	Chine	230
4	WU Guanzhong	Art d'après guerre et contemporain	Chine	197
5	RICHTER Gerhard	Art d'après guerre et contemporain	Allemagne	190
6	MONET Claude	Impressionnisme et post impressionnisme	France	177
7	BASQUIAT Jean-Michel	Art d'après guerre et contemporain	Etats-Unis	171
8	WARHOL Andy	Art d'après guerre et contemporain	Etats-Unis	163
9	FU Baoshi	Art moderne	Chine	158
10	CUI Ruzhuo	Art d'après guerre et contemporain	Chine	122
Total				2087

(15,1 milliards). Cette proportion baisse de 10 points par rapport à 2015. La tendance à la concentration du marché aux mains de ces deux opérateurs, observée depuis plusieurs années, s'inverse donc en 2016. La part de leur produit de vente était de 62% en 2014 et de 58% en 2013.

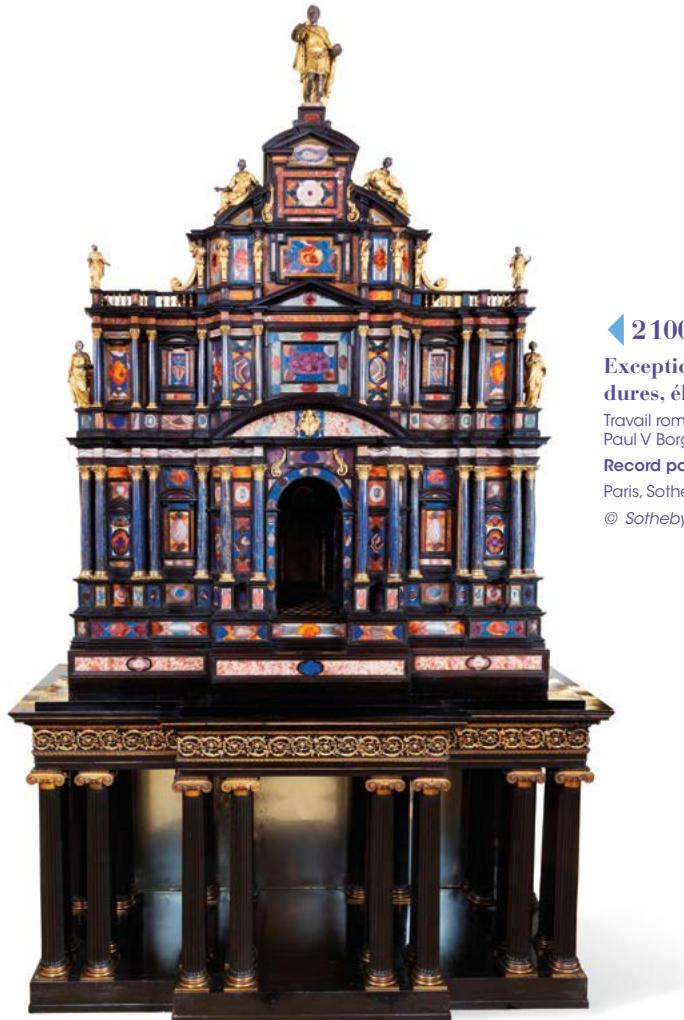
De la même manière, la part du produit mondial «captée» par les deux maisons de ventes diminue en 2016, à 31 % contre à 37 % en 2015.

Les deux sociétés maintiennent toutefois leur avance sur le troisième opérateur du classement, Poly International Auction, dont le montant des ventes à 1,1 milliard d'euros d'adjudications, soit un quart du montant total de chacun

des deux leaders mondiaux, baisse également mais dans une proportion plus faible (-3%).

Sur le plan local, les deux opérateurs affichent des dynamiques similaires sur les zones européennes et américaines.

La part du marché américain est toujours prépondérante dans leur activité mais est en décroissante : 43% pour Christie's (contre 58% en 2015), 41% pour Sotheby's (contre 48%). Le transfert de leur activité s'opère plutôt vers l'Europe pour Christie's (38% de son activité en 2016 contre 32% en 2015) et plutôt vers Hong Kong pour Sotheby's (18% contre 12% en 2015). Dans le détail, malgré une baisse d'activité de 17% de son montant de ventes, la place



◀ 2 100 000 €

Exceptionnel cabinet en pierres dures, ébène, bronze doré et argenté

Travail romain, vers 1620, provenant du pape Paul V Borghèse

Record pour une pièce de mobilier romain

Paris, Sotheby's, 20 septembre

© Sotheby's Digital Studio

londonienne de Christie's gagne 3 points dans la part d'activité des filiales de la société (à 25 %), tandis que Genève gagne 2 points (à 6 %) et Paris 1 point (à 5 %). Inversement Sotheby's voit la part de sa place londonienne décroître de 3 points, à 27 %, tandis que celle de Hong Kong gagne 6 points à 18 %.

À l'image de son concurrent britannique, l'évolution est également favorable aux filiales de Sotheby's à Paris et à Genève, contribuant ainsi à la croissance de leur activité en 2016.

Enfin, à Milan, la situation est également homogène pour les deux opérateurs, avec une forte baisse du montant des ventes réalisée dans cette ville.

Ainsi, pour les deux opérateurs, après Londres en 2015, qui affichait de fortes baisses de son activité – et qui en 2016 enregistre à nouveau une baisse –, c'est au tour de New York en 2016 d'afficher une forte baisse, -43% pour Christie's, -41% pour Sotheby's.

La stratégie de développement de leur activité en Asie donne des résultats contrastés. Hong Kong, troisième place de marché pour les deux opérateurs, voit son activité décroître de 10% pour Christie's (après une forte croissance en 2015) et se maintenir pour Sotheby's (+3%). L'activité de Christie's est également en forte baisse à Shanghai (-56,5%). En 2016, pour ces deux opérateurs, les ventes en Chine sont celles de Hong Kong, celles en Chine continentale restant marginales et en retrait par rapport à 2015.

Inversement en Inde, où Christie's avait organisé sa première vente en 2014, l'opérateur voit en 2016

ses ventes progresser à nouveau (+39% à 19 millions d'euros), et ce après une belle croissance en 2015 (+50%).

En 2015 Sotheby's a ouvert un bureau à Mumbai mais aucune vente n'y a été enregistrée en 2016, ce bureau ayant pour objet de collecter des objets en vue de les intégrer dans ses ventes internationales.

Au Moyen-Orient, le produit des ventes de Christie's reste modeste (24 millions d'euros) mais en légère croissance, +6%, tandis qu'aucune vente de Sotheby's n'a été réalisée en 2016 à Doha ni au Qatar.

Ainsi, alors que, en 2015, les deux opérateurs plaçaient 19 ventes parmi les 20 enchères les plus élevées dans le monde ils n'en placent plus que 14 en 2016. À l'inverse, 5 ventes ont été réalisées dans le top 20 mondial des enchères en 2016 par une société chinoise contre une seule vente en 2015.

Résultats de Christie's et de Sotheby's sur les principales places mondiales de marché en 2015 et 2016 (montants en M€, frais inclus)

Lieu de vente	Christie's			Sotheby's		
	2015	2016	Variation	2015	2016	Variation
New York	3 252	1 847	-43%	2 586	1 524	-41%
Londres	1 299	1 074	-17%	1 600	994	-38%
Hong Kong	702	631	-10%	663	686	3%
Suisse	231	266	15%	292	304	4%
Paris	228	246	8%	207	217	5%
TOTAL Monde	5 830	4 343	-26%	5 396	3 749	-31%

Classement des 10 enchères les plus élevées sur le secteur «Fine Art» en 2016
 (en M€, frais inclus, données issues du rapport Artprice 2017, Le Monde de l'art en 2016)

Rang	Artiste	Oeuvre	Résultat (M\$)	Opérateur
1	MONET Claude	Meule (1891)	81	Christie's New York
2	KOONING de Willem	Untitled XXV (1977)	66	Christie's New York
3	PICASSO Pablo	Femme assise (1909)	63	Sotheby's London
4	RUBENS Peter Paul	Lot and his Daughters	58	Christie's London
5	BASQUIAT Jean-Michel	Untitled (1982)	57	Christie's New York
6	MODIGLIANI Amedeo	Jeanne Hébuterne (au foulard) (1919)	56	Sotheby's London
7	MUNCH Edvard	Pikene på broen (girls on the bridge) (1902)	54	Sotheby's New York
8	REN Renfa	Five Drunken Kings Return on Horses	44	Poly International Auction Beijing
9	CUI Ruzhuo	The Grand Snowing Mountains (2013)	40	Poly Auction Hong Kong Hong Kong
10	TWOMBLY Cy	Untitled (New York City) (1968)	37	Sotheby's New York

Les ventes de gré à gré constituent depuis 2010 un axe de développement stratégique pour ces deux leaders. Après avoir connu une forte croissance entre 2009 et 2014, supérieure à celle des ventes publiques, puis un ralentissement en 2015, 2016 marque à nouveau une forte hausse pour Christie's : 936 millions de dollars (contre 851 millions en 2015), soit 15 % des ventes, tandis que Sotheby's a annoncé également une forte hausse des ventes privées pour 2016¹ (583 millions de dollars de ventes privées en 2016, soit 14 % de son activité de vente

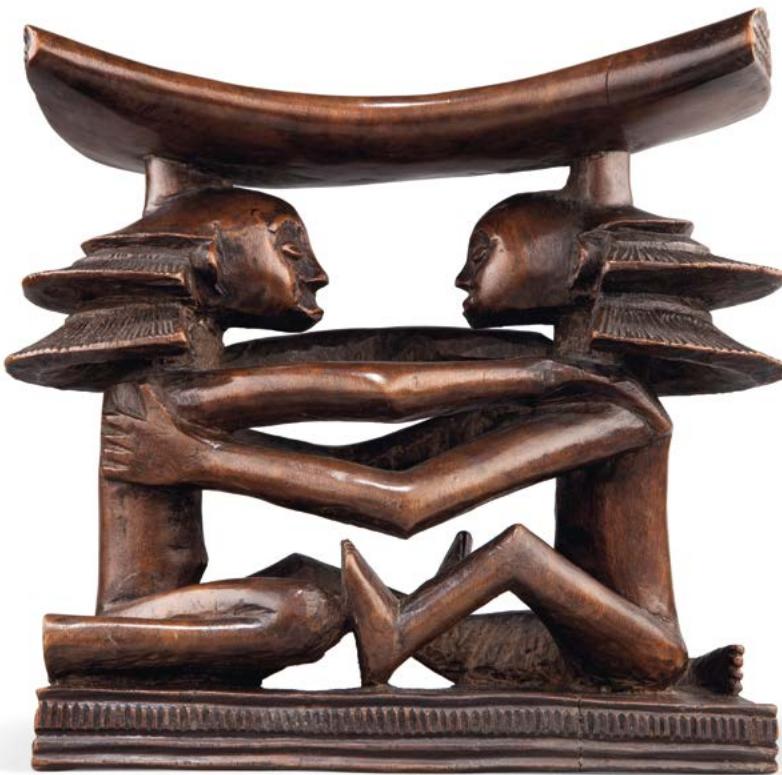
publiques et privées, +2 points par rapport à 2015)².

Les moindres coûts d'organisation et de marketing, l'évolution de la demande d'une certaine clientèle de haut de gamme, la valorisation de la connaissance des attentes des clients des ventes aux enchères constituent des leviers favorables au développement des ventes privées.

Les ventes totalement dématérialisées (dites «en ligne») de Christie's, bien que ne représentant qu'une très faible part de son activité de ventes aux enchères, ont, selon cette société, doublé en 2016 : environ

1. Amy Cappellazzo, responsable chez Art Agency Partners (société de conseil dans le domaine de l'art, rachetée par Sotheby's), cité dans Les Echos, article du 25 janvier 2017.

2. Données issues du rapport Art Basel, The Art Market 2017.



▲ 1900 000 €

**Appui-tête Luba-Shankadi,
République démocratique du Congo, Bois**

Record mondial

17,5 x 17,2 cm.

Provenance : Charles Ratton, Paris, France (#549)

Collection Madeleine Meunier, Paris, France, avant 1964

Paris, Millon, en collaboration avec Christie's, 15 décembre

Expert : Renaud Vanuxem

© Courtesy Millon

50 millions de dollars pour un total de ventes sur Internet («en ligne» et «live» c'est-à-dire adossées à une vente physique) de 67 millions de dollars¹. 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. Ces ventes permettent d'élargir sa base de clientèle et de faciliter l'entrée d'un nouveau public dans l'univers de la marque Christie's. Selon ses indications, 80 % des acheteurs des ventes «online» sont des nouveaux acquéreurs.

Sotheby's n'a pas réalisé en 2016 de ventes totalement dématérialisées, mais seulement des ventes «live auctions».

1. Idem.

3.3 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 affiche une forte stabilité par rapport à 2015 : deux sociétés entrent dans le classement. Celui-ci est, par ailleurs, identique pour les 4 premières sociétés. Le seuil d'entrée dans ce classement s'élève à 127 millions d'euros.

3.3.1 Sept sociétés sont basées en Amérique du Nord

Sept sociétés américaines contre 8 en 2015 sont présentes dans ce classement.

Heritage Auction Galleries est le deuxième opérateur américain après Sotheby's. La société, basée à Dallas et spécialisée dans la vente de «collectibles», enregistre un léger tassement de son activité en 2016 (-1%) avec 768 millions d'euros d'adjudications. La société, qui a décidé de basculer une partie de ses activités en ventes totalement dématérialisées, a réalisé, en 2016, 40% de ses ventes en ligne contre 30% en 2015.

Seized Assets Auctioneers, spécialisée dans les ventes totalement dématérialisées en joaillerie et orfèvrerie, confirme son ascension : avec un volume d'affaires de 600 millions d'euros en 2016, la société enregistre la plus belle performance du classement (+185%). En gagnant 4 places, elle devance ainsi pour la première fois, Phillips de Pury & Company qui voit son activité décroître dans des proportions proches de celle du marché américain (-17%).



◆ 715800 €

Martin Barré (1924-1993)

63-F-5, 1963

Acrylique

Provenant de la collection Michel Fedoroff

Paris, Artcurial, 28 novembre 2016

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

© Artcurial

Ce dernier opérateur réalise l'essentiel de son activité en «Art contemporain» et a développé une activité dans les domaines de l'horlogerie, de la joaillerie, de la photo, de l'édition et du design. Ses ventes sur ses deux places de marchés sont en baisse (-22% à Londres, -15% à New York). Adoptant la stratégie suivie dès les années 1980 par Christie's et Sotheby's d'implantation à Hong Kong, la société a organisé dans cette ville en 2016 sa première session de vente d'art du xx^e siècle et contemporain.

Les trois autres sociétés américaines sont spécialisées dans la dispersion de véhicules de collection et enregistrent une performance globale supérieure à la moyenne du marché en 2016 (+3%). Mecum Auction inverse la tendance à la baisse de son activité observée ces deux dernières années avec une forte progression en 2016 (+70%). Gooding & Company enregistre également une forte progression (+26%) tandis que Barret-Jackson Auction Company voit son activité se tasser (-7%). Au Canada, RM Sotheby's (antérieurement RM Auctions dont 25% du capital avait été racheté par Sotheby's en 2014) spécialisé dans la vente de véhicules de collection, voit son montant de vente baisser de 24% en 2016 après une forte progression en 2015 (50%).

3.3.2 Sept sociétés sont basées en Chine

Après la forte hausse du montant de ses ventes en 2015, l'activité du troisième opérateur mondial, Beijing Poly International Auction, se stabilise en 2016 à 1,2 milliard d'euros d'adjudications (-3%). La part de son activité réalisée à Pékin diminue (69%, -11 points par rapport à 2015) au profit de celle de Hong Kong (29% de son activité contre 22% en 2015) confirmant la place grandissante de cette ville dans les ventes aux enchères. Poly International Auction place deux ventes parmi les 10 plus hautes adjudications réalisées dans le monde en 2016¹. La première vente témoigne du poids toujours prépondérant de l'art traditionnel dans le marché du «Fine Art» chinois, poids basé sur la rareté et la qualité des œuvres. «La peinture et la calligraphie chinoises» (art traditionnel chinois, à savoir l'encre de Chine sur papier Xuan, soie et éventails) représentent 81 % du «Fine Art» chinois en 2016 (-1 point par rapport à 2015)². La deuxième vente - réalisée à Hong Kong - témoigne des beaux succès des artistes contemporains chinois lesquels bénéficient de l'essor de Hong Kong, place forte du marché de l'art asiatique et occidental.

1. Deux ventes d'œuvres d'artistes chinois : une de Ren Renfa pour 44 millions de dollars (Five Drunken Kings Return on Horses, du xiii^e-xvi^e siècle), une de Cui Ruzhuo pour 40 millions de dollars (The Grand Snowing Mountains, une œuvre datant de 2013).

2. Chiffre issu du rapport Artprice 2017, Le Marché de l'art en 2016.

Beijing Council International Auction Co., troisième opérateur chinois en 2015, passe à la seconde position des sociétés chinoises en 2016 grâce à une hausse de son activité en 2016 (+121%). La société a réalisé la plus belle vente dans le secteur des maîtres anciens et du xix^e siècle¹ ainsi que quelques belles ventes dans les domaines de l'art ancien, de l'art moderne et de la haute joaillerie chinoise.

China Guardian Auctions Co., deuxième opérateur chinois en 2015 avec une stabilisation de son activité, passe à la troisième position.

Xiling Auction, 4^e société chinoise, a enregistré une baisse d'activité en 2016. La société avait été pionnière dans l'organisation de ventes d'œuvres d'art occidentales en 2015, les «Modern and Contemporary Western Master Paintings», pratique suivie depuis par d'autres grandes maisons de ventes chinoises, témoignant ainsi de l'internationalisation de la vision de l'art des collectionneurs chinois de plus en plus ouverts à l'acquisition d'œuvres d'art occidentales.

Dongzheng Auction, absente du classement en 2015, se hisse à la 19^e place grâce une hausse de 57% de son activité.

3.3.3 Quatre opérateurs sont basés en Europe

Le produit des ventes de Bonham's continue, à nouveau, de se contracter fortement en 2016 (-24%) après la baisse enregistrée en 2015 (-22%). Cette société, très active sur les segments des «Maîtres anciens» et des «Objets de collection» (joaillerie, véhicules de collection...), voit son activité reculer pour toutes ses filiales hormis celle de Hong Kong qui affiche une forte croissance (+67%). Londres (-41%), New York (-24%) concentrent à elles deux près des trois quarts de l'activité de l'opérateur.

Artcurial, avec une croissance de 6 % de son montant de ventes, occupe la 15^e place du classement.

Dorotheum, basée à Vienne est spécialisée dans les ventes de maîtres anciens. Grâce à une croissance soutenue du montant de ses ventes de 30% en 2016, tirée par des ventes élevées tant en art ancien qu'en véhicules de collection et en art moderne, la société monte à la 14^e place du classement.

Lauritz Christensen Auctions, société danoise, voit le montant de ses ventes se stabiliser en 2016, à 144 millions d'euros. La société avait basculé au début des années 2000 toutes ses activités de ventes aux enchères sur son site internet.

¹. Wu Zhen (1280-1354), Listening to the Rain in The Mountain, encré sur papier, 1338, adjugé pour 25 millions de dollars.

4 SYNTHÈSE

Après trois années de progression continue, le marché de l'art aux enchères recule de 12,6% en 2016, passant à 26 milliards d'euros en 2016. Cette contraction du marché s'inscrit donc dans le contexte d'une forte baisse des ventes aux enchères de Fine Art, laquelle a été estimée entre -18,7% et -26% en 2016¹.

En 2016, les deux grands marchés occidentaux des enchères se contractent fortement, du fait des baisses très significatives des ventes d'art moderne et contemporain : les ventes aux enchères aux États-Unis diminuent de 24% (8,4 milliards d'euros) et celles du Royaume-Uni de 28% (4,4 milliards d'euros). À l'inverse, la Chine reprend la première place mondiale après une hausse de ses ventes de 7% (9,6 milliards d'euros, soit 35% du marché, contre 32% pour les États-Unis).

La concentration des ventes, qui s'était rétractée en 2015, est stable en 2016 : les 20 premiers opérateurs mondiaux réalisent 57% du montant total des ventes. Elle reste assez tributaire des résultats de quelques ventes prestigieuses.

Les marchés stables ou en progression que sont la Chine, la Suisse et la France sont moins ou peu dépendants des grandes ventes de prestige du «Fine Art». La Chine, où le marché des enchères reste

largement centré sur les œuvres d'art extrême-orientales et qui laisse une place importante aux collectionneurs, enregistre une progression. La Suisse reste la place des grandes ventes de joaillerie lesquelles ont progressé en 2016.

Au plan mondial et en comparaison avec les autres marchés occidentaux, la progression de près de 4% de la France en 2016 apparaît donc comme une assez bonne performance lui permettant de renforcer sa part de marché internationale (6%, contre 5% en 2015).

1. Tefaf Art Market, report 2017 : -18,75%;
Art Basel, The Art market 2017 : -26%

Chapitre 3

Le cadre juridique, droit et déontologie

1 DE LA DISTINCTION DÉONTOLOGIQUE ENTRE OPÉRATEUR DE VENTES VOLONTAIRES ET COMMISSAIRE-PRISEUR	211	3 L'ANALYSE DU CVV SUR LA QUALIFICATION JURIDIQUE DES SITES DE SERVICES D'ENCHÈRES	217
		Vente aux enchères publiques et courtage aux enchères	217
		La démarche d'analyse	218
2 L'ÉVOLUTION LÉGISLATIVE EN MATIÈRE DE CIRCULATION DES BIENS CULTURELS	214	4 CHRONIQUE D'ACTUALITÉ FISCALE DE 2016	220
Un dispositif de protection des trésors nationaux	214	Taxe forfaitaire sur les métaux précieux, les bijoux, les objets d'art, de collection et d'antiquité	220
La loi n° 2016-731 du 3 juin 2016 et la loi LCAP du 7 juillet 2016	215	Impôt sur les bénéfices	222

Le chapitre 3 du rapport annuel d'activité du CVV est consacré traditionnellement à l'analyse juridique du secteur. Cette année, ce chapitre se concentre sur quatre sujets, à savoir la distinction déontologique entre opérateur de ventes volontaires et commissaire-priseur; les évolutions de la législation en matière de circulation des biens culturels; l'approche du CVV concernant les sites de services d'enchères en ligne; enfin les points saillants de l'actualité fiscale 2016.

1 De la distinction déontologique entre opérateur de ventes volontaires et commissaire-priseur

La vente aux enchères publiques présente plusieurs spécificités, au nombre desquelles figure la manière dont, au terme d'un processus de confrontation d'enchères, l'acquéreur est désigné et le prix fixé. L'objectivité et la transparence de ce processus, entre les différents enchérisseurs, d'une part, et entre le vendeur et les enchérisseurs, d'autre

part, sont consubstantielles à la vente aux enchères publiques. Elles justifient que la pratique de cette activité soit confiée à une catégorie particulière de personnes physiques ou morales, arbitres et garantes du bon déroulement des opérations. Il s'agit là d'un des fondements du monopole professionnel des ventes aux enchères publiques conféré aux commissaires-priseurs. En mettant partiellement fin à ce monopole, la loi de 2000 a créé deux régimes distincts pour les ventes judiciaires et pour les ventes volontaires. Ces dernières, globalement assimilées à une activité sinon commerciale du moins libérale, alors que les ventes judiciaires ressortissent au service public de la justice, ont vu leur organisation et leur réalisation confiées à des structures *ad hoc*, les sociétés de ventes volontaires, à forme et à objet imposés, et leur direction confiée à des personnes habilitées à diriger les ventes, la dénomination de «commissaire-priseur» ayant été réservée aux ventes judiciaires.

Cette dichotomie a été préservée par la loi du 20 juillet 2011 de liberalisation des ventes aux enchères publiques, qui confie l'organisation et la réalisation des ventes volontaires aux opérateurs de ventes volontaires, personnes physiques ou

morales, et la direction aux commissaires-priseurs de ventes volontaires, dénomination rétablie pour cette dernière catégorie de ventes. Si le public peut avoir le sentiment de ne s'adresser qu'à une seule et même personne, notamment lorsque le commissaire-priseur est le seul ou le principal entrepreneur de l'opérateur, la loi distingue ainsi clairement opérateur de ventes volontaires et commissaire-priseur, investi, pour l'un, d'une mission d'organisation de la vente et, pour l'autre, d'une mission de garant de la vente et encourant des responsabilités, y compris disciplinaires, différentes.

Le code de commerce confie au commissaire-priseur les missions de direction de la vente aux enchères, d'adjudication du bien au mieux-disant des enchérisseurs et d'établissement du procès-verbal de la vente. Il engage sa responsabilité sur ces missions.

Tous les autres actes qui concourent à la réalisation d'une vente aux enchères publiques, du premier contact jusqu'à la mise à disposition des biens vendus, relèvent des attributions de l'opérateur. Il en va ainsi notamment de l'élaboration du mandat de vente, de la publicité de la vente et de l'information du public, du traitement des biens vendus, de leur prise en charge jusqu'à leur délivrance, incluant notamment leur vérification et leur description, de l'organisation matérielle de la vente pour ce qui concerne la gestion du lieu de vente, du transport de biens,

du personnel et des prestataires intervenant dans la vente ou encore de la gestion des fonds, incluant le traitement du paiement des acheteurs et le règlement du vendeur. Lors de ces différentes phases, opérateur de ventes volontaires et commissaire-priseur se voient imposer des règles déontologiques qui se rapportent à leurs missions légales respectives, et le Recueil des obligations déontologiques assure cette distribution.

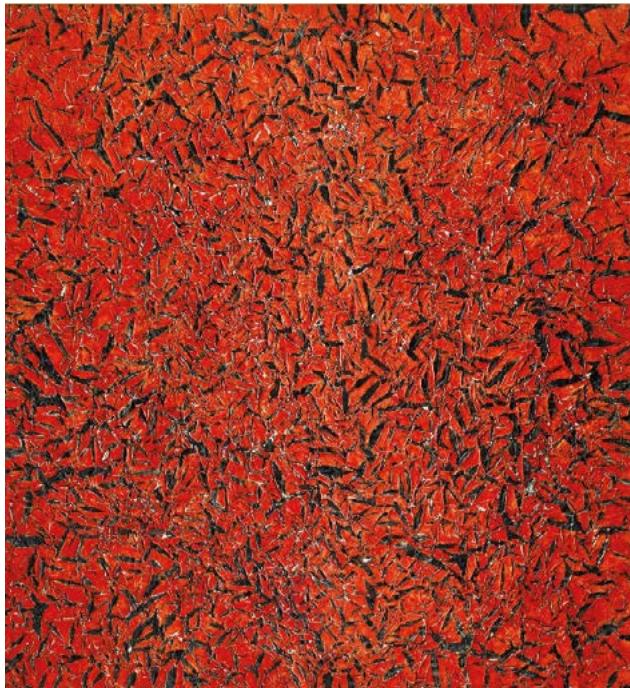
En cas de manquement à ces obligations, le Conseil des ventes veille à sanctionner la personne, opérateur ou commissaire-priseur, sur qui pèse l'obligation concernée. Une décision dans laquelle le commissaire-priseur avait été sanctionné pour un manquement à une obligation qui pesait en fait sur l'opérateur a été censurée par la cour d'appel de Paris¹. L'impossibilité de sanctionner personnellement le dirigeant de l'opérateur, en cas de manquement de celle-ci, est à cet égard problématique s'il est le véritable initiateur de l'acte sanctionné, la sanction prononcée contre l'opérateur n'ayant pas d'effet à son égard et pouvant le conduire à réitérer ses comportements au sein d'une autre structure en toute impunité.

À noter que, indépendamment de ces règles distributives spécifiques, liées à des actes précis concourant à l'organisation ou à la direction

1. Arrêté de la cour d'appel de Paris du 9 septembre 2015, 15/09427.

de la vente, le Recueil des obligations déontologiques comprend des devoirs généraux, principes fondamentaux de l'exercice professionnel, qui s'appliquent aux opérateurs de ventes volontaires comme aux commissaires-priseurs, des devoirs

de diligence, d'impartialité, de discrétion, d'indépendance et de vigilance. Régulièrement invoqués par le Conseil des ventes dans le cadre de ses décisions disciplinaires, ces principes sont appliqués en considération des faits d'espèce.



3 800 000 €

Simon Hantaï

m.a.4 (Mariale)

1960

Huile sur toile, 226 x 207 cm

Record mondial pour l'artiste

Paris, Sotheby's

© Sotheby's Digital Studio

2 L'évolution législative en matière de circulation des biens culturels

Les règles de circulation des biens culturels (articles L. 111-1 et suivants du code du patrimoine) ont connu une évolution sensible ces deux dernières années, concrétisée par trois lois : la loi n° 2015-195 du 20 février 2015 portant diverses dispositions d'adaptation au droit de l'Union européenne dans les domaines de la propriété littéraire et artistique et du patrimoine culturel; la loi n° 2016-731 du 3 juin 2016 renforçant la lutte contre le crime organisé, le terrorisme et leur financement, et améliorant l'efficacité et les garanties de la procédure pénale; la loi n° 2016-925 du 7 juillet 2016 relative à la liberté de la création, à l'architecture et au patrimoine, dite «LCAP».

Jusqu'alors, la réglementation relative à la circulation des biens culturels se caractérisait notamment, d'une part, par la présomption de la bonne foi de l'acquéreur d'un bien culturel et, d'autre part, par la finalité de protection du patrimoine national.

2.1 Un dispositif de protection des trésors nationaux

Il y a lieu de rappeler que la réglementation de la circulation des biens culturels a pour objet de

contrôler les exportations de biens culturels afin d'empêcher la sortie du territoire national de biens reconnus en tant que trésors nationaux. Elle soumet en conséquence l'exportation de ces biens, tels que définis par l'annexe 1 du code du patrimoine, à délivrance d'un certificat qui atteste qu'ils ne sont pas des trésors nationaux.

Ce dispositif de protection des trésors nationaux intervient dans un cadre européen (directive 93/7/CEE du Conseil, du 15 mars 1993, relative à la restitution de biens culturels ayant quitté illicitemen le territoire d'un État membre). Pour son application, la loi française prévoit les modalités de restitution à l'État membre d'origine des trésors nationaux qui en ont été illicitemen exportés. L'article L. 112-8 du code du patrimoine prévoyait à cet égard la possibilité d'une indemnisation du possesseur de bonne foi du trésor national dont la restitution était ordonnée dans les termes suivants : *«Le tribunal accorde, en tenant compte des circonstances de l'espèce, au possesseur de bonne foi qui a exercé la diligence requise lors de l'acquisition du bien, une indemnité équitable destinée à réparer son préjudice et qui est mise à la charge de l'État membre requérant.»* Cette «bonne foi», non qualifiée par le texte, était présumée. Or la loi du 20 février 2015, transposant la directive 2014/60/UE du Parlement européen et du Conseil du 15 mai 2014 relative à la

restitution de biens culturels ayant quitté illicitemment le territoire d'un État membre, a modifié cet article en fixant les critères de la possession de bonne foi dans les termes suivants : «*Le tribunal accorde, en tenant compte des circonstances de l'espèce, au possesseur de bonne foi qui a exercé la diligence requise lors de l'acquisition du bien, une indemnité équitable destinée à réparer son préjudice et qui est mise à la charge de l'État membre requérant. Pour déterminer si le possesseur a exercé la diligence requise, il est tenu compte de toutes les circonstances de l'acquisition, notamment de la documentation sur la provenance du bien, des autorisations de sortie exigées en vertu du droit de l'État membre requérant, de la qualité des parties, du prix payé, de la consultation ou non par le possesseur de tout registre accessible sur les biens culturels volés et de toute information pertinente qu'il aurait pu raisonnablement obtenir ou de toute autre démarche qu'une personne raisonnable aurait entreprise dans les mêmes circonstances.*». Il en résulte pour le possesseur l'obligation d'attester des diligences qu'il a entreprises dans le cadre de son acquisition. Si le domaine de cette

réforme est limité¹, cette modification du texte représente cependant une évolution significative en ce qu'elle opère un retournement de la charge de la preuve, dès lors que, en accord avec les principes de la convention Unidroit² et en contradiction avec l'article 2276 du code civil³, il est demandé au possesseur d'un bien culturel de démontrer sa bonne foi.

2.2 La loi n° 2016-731 du 3 juin 2016 et la loi LCAP du 7 juillet 2016

Ces lois sont venues à leur tour modifier le dispositif de réglementation de la circulation des biens culturels en considération du contexte particulier des conflits au Moyen-Orient et du développement du terrorisme.

Le dispositif du code du patrimoine tendait à la protection du seul patrimoine national. Les soupçons de financement du terrorisme par le trafic des biens archéologiques provenant notamment de Syrie et d'Irak ont conduit le législateur à cibler également les importations de biens culturels.

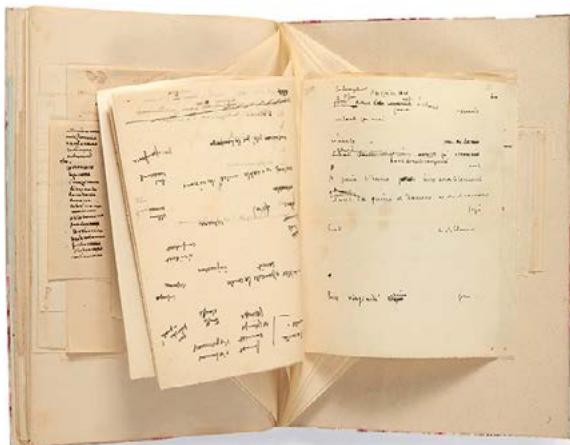
Dans cette optique, la loi du 3 juin 2016 a créé un nouveau délit, codifié à l'article 322-3-2 du code pénal⁴, qui sanctionne le commerce de

1. Elle concerne les seules demandes d'indemnisation intervenant dans le cadre de la restitution judiciaire à son État membre d'origine d'un trésor national illicitement exporté.

2. Convention d'Unidroit sur les biens culturels volés ou illicitement exportés du 24 juin 1995.

3. «En fait de meubles, la possession vaut titre.»

4. L'article 322-3-2 du code pénal dispose en son 1^{er} alinéa qu'«est puni de sept ans d'emprisonnement et de 100 000 € d'amende le fait d'importer, d'exporter, de faire transiter, de transporter, de détenir, de vendre, d'acquérir ou d'échanger un bien culturel présentant un intérêt archéologique, artistique, historique ou scientifique en sachant que ce bien a été soustrait d'un territoire qui constituait, au moment de la soustraction, un théâtre d'opérations de groupements terroristes et sans pouvoir justifier la licéité de l'origine de ce bien.».



◀ 470000 €

Stéphane Mallarmé

Les Noces d'Hérodiade. Mystère

Sans lieu ni date [1864-1898]

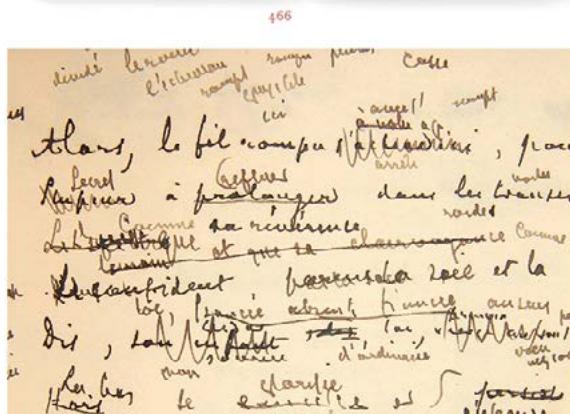
Manuscrit autographe de 116 feuillets sur papier fin de différents formats et un buvard, le tout monté dans un Volume grand in-4 : reliure souple recouverte de soie brochée à motifs floraux

Provenance : Geneviève Bonniot-Mallarmé, Maurice Chaivet. Bibliothèque de Pierre Bergé

Pierre Bergé & Associés en association avec Sotheby's, 9 novembre

Experts : Stéphane Clavreuil et Benoît Forgeot

© PBA



«biens culturel présentant un intérêt archéologique, artistique, historique ou scientifique» soustrait «d'un territoire qui constituait, au moment de la soustraction, un théâtre d'opérations de groupements terroristes» lorsque la personne poursuivie ne peut justifier la licéité de l'origine du bien.

Outre qu'il crée une nouvelle situation où il est fait obligation au possesseur d'un bien culturel de démontrer l'origine licite de sa possession, cet article ouvre le

champ de la protection des biens culturels qu'opère la loi française à un patrimoine étranger, non communautaire.

Ce mouvement a été renforcé par la loi LCAP qui a introduit dans le code du patrimoine (articles L. 111-8 à L. 111-11) un dispositif de contrôle des importations de biens culturels, destiné à lutter contre un trafic. Ce dispositif de protection des patrimoines culturels soumet l'importation d'un bien culturel provenant d'un État signataire de la convention de l'Unesco de 1970¹ à la présentation d'un certificat attestant de la licéité de son exportation. L'impact de l'évolution de cette réglementation sur le marché, et plus largement sur les mouvements de biens culturels, reste à évaluer.

1. Convention concernant les mesures à prendre pour interdire et empêcher l'importation, l'exportation et le transfert de propriété illégale des biens culturels, faite à Paris le 17 novembre 1970.

3 L'analyse du CVV sur la qualification juridique des sites de services d'enchères

3.1 Vente aux enchères publiques et courtage aux enchères

Le secteur des ventes aux enchères publiques est porté par le développement d'internet et des multiples possibilités économiques qu'il propose. Dans une première phase, la question s'est focalisée sur la détermination de la frontière entre l'opération de vente aux enchères publiques, réglementée, et celle de courtage aux enchères, non réglementée. La cour d'appel de Paris puis le législateur ont permis de distinguer clairement les deux, au regard des trois critères que sont l'existence d'un mandat, l'adjudication du bien et la mise en œuvre d'un processus transparent de confrontation d'enchères.

La problématique a désormais évolué, et l'on assiste à un foisonnement de sites qui témoignent d'une grande créativité en termes d'utilisation d'un système d'enchères à des fins commerciales. Ces sites internet, basés ou non en France, utilisent un procédé d'enchères ou proposent leurs services aux opérateurs de ventes aux enchères publiques. La question est de savoir si ces sites pratiquent une activité qui entre

dans le champ d'application de la réglementation des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques et, si tel est le cas, si leurs services sont licites au regard de cette réglementation.

Le Conseil des ventes a été confronté aux cas d'espèce suivants :

- site exerçant une activité qui peut être qualifiée d'activité de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques : le responsable du site doit se déclarer auprès du Conseil des ventes en tant qu'opérateur de ventes volontaires ou, s'il est ressortissant d'un État membre de l'Union européenne, établir une déclaration de libre prestation de services, ou encore, s'il opère depuis un État tiers, ouvrir un établissement ou s'associer avec un opérateur français;
- site proposant des services aux opérateurs de ventes volontaires : les services offerts ne doivent pas conduire son responsable à devenir organisateur de la vente «de fait» au détriment de l'opérateur de ventes volontaires qui perdrait la maîtrise de cette organisation;
- site exerçant une activité de courtage aux enchères : les mentions portées sur son site ne doivent pas créer de confusion dans l'esprit du public.

Afin d'appréhender leur qualification juridique, le Conseil des ventes procède à l'analyse des sites à partir d'une grille comprenant les critères suivants :

1) Quelle est la nature de l'activité du site ?

- Site de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques (notions clés : existence d'un mandat de vente; adjudication automatique au meilleur enchérisseur; pas de droit de rétractation).

- Site de courtage aux enchères (notion clés : activité de mise en relation des vendeurs et des acheteurs; absence de mandat; pas d'adjudication).

- Site de services (critères principaux : publicité des ventes; retransmission des ventes; transmission des enchères).

2) S'il s'agit d'une activité de ventes aux enchères publiques :

- Où est situé son siège social ?

- L'activité est-elle focalisée sur la clientèle française ?

- Langue employée ?

- Site en « .fr » ?

- Où sont localisés les biens proposés à la vente ?

3) S'il s'agit d'une activité de courtage aux enchères :

- Y a-t-il un risque de confusion avec l'activité de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques ?

- Y a-t-il automaticité ou non de la vente entre l'acheteur et le vendeur ?

- Rémunération du prestataire : commission sur le vendeur, ou sur l'acheteur, ou rémunération forfaitaire ?

4) S'il s'agit d'un prestataire offrant des services aux OVV :

- Examen de la nature des services proposés (publicité; transmission des enchères...)

- Le site propose-t-il des services pour les « *after sale* » de ventes aux enchères publiques ?

- Quel est le rôle du prestataire dans l'organisation de la vente (description des objets, mise à prix, réception des enchères, désignation de l'adjudicataire, paiement, livraison, publicité des résultats...) ?

3.2 La démarche d'analyse

3.2.1 L'activité de ventes aux enchères publiques

Le premier examen concerne la nature de l'activité exercée par le site. Elle se déduit de l'identification, dans les transactions pratiquées, d'un mandat, d'une adjudication, du rôle concret rempli par le site intervenant en tant qu'intermédiaire (notamment pour établir qui opère la mise en vente du bien) et de la possibilité, offerte ou non par le site, d'une rétractation.

S'il s'agit d'un site exerçant une activité de ventes aux enchères publiques, dans l'hypothèse où son siège social est à l'étranger, il convient de vérifier si le site a ciblé la clientèle française, au regard des critères de focalisation que sont notamment l'emploi de la langue française, l'utilisation d'une adresse se terminant en «.fr», la possibilité de payer en euros, la localisation des biens vendus ou encore la possibilité qu'ils soient livrés en France.

Le fait pour un site basé à l'étranger de cibler la clientèle française, établi en fonction de ces critères, permet d'imposer à ces derniers les dispositions d'ordre public de la réglementation des ventes aux enchères publiques volontaires, au nombre desquelles on identifiera notamment les dispositions du code de commerce dont la violation est susceptible de donner lieu à l'application de sanctions pénales, telles que celles relatives à l'usage de la dénomination «*vente aux enchères publiques*» ou à la déclaration de libre prestation de services pour les ressortissants d'États membre de l'Union européenne ou d'États parties à l'Accord sur l'Espace économique européen, ou celles qui règlementent l'accès à l'activité de ventes volontaires, l'exigence d'un procès-verbal ou la publicité de la vente.

3.2.2 L'activité de courtage aux enchères

Elle se déduit de l'identification d'une activité de mise en relation des vendeurs et des acheteurs, de l'existence d'un mandat qui s'apprécie au regard des diligences effectuées par le site au profit du vendeur, de la non-attribution automatique du lot au meilleur enchérisseur¹ et des modalités de rémunération du site prestataire. Si les informations mentionnées sur le site créent un risque de confusion avec l'activité de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, le CVV se rapproche du gestionnaire de ce site pour indiquer les difficultés rencontrées et, le cas échéant, lui demander de procéder à des modifications.

3.2.3 Sites de services aux OVV

S'agissant des sites qui proposent leurs services aux opérateurs de ventes volontaires, il convient d'apprécier la consistance de ces services. Le Conseil des ventes peut être amené à demander au site de vente la suppression de mentions créant un risque de confusion avec l'activité de vente aux enchères publiques ou l'abandon de services

1. Il y a adjudication en cas d'attribution automatique et non retractable du bien au mieux-disant des enchérisseurs.

susceptibles de priver l'opérateur de la maîtrise de la vente. En effet, il n'est pas possible pour un OVV de confier à un tiers, un site internet en l'occurrence, le soin de vendre des objets en «*after sale*». La vente de gré à gré d'un bien non adjugé à l'issue des enchères, couramment appelée «*after sale*», constitue une vente régulée au même titre que la vente aux enchères publiques qu'elle complète et se trouve soumise aux dispositions du code de commerce¹, au regard desquelles la vente de gré à gré «*after sale*» ne peut être réalisée que par l'opérateur de ventes volontaires qui a été mandaté par le vendeur du bien. Il s'agit là de la seule faculté prévue par la loi. L'opérateur de ventes n'a le choix qu'entre restituer l'objet à son vendeur, le remettre en vente aux enchères ou procéder à une vente «*after sale*».

4 Chronique d'actualité fiscale de 2016

Compte tenu de l'importance du nombre des demandes de renseignements en matière de fiscalité des ventes aux enchères publiques, le Conseil des ventes a jugé opportun cette année de lui consacrer une rubrique particulière.

4.1 Taxe forfaitaire sur les métaux précieux, les bijoux, les objets d'art, de collection et d'antiquité

4.1.1 Ordonnance du 18 juin 2015 entrée en vigueur le 1^{er} février 2016 – Modalités déclaratives

Le 1^{er} février 2016 est entré en vigueur l'article 3 de l'ordonnance n° 2015-681 du 18 juin 2015 portant simplification des obligations déclaratives des entreprises en matière fiscale et modifiant notamment l'article 150 VM I 1^o du CGI, relative à la taxe forfaitaire sur les objets d'art.

Jusqu'à cette date, lorsqu'un intermédiaire assujetti à la TVA participait à la vente d'un tel objet, il devait déposer une déclaration n° 2091 servant à la liquidation de la taxe, avec sa déclaration de TVA au titre de la période au cours de laquelle la vente était intervenue.

Pour les déclarations souscrites postérieurement au 1^{er} février 2016 (donc pour les opérations postérieures au 1^{er} janvier 2016),

1. Article L 321-9 du code de commerce.



▲ 250 000 €

Attribué à Anton Gasser (vers 1585 – après 1622)

Ensemble de sept toiles sur la Vertu et la Musique

Environ 160 x 164 cm

Provenance : peut-être vente Pierre Lebrun, Paris, rue de l'Arbre-sec, 18 novembre 1771
«Sept tableaux représentant des sujets de la fable par des peintres de Fontainebleau :
hauteur quatre pieds sur quatre pieds, sans bordure, bordure sur toile». Vendu 59 livres).
Chez Heim, Paris en 1970 (Joseph Heinz le Vieux).

Collection du baron Edouard Jean Empain

Exposition : Mannerist Paintings and Sculptures, Londres, Heim Gallery, 1970, n° 3-9, reproduits

Paris, Drouot Richelieu, 12 octobre

© Leclère Maison de ventes

l'intermédiaire déclare le montant de la taxe sur l'annexe de la déclaration n° 3310-A (lignes 91 à 94) à sa déclaration de TVA. Ainsi, en cas de cession d'un bien entrant dans le champ d'application de la taxe, c'est la somme de toutes les taxes forfaitaires dues au titre du mois écoulé qui figure sur cette annexe, sans détail ni ventilation; la déclaration n° 2091 disparaît.

Pour les exportations, la déclaration n° 2091 est déposée dans les mêmes conditions qu'avant le 1^{er} février 2016, étant précisé que celles-ci ont été précisées par la note des douanes du 5 janvier 2017 (cf. ci-dessous).

4.1.2 Note n° 170016 du 5 janvier 2017 de la direction régionale des douanes d'Île-de-France (DRDIDF) relative aux modalités déclaratives de la taxe sur les métaux précieux, les bijoux, les objets d'art, de collection et d'antiquité

Dans une note du 5 janvier 2017 à destination des opérateurs de ventes volontaires, la direction régionale des douanes d'Île-de-France analyse littéralement le texte de l'article 150 VM I 2^o du code général des impôts, selon laquelle la déclaration de la taxe est déposée «pour les exportations [...] par l'exportateur

à la recette des douanes compétentes pour cette exportation lors de l'accomplissement des formalités douanières. Cette interprétation ne correspond pas à la pratique de la plupart des opérateurs de ventes volontaires, qui consistait à déclarer et à verser cette taxe auprès des services fiscaux (SIE), sauf hypothèse d'exportation temporaire.

La DRDIDF a indiqué au Conseil des ventes volontaires qu'une tolérance serait appliquée pendant une période transitoire qui prendrait fin en septembre 2017. Pendant cette période, dans l'hypothèse où l'opérateur de vente volontaire a versé la taxe auprès du SIE avant les formalités douanières d'exportation, les services douaniers accepteront de ne pas percevoir une seconde fois la taxe. Cette tolérance est toutefois subordonnée à ce que l'opérateur puisse apporter la preuve du paiement de la taxe au SIE, preuve rendue plus difficile du fait de la «simplification» opérée par l'ordonnance du 18 juin 2015 (cf. paragraphe précédent).

4.1.3 Cour administrative d'appel de Marseille, 22 avril 2016 - n° 14MA04959

Mme B. a réalisé, en 2005 et 2006, de manière répétée, des cessions de pièces de monnaie anciennes, pour des montants significatifs. L'administration fiscale a considéré qu'elle exerçait, de façon occulte, une activité commerciale

de négoce et a entendu l'assujettir à l'impôt sur le revenu dans la catégorie des BIC sur les bénéfices qu'elle a réalisés.

Entre autres arguments, Mme B. faisait valoir pour sa défense qu'elle ne devait pas être soumise à l'impôt sur le revenu, mais à la taxe forfaitaire sur les objets de collection. La cour administrative d'appel de Marseille a rejeté à juste titre l'argument : seules les ventes autres que celles effectuées dans l'exercice d'une activité professionnelle sont soumises à la taxe forfaitaire. Dès lors qu'elle exerçait une activité commerciale habituelle, mise en évidence par l'administration, les ventes réalisées par Mme B. ne pouvaient pas entrer dans le champ d'application de la taxe.

L'arrêt est l'occasion de rappeler qu'il existe des dispositifs fiscaux qui dépendent de la qualité de particulier des intervenants et qu'un opérateur de ventes volontaires doit être vigilant à ces «faux particuliers».

4.2 Impôt sur les bénéfices

4.2.1 Conseil d'État, section du contentieux, 13 juillet 2016, n° 375801, SA Monte Paschi Banque

Dans un arrêt de section remarqué du 13 juillet 2016, le Conseil d'État a abandonné la théorie dite «du risque manifestement excessif». Selon cette dernière, l'administration fiscale est en droit de remettre en

cause une décision de l'entreprise, même prise dans l'intérêt de celle-ci, dès lors qu'elle traduisait, de la part des dirigeants, la prise d'un risque manifestement excessif.

Le Conseil d'État censure ainsi la cour administrative d'appel de Versailles, qui avait jugé que l'octroi d'encours financiers importants accordés par une banque à une société ayant de graves difficultés financières, en contrepartie de la cession de créances professionnelles adossées à de simples factures *pro forma* jamais suivies de commandes constituait une prise de risque inconsidérée, dès lors que la banque avait parfaitement connaissance de la situation très dégradée de la société. La cour, suivant en cela l'administration fiscale, avait en conséquence jugé que les provisions constituées par la banque pour risque de non-recouvrement de ces encours n'étaient pas déductibles de ses résultats imposables.

Selon la Conseil d'État, l'administration ne peut désormais plus se prononcer sur l'opportunité des choix de gestion opérés par l'entreprise, notamment sur l'ampleur des risques pris par elle pour améliorer ses résultats. C'est au regard du seul intérêt propre de l'entreprise qu'il doit être apprécié si les opérations qu'elle réalise correspondent à des actes relevant d'une gestion commerciale normale.

4.2.2 Loi de finances pour 2017

4.2.2.1 Réduction progressive de l'impôt sur les sociétés

L'article 11 de la loi de finances pour 2017 n° 2106-1917 du 29 décembre 2016 prévoit que le taux normal de l'IS sera progressivement ramené de 33 1/3 % à 28 % sur un délai de quatre années.

- Pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2017, la baisse ne bénéficiera qu'aux PME et dans la limite de 75 000 € de bénéfices.
- Pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2018, la baisse bénéficiera à toutes les entreprises, dans la limite de 500 000 € de bénéfices.
- Pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2019, la baisse bénéficiera aux entreprises réalisant moins de 1 Md€ à toutes les entreprises, dans la limite de 500 000 € de bénéfices.
- Pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2020, le taux de 28 % s'appliquera à toutes les entreprises, sans limitation de bénéfices.

Il est à noter que le taux réduit de 15 % applicable aux entreprises ayant moins de 50 M€ de chiffre d'affaires à concurrence de 38 120 € de bénéfices demeure applicable.

4.2.2.2 Augmentation du taux du CICE

L'article 72 de la loi de finances pour 2017 porte le taux du crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi (CICE) à 7 % pour les rémunérations versées à compter du 1^{er} janvier 2017. Pour mémoire, le crédit d'impôt est assis sur le montant brut des rémunérations qui n'excèdent pas 2,5 fois le Smic. Les rémunérations supérieures à ce montant n'ouvrent pas droit au crédit d'impôt, même pour la fraction inférieure à ce seuil.

4.2.3 Loi de finances rectificative pour 2016 – Opérations de restructuration – Report et sursis d'imposition

Les articles 32 et 33 de la loi de finances rectificatives pour 2016 n° 2016-1918 du 29 décembre 2016 ont apporté d'importantes précisions en ce qui concerne le régime d'imposition des plus-values en cas d'échange de titres sociaux résultant d'une opération d'apport de titres (création d'une holding par apport de titres notamment).

● L'un des derniers dispositifs légaux permettant d'obtenir des liquidités d'une société sans fiscalité, la soulté dans les opérations d'apport, a vécu. Ce mécanisme permettait, lors d'une opération d'échange de titres (apport de titres d'une société à une autre société, généralement un holding), à l'apporteur de percevoir une soulté d'un montant au

plus égal à 10 % de la valeur nominale des titres reçus en contrepartie de l'apport, sans que cette soulté ne soit imposable au moment de l'apport.

L'article 33 de la loi de finances rectificative pour 2016 met un terme à ce dispositif. Désormais, lorsque la soulté n'excède pas les 10 % susvisés, la plus-value réalisée lors de l'opération d'échange ou d'apport est imposée au titre de l'année de réalisation de cette opération à concurrence du montant de la soulté.

- L'article 32 de la même loi apporte quant à lui une précision bienvenue. En cas d'apport de titres sociaux à une société contrôlée par l'apporteur, la plus-value que celui-ci réalise ne bénéficie pas du sursis d'imposition prévu par l'article 150-B du code général des impôts, mais est soumise au régime de report d'imposition prévu par l'article 150-OB *ter* de ce code.

En cas de restructurations successives emportant de nouvelles opérations d'apport des titres reçus, ce report d'imposition pouvait être remis en cause. L'article 32 sécurise ces restructurations successives : dès lors que chaque nouvel échange de titre est lui-même placé sous un régime de sursis ou de report, tous les précédents reports d'imposition dont ont pu bénéficier les titres apportés sont maintenus.

4.2.4 Loi de finances rectificative pour 2016 – TVA à l'importation – Intérêts de retard

Jusqu'à ce jour, les taxes recouvrées par la douane qui n'étaient pas acquittées dans le délai légal (notamment la TVA due à l'importation) ne se voyaient appliquer aucun intérêt de retard (sans préjudice des peines applicables en matière d'infractions douanières). Seuls les droits de douanes pouvaient être assortis d'un intérêt de retard.

L'article 21 I-9° de la loi de finances rectificative prévoit désormais que tout impôt, droit ou taxe prévu par le code des douanes qui n'a pas été acquitté dans le délai légal donne lieu au versement d'un intérêt de retard, qui s'appliquera donc à la TVA à l'importation. Son taux sera de 0,40% par mois, comme en matière fiscale.

▼ 185 000 €

Henry Moret (1856-1913)

Villiers à Doëlan. Huile sur toile signée en bas à droite, datée 1906.

54,5 x 67,7 cm. Cadre. Au verso sur une étiquette : «N° 8481 Moret Doëlan 1906».

Morlaix, SVV Dupont & Associés, 28 février

© Dupont & Associés



Chapitre 4

Présentation des comptes 2016

1 ANALYSE DES PRODUITS 2016 (HORS « FORMATION »)	228
2 ANALYSE DES CHARGES 2016 (HORS FORMATION)	230
3 ANALYSE DU RÉSULTAT ET DES RÉSERVES	231
Rapport du commissaire aux comptes	233
Comptes annuels du 01/01/2016 au 31/12/2016	237
Annexes	242

Les comptes 2016 du Conseil des ventes, établis par le cabinet comptable, ont été arrêtés en mai 2017. Pour la septième 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.



300 000 €

Kees Van Dongen (1877-1986)

Les Élégantes à Deauville

Huile sur toile, 47 x 33 cm

Rouen, Bernard d'Anjou OVV, 20 mars

© Danjou

1 ANALYSE DES PRODUITS 2016 (HORS « FORMATION »)

Les ressources du Conseil des ventes sont constituées à 98,5 % par le produit des cotisations versées par les opérateurs de ventes volontaires. Ces cotisations ont été arrêtées au 11 mai 2017. Il est rappelé que les OVV avaient jusqu'au 30/03/2017 pour arrêter leurs comptes 2016.

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».*

2016 constitue la quatrième année d'application des modalités de calcul de la cotisation des opérateurs de ventes telles que rappelées ci-dessus. Conformément à l'arrêté triennal du garde des sceaux du 4 avril 2016, le taux de la cotisation annuelle pour chacune des années 2016 à 2018 est de 0,35 % (il était de 0,41 % en 2015).

Le tableau qui suit présente l'évolution des ressources du Conseil (hors formation) sur les cinq dernières années :

En euros	2012	2013	2014	2015	2016
Produits	2069731	1 475 512	1 718 138	2 072 742	1 784 421

Les données du tableau indiquent une baisse des ressources du CVV de 2015 à 2016 de 14%.

1.1 Les cotisations versées par les OVV

Les cotisations versées par les OVV au titre de l'année 2016 baissent et passent de 2 019 664 € en 2015 à 1 757 758 € soit -13%.

Dans un contexte où le montant total adjugé (hors frais) par l'ensemble des OVV a progressé de 7,2% en 2016 par rapport à 2015 et atteint un plus haut niveau à 2,9 milliards d'euros, la baisse du total des cotisations résulte surtout du taux applicable prévu par l'arrêté triennal du 8 avril 2016. Ceci est conforme à l'objectif recherché par cet arrêté de réduction du montant total des cotisations versées par les OVV.

1.2 Les autres produits

Les produits financiers se montent à 13 581,38 € en 2016 (contre 16 355 € en 2015). Ils correspondent aux intérêts du compte courant CDC et aux intérêts des réserves placées en compte sur livrets.

Par ailleurs, on enregistre fin 2016 un produit exceptionnel de 13 082 € provenant essentiellement des remboursement de frais de contentieux et de publication liés aux gains de litiges devant les juridictions ainsi qu'à une annulation d'une provision sur charges salariales.

2 ANALYSE DES CHARGES 2016 (HORS FORMATION)

Le tableau qui suit présente l'évolution des dépenses du Conseil sur les six dernières années :

En euros	2012	2013	2014	2015	2016
Charges	1775071	1715121	1648070	1485263	1492355

Les dépenses sont stables de 2015 à 2016 (+ 0,5%).

Ces dépenses se répartissent sur un plan budgétaire selon les grandes rubriques suivantes :

Budget réalisé du CVV hors formation

Dépenses CVV hors formation	Réalisé au 31/12/2015	Réalisé au 31/12/2016	variation 2015/2016
Charges liées aux personnels	889 727	898 764	1,0%
Locaux	301 927	303 838	0,6%
Fonctionnement courant	109 890	115 269	4,9%
Communication et relations publiques	40 659	48 900	20,3%
Observatoire économique	83 864	85 385	1,8%
Guides et référentiels	16 000	0	0,0%
Activité contentieuse	16 743	13 716	-18,1%
Indemnités, frais de déplacement	7 928	8 090	2,0%
Consultations externes	4 440	960	-78,4%
Dotations	8 262	11 407	38,1%
Charges financières	0	360	n.s.
Charges exceptionnelles	1 212	1 921	n.s.
impôts sur produits financiers	4 611	3 745	-18,8%
Total des dépenses (hors formation)	1 485 263	1 492 355	0,5%

La répartition des charges par rubriques budgétaires fait apparaître :

- une maîtrise des charges de personnel, de locaux, des charges liées à l'observation économique du marché et à la production du rapport d'activité annuel du Conseil.
- Une augmentation d'une part, des dépenses de fonctionnement courant résultant essentiellement du recours à un prestataire extérieur pour le poste de l'accueil, d'autre

part, du poste « communication et relations publiques » essentiellement lié à la réédition de l'annuaire papier, la poursuite des opérations de communication externe tournées vers les professionnels (petits déjeuners du Conseil) et la journée de séminaire organisée avec l'Unesco sur le trafic des biens culturels le 30 mars 2016.

- Une baisse du montant net des charges de contentieux pour la cinquième année consécutive.

3 ANALYSE DU RÉSULTAT ET DES RÉSERVES

3.1 Analyse du résultat et des réserves

Le résultat du Conseil est excédentaire en 2016 de 275.435,91 € contre 589.822,84 € en 2015.

Hors formation, le résultat du Conseil en 2016 s'élève à 292.066,56 €.

Ce chiffre est la résultante de plusieurs facteurs relevés *supra* :

- une baisse des cotisations des OVV par rapport à 2015;
- une stabilité des charges de fonctionnement du CVV, qui s'inscrit dans une tendance pluriannuelle de maîtrise des dépenses.

Fin 2016, les fonds propres du Conseil s'élèvent à 4,821 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 euros 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 2016.

3.2 Le bilan de la formation en 2016

a) Les produits

En 2016, les produits se sont montés à 296 600 € (contre 319 525 euros en 2015), en baisse de 7% par rapport à 2015. Ceci découle d'une part, d'une baisse de la dotation forfaitaire allouée par Actaliens au CVV, compte tenu d'un taux de présence effectif des stagiaires en formation moins élevé qu'en 2015, d'autre part d'une diminution de la participation financière des huissiers de justice et

des notaires pour la formation de 60 heures qui leur est dispensée, le nombre de participants à cette formation étant moins élevé qu'en 2015.

b) Les charges

En 2016 les charges de formation, qui se sont élevées à 313 231 euros, comprennent, pour l'essentiel :

- Des frais engagés pour 161 018 € (contre 165 624 euros en 2015) qui couvrent la formation des stagiaires, dont les frais de transport dans les musées pendant les deux années de stage, le remboursement de l'Ecole 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 99 893 €.
- Les dépenses engagées pour la formation aux ventes aux enchères publiques à titre accessoire des huissiers de justice et des notaires pour 51 245 €.

c) Le résultat

Le résultat 2016 de la formation est donc déficitaire de 16 630,65 €. Il impacte le report à nouveau (qui s'établissait fin 2015 à 389 935,03 €).

Rapport du commissaire aux comptes



**Fiduciaire
Expertises
Conseils**

Expertise comptable
Commissariat aux comptes
Audit et Conseil

CONSEIL DES VENTES VOLONTAIRES DE MEUBLES AUX ENCHERES PUBLIQUES

19 avenue de l'Opéra - 75001 Paris

Rapport du commissaire aux comptes
sur les comptes annuels

Exercice clos le 31 décembre 2016

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 612 002 832 • 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 2016

En exécution de la mission qui nous été confiée par décision du Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, nous vous présentons notre rapport relatif à l'exercice clos le 31 décembre 2016 sur :

- le contrôle des comptes annuels du Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, tels qu'ils sont joints au présent rapport,
- la justification de nos appréciations,
- les vérifications spécifiques et les informations prévues par la Loi.

Les comptes annuels ont été arrêtés par la Présidente. Il nous appartient, sur la base de notre audit, d'exprimer une opinion sur ces comptes.

I - Opinion sur les comptes annuels

Nous avons effectué notre audit selon les normes d'exercice professionnel applicables en France ; ces normes requièrent la mise en œuvre de diligences permettant d'obtenir l'assurance raisonnable que les comptes annuels ne comportent pas d'anomalies significatives. Un audit consiste à vérifier, par sondages ou au moyen d'autres méthodes de sélection, les éléments justifiant des montants et informations figurant dans les comptes annuels. Il consiste également à apprécier les principes comptables suivis, les estimations significatives retenues et la présentation d'ensemble des comptes. Nous estimons que les éléments que nous avons collectés sont suffisants et appropriés pour fonder notre opinion.

Nous certifions que les comptes annuels sont, au regard des règles et principes comptables français, réguliers et sincères et donnent une image fidèle du résultat des opérations de l'exercice écoulé ainsi que de la situation financière et du patrimoine du Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques à la fin de cet exercice.



II - Justification de nos appréciations

En application des dispositions de l'article L.823-9 du Code de commerce relatives à la justification de nos appréciations, les appréciations auxquelles nous avons procédé ont porté sur le caractère approprié des principes comptables appliqués ainsi que sur le caractère raisonnable des estimations significatives retenues.

Les appréciations ainsi portées s'inscrivent dans le cadre de notre démarche d'audit des comptes annuels, pris dans leur ensemble, et ont donc contribué à la formation de notre opinion exprimée dans la première partie de ce rapport.

III - Vérifications et informations spécifiques

Nous avons également procédé, conformément aux normes d'exercice professionnel applicables en France, aux vérifications spécifiques prévues par la loi.

Nous n'avons pas d'observation à formuler sur la sincérité et la concordance avec les comptes annuels des informations données dans les documents adressés aux membres du Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques sur la situation financière et les comptes annuels.

Fait à Paris, le 23 mai 2017

FIDUCIAIRE EXPERTISES CONSEILS
Commissaire aux comptes
Membre de la Compagnie Régionale de Paris

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Corinne MARTIAL'.
Corinne MARTIAL

Comptes annuels

du 01/01/2016

au 31/12/2016

CHAPITRE 4 - Présentation des comptes 2016

CONSEIL DES VENTES VOLONTAIRES
75001 PARIS

BILAN ACTIF

	ACTIF	Exercice N 31/12/2016 12			Exercice N-1 31/12/2015 12	Ecart N / N-1	
		Brut	Amortissements et dépréciations (à déduire)	Net	Net	Euros	%
	Capital souscrit non appelé (I)						
	Immobilisations incorporelles						
	Frais d'établissement						
	Frais de développement						
	Concessions, brevets et droits similaires	4 820,27	4 820,17	0,10	1 126,56	1 126,46	99,99-
	Fonds commercial (1)						
	Autres immobilisations incorporelles						
	Avances et acomptes						
	Immobilisations corporelles						
	Terrains						
	Constructions						
	Installations techniques, matériel et outillage	1 066,99	1 066,99				
	Autres immobilisations corporelles	93 032,31	85 916,91	7 115,40	12 536,32	5 420,92	43,24-
	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	150 169,94	91 804,07	58 365,87	64 913,25	6 547,38	10,09-
	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	726 903,87		726 903,87	927 648,08	200 744,21	21,64-
	Autres créances	6 701,23		6 701,23			
	Capital souscrit - appelé, non versé						
	Valeurs mobilières de placement						
	Disponibilités	4 715 443,06		4 715 443,06	4 211 182,95	504 260,11	11,97
	Charges constatées d'avance (3)	84 312,88		84 312,88	77 368,39	6 944,49	8,98
	Total III	5 533 361,04		5 533 361,04	5 222 900,65	310 460,39	5,94
	Frais d'émission d'emprunt à étaler (IV)						
	Primes de remboursement des obligations (V)						
	Ecart de conversion actif (VI)						
	TOTAL GÉNÉRAL (I+II+III+IV+V+VI)	5 683 530,98	91 804,07	5 591 726,91	5 287 813,90	303 913,01	5,75

(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 31/12/2016	Exercice N-1 31/12/2015	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	3 519 350.70	2 929 527.86	589 822.84	20.13		
	Résultat de l'exercice (Bénéfice ou perte)	275 435.91	589 822.84	314 386.93	53.30		
AUTRES FONDS PROPRES	Subventions d'investissement						
	Provisions réglementées						
	Total I	5 194 786.61	4 919 350.70	275 435.91	5.60		
PROVISIONS	Produit des émissions de titres participatifs						
	Avances conditionnées						
	Total II						
DETTE (I)	Provisions pour risques		5 000.00			5 000.00	
	Provisions pour charges						
	Total III		5 000.00			5 000.00	
Comptes de Régularisation	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	147 064.86	104 665.19	42 399.67	40.51		
	Dettes fiscales et sociales	244 309.36	261 391.48	17 082.12	6.54		
	Dettes sur immobilisations et comptes rattachés						
	Autres dettes	566.08	2 406.53	1 840.45	76.48		
	Produits constatés d'avance (1)						
	Total IV	391 940.30	368 463.20	23 477.10	6.37		
	Ecarts de conversion passif (V)						
	TOTAL GÉNÉRAL (I+II+III+IV+V)	5 591 726.91	5 287 813.90	303 913.01	5.75		

(1) Dettes et produits constatés d'avance à moins d'un an 391 940.30 368 463.20

CHAPITRE 4 - Présentation des comptes 2016

CONSEIL DES VENTES VOLONTAIRES
75001 PARIS

COMPTE DE RESULTAT

	Exercice N 31/12/2016			Exercice N-1 31/12/2015	Ecart N / N-1 Euros
	France	Exportation	Total	12	12
Produits d'exploitation (1)					
Ventes de marchandises					
Production vendue de biens					
Production vendue de services	1 757 757.57		1 757 757.57	2 019 664.67	261 907.10 12.97
Chiffre d'affaires NET	1 757 757.57		1 757 757.57	2 019 664.67	261 907.10 12.97
Production stockée					
Production immobilisée					
Subventions d'exploitation					
Reprises sur dépréciations, provisions (et amortissements), transferts de charges				12 000.00	12 000.00 100.00
Autres produits			294 424.40	317 377.40	22 953.00 7.23
Total des Produits d'exploitation (I)	2 052 181.97		2 349 042.07	296 860.10	12.64
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 *	576 518.29		581 450.13	4 931.84	0.85
Impôts, taxes et versements assimilés	61 969.81		60 832.50	1 137.31	1.87
Salaires et traitements	540 580.93		537 015.76	3 565.17	0.66
Charges sociales	296 212.80		291 879.18	4 333.62	1.48
Dotations aux amortissements et dépréciations					
Sur immobilisations : dotations aux amortissements	6 407.04		8 262.30	1 855.26	22.45
Sur immobilisations : dotations aux dépréciations					
Sur actif circulant : dotations aux dépréciations					
Dotations aux provisions	5 000.00			5 000.00	
Autres charges	313 230.94		317 181.06	3 950.12	1.25
Total des Charges d'exploitation (II)	1 799 919.81		1 796 620.93	3 298.88	0.18
1 - Résultat d'exploitation (I-II)	252 262.16		552 421.14	300 158.98	54.34
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 31/12/2016	12	Exercice N-1 31/12/2015	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)						
Autres intérêts et produits assimilés (3)	15 757.27		18 502.89		2 745.62	14.84
Reprises sur dépréciations et provisions, transferts de charges						
Différences positives de change						
Produits nets sur cessions de valeurs mobilières de placement						
Total V	15 757.27		18 502.89		2 745.62	14.84
Charges financières						
Dotations aux amortissements, dépréciations et provisions						
Intérêts et charges assimilées (4)						
Différences négatives de change						
Charges nettes sur cessions de valeurs mobilières de placement						
Total VI						
2. Résultat financier (V-VI)	15 757.27		18 502.89		2 745.62	14.84
3. Résultat courant avant impôts (I-II+III-IV+V-VI)	268 019.43		570 924.03		302 904.60	53.06
Produits exceptionnels						
Produits exceptionnels sur opérations de gestion	13 082.18		24 721.91		11 639.73	47.08
Produits exceptionnels sur opérations en capital						
Reprises sur dépréciations et provisions, transferts de charges						
Total VII	13 082.18		24 721.91		11 639.73	47.08
Charges exceptionnelles						
Charges exceptionnelles sur opérations de gestion	1 780.36		1 212.10		568.26	46.88
Charges exceptionnelles sur opérations en capital	140.34				140.34	
Dotations aux amortissements, dépréciations et provisions						
Total VIII	1 920.70		1 212.10		708.60	58.46
4. Résultat exceptionnel (VII-VIII)	11 161.48		23 509.81		12 348.33	52.52
Participation des salariés aux résultats de l'entreprise (IX)						
Impôts sur les bénéfices (X)	3 745.00		4 611.00		866.00	18.78
Total des produits (I+III+V+VII)	2 081 021.42		2 392 266.87		311 245.45	13.01
Total des charges (II+IV+VI+VIII+IX+X)	1 805 585.51		1 802 444.03		3 141.48	0.17
5. Benefit ou perte (total des produits - total des charges)	275 435.91		589 822.84		314 386.93	53.30

* 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

Annexes

Annex A

Annex B

Annex C

Annex D

Annex E

Annex F

Annex G

Annex H

Annex I

Annex J

Annex K

Annex L

Annex M

Annex N

Annex O

Annex P

Annex Q

Annex R

Annex S

Annex T

Annex U

Annex V

Annex W

Annex X

Annex Y

Annex Z

Annex AA

Annex BB

Annex CC

Annex DD

Annex EE

Annex FF

Annex GG

Annex HH

Annex II

Annex JJ

Annex KK

Annex LL

Annex MM

Annex NN

Annex OO

Annex PP

Annex QQ

Annex RR

Annex SS

Annex TT

Annex UU

Annex VV

Annex WW

Annex XX

Annex YY

Annex ZZ

Annex AAA

Annex BBB

Annex CCC

Annex DDD

Annex EEE

Annex FFF

Annex GGG

Annex HHH

Annex III

Annex JJJ

Annex KKJ

Annex LLJ

Annex MMJ

Annex NJJ

Annex OJJ

Annex PJJ

Annex QJJ

Annex RJJ

Annex SJJ

Annex TJJ

Annex UJJ

Annex VJJ

Annex WJJ

Annex XJJ

Annex YJJ

Annex ZJJ

Annex AAAA

Annex BBBB

Annex CCCC

Annex DDDD

Annex EEEE

Annex FFFF

Annex GGGG

Annex HHHH

Annex IIII

Annex JJJJ

Annex KKJJ

Annex LLJJ

Annex MMJJ

Annex NJJJ

Annex OJJJ

Annex PJJJ

Annex QJJJ

Annex RJJJ

Annex SJJJ

Annex TJJJ

Annex UJJJ

Annex VJJJ

Annex WJJJ

Annex XJJJ

Annex YJJJ

Annex ZJJJ

Annex AAAA

Annex BBBB

Annex CCCC

Annex DDDD

Annex EEEE

Annex FFFF

Annex GGGG

Annex HHHH

Annex IIII

Annex JJJJ

Annex KKJJ

Annex LLJJ

Annex MMJJ

Annex NJJJ

Annex OJJJ

Annex PJJJ

Annex QJJJ

Annex RJJJ

Annex SJJJ

Annex TJJJ

Annex UJJJ

Annex VJJJ

Annex WJJJ

Annex XJJJ

Annex YJJJ

Annex ZJJJ

Annex AAAA

Annex BBBB

Annex CCCC

Annex DDDD

Annex EEEE

Annex FFFF

Annex GGGG

Annex HHHH

Annex IIII

Annex JJJJ

Annex KKJJ

Annex LLJJ

Annex MMJJ

Annex NJJJ

Annex OJJJ

Annex PJJJ

Annex QJJJ

Annex RJJJ

Annex SJJJ

Annex TJJJ

Annex UJJJ

Annex VJJJ

Annex WJJJ

Annex XJJJ

Annex YJJJ

Annex ZJJJ

Annex AAAA

Annex BBBB

Annex CCCC

Annex DDDD

Annex EEEE

Annex FFFF

Annex GGGG

Annex HHHH

Annex IIII

Annex JJJJ

Annex KKJJ

Annex LLJJ

Annex MMJJ

Annex NJJJ

Annex OJJJ

Annex PJJJ

Annex QJJJ

Annex RJJJ

Annex SJJJ

Annex TJJJ

Annex UJJJ

Annex VJJJ

Annex WJJJ

Annex XJJJ

Annex YJJJ

Annex ZJJJ

Annex AAAA

Annex BBBB

Annex CCCC

Annex DDDD

Annex EEEE

Annex FFFF

Annex GGGG

Annex HHHH

Annex IIII

Annex JJJJ

Annex KKJJ

Annex LLJJ

Annex MMJJ

Annex NJJJ

Annex OJJJ

Annex PJJJ

Annex QJJJ

Annex RJJJ

Annex SJJJ

Annex TJJJ

Annex UJJJ

Annex VJJJ

Annex WJJJ

Annex XJJJ

Annex YJJJ

Annex ZJJJ

Annex AAAA

Annex BBBB

Annex CCCC

Annex DDDD

Annex EEEE

Annex FFFF

Annex GGGG

Annex HHHH

Annex IIII

Annex JJJJ

Annex KKJJ

Annex LLJJ

Annex MMJJ

Annex NJJJ

Annex OJJJ

Annex PJJJ

Annex QJJJ

Annex RJJJ

Annex SJJJ

Annex TJJJ

Annex UJJJ

Annex VJJJ

Annex WJJJ

Annex XJJJ

Annex YJJJ

Annex ZJJJ

Annex AAAA

Annex BBBB

Annex CCCC

Annex DDDD

Annex EEEE

Annex FFFF

Annex GGGG

Annex HHHH

Annex IIII

Annex JJJJ

Annex KKJJ

Annex LLJJ

Annex MMJJ

Annex NJJJ

Annex OJJJ

Annex PJJJ

Annex QJJJ

Annex RJJJ

Annex SJJJ

Annex TJJJ

Annex UJJJ

Annex VJJJ

Annex WJJJ

Annex XJJJ

Annex YJJJ

Annex ZJJJ

Annex AAAA

Annex BBBB

Annex CCCC

Annex DDDD

Annex EEEE

Annex FFFF

Annex GGGG

Annex HHHH

Annex IIII

Annex JJJJ

Annex KKJJ

Annex LLJJ

Annex MMJJ

Annex NJJJ

Annex OJJJ

Annex PJJJ

Annex QJJJ

Annex RJJJ

Annex SJJJ

Annex TJJJ

Annex UJJJ

Annex VJJJ

Annex WJJJ

Annex XJJJ

Annex YJJJ

Annex ZJJJ

Annex AAAA

Annex BBBB

Annex CCCC

Annex DDDD

Annex EEEE

Annex FFFF

Annex GGGG

Annex HHHH

CONSEIL DES VENTES VOLONTAIRES
75001 PARIS

ANNEXE

Exercice du 01/01/2016 au 31/12/2016

Annexe au bilan avant répartition de l'exercice, dont le total est de 5 591 727 Euros et au compte de résultat de l'exercice présenté sous forme de liste, dont les produits d'exploitation sont de 1 757 758 Euros et dégageant un exédent de 275 436 Euros

L'exercice a une durée de 12 mois, couvrant la période du 01/01/2016 au 31/12/2016.

Les notes et les tableaux présentés ci-après, font partie intégrante des comptes annuels.

FAITS CARACTERISTIQUES DE L'EXERCICE

Néant

EVENEMENTS SIGNIFICATIFS POSTERIEURS A LA CLOTURE

Néant

- REGLES ET METHODES COMPTABLES -

Principes et conventions générales

Les comptes de l'exercice clos ont été élaborés et présentés conformément aux règles comptables dans le respect des principes prévus par les articles 121-1 à 121-5 et suivants du Plan Comptable Général 2016.

La méthode de base retenue pour l'évaluation des éléments inscrits en comptabilité est la méthode des coûts historiques.

Les conventions comptables ont été appliquées en conformité avec les dispositions du code de commerce, du décret comptable du 29/11/83 ainsi que du règlement ANC 2016-07 relatif à la réécriture du plan comptable général applicable à la clôture de l'exercice.

Permanence des méthodes

Les méthodes d'évaluation retenues pour cet exercice n'ont pas été modifiées par rapport à l'exercice précédent.

Informations générales complémentaires

Immobilisations

Les immobilisations sont évaluées à leur coût d'acquisition (prix d'achat et frais accessoires).

CONSEIL DES VENTES VOLONTAIRES
75001 PARIS

ANNEXE

Exercice du 01/01/2016 au 31/12/2016

Les amortissements pour dépréciation sont calculés suivant le mode linéaire n fonction de la durée de vié prévue.

- Agencements et amménagements des constructions 5 à 10 ans
- Matériel 5 ans
- Mobiler de bureau 5 ans
- Matériel de bureau 3 à 5 ans

Activité formation

Comme en 2015, les autres charges comprennent toutes les dépenses liées à la formation, (salaires, charges sociales, fiscales et frais de fonctionnement). Le résultat détaillé de cette activité est joint à cette annexe.

- COMPLEMENT D'INFORMATIONS RELATIF AU BILAN -

Etat des immobilisations

	Valeur brute début d'exercice	Augmentations	
		Réévaluations	Acquisitions
Autres postes d'immobilisations incorporelles	TOTAL	13 424	
Installations techniques, Matériel et outillage industriel		1 067	
Installations générales agencements aménagements divers		44 390	
Matériel de bureau et informatique, Mobilier		112 052	
	TOTAL	157 509	
Prêts, autres immobilisations financières		51 250	
	TOTAL	51 250	
	TOTAL GENERAL	222 183	

CONSEIL DES VENTES VOLONTAIRES
75001 PARIS

ANNEXE

Exercice du 01/01/2016 au 31/12/2016

	Diminutions		Valeur brute en fin d'exercice	Réévaluation Valeur d'origine fin exercice
	Poste à Poste	Cessions		
Autres immobilisations incorporelles TOTAL		8 604	4 820	4 820
Installations techniques, Matériel et outillage industriel			1 067	1 067
Installations générales agencements aménagements divers			44 390	44 390
Matériel de bureau et informatique, Mobilier		63 409	48 642	48 642
TOTAL		63 409	94 099	94 099
Prêts, autres immobilisations financières			51 250	51 250
TOTAL			51 250	51 250
TOTAL GENERAL		72 014	150 170	150 170

Etat des amortissements

Situations et mouvements de l'exercice	Montant début d'exercice	Dotations de l'exercice	Diminutions Reprises	Montant fin d'exercice
Autres immobilisations incorporelles TOTAL	12 298	1 126	8 604	4 820
Installations techniques, Matériel et outillage industriel	1 067			1 067
Installations générales agencements aménagements divers	39 838	2 026		41 864
Matériel de bureau et informatique, Mobilier	104 068	3 254	63 269	44 053
TOTAL	144 972	5 281	63 269	86 984
TOTAL GENERAL	157 270	6 407	71 873	91 804

Ventilation des dotations de l'exercice	Amortissements linéaires	Amortissements dégressifs	Amortissements exceptionnels	Amortissements dérogatoires
				Dotations
Autres immob.incorporelles TOTAL	1 126			
Instal.générales agenc.aménag.divers	2 026			
Matériel de bureau informatique mobilier	3 254			
TOTAL	5 281			
TOTAL GENERAL	6 407			

Etat des provisions

Provisions pour risques et charges	Montant début d'exercice	Augmentations Dotations	Diminutions Montants utilisés	Diminutions Montants non utilisés	Montant fin d'exercice
Litiges		5 000			5 000
TOTAL		5 000			5 000
TOTAL GENERAL		5 000			5 000
Dont dotations et reprises d'exploitation		5 000			

CONSEIL DES VENTES VOLONTAIRES
75001 PARIS

ANNEXE

Exercice du 01/01/2016 au 31/12/2016

Etat des échéances des créances et des dettes

Etat des créances	Montant brut	A 1 an au plus	A plus d'1 an
Autres immobilisations financières	51 250	0	51 250
Autres créances clients	726 904	726 904	
Personnel et comptes rattachés	2 000	2 000	
Débiteurs divers	4 701	4 701	
Charges constatées d'avance	84 313	84 313	
TOTAL	869 168	817 918	51 250

Etat des dettes	Montant brut	A 1 an au plus	De 1 à 5 ans	A plus de 5 ans
Fournisseurs et comptes rattachés	147 065	147 065		
Personnel et comptes rattachés	96 958	96 958		
Sécurité sociale et autres organismes sociaux	132 971	132 971		
Impôts sur les bénéfices	4 260	4 260		
Autres impôts taxes et assimilés	10 121	10 121		
Autres dettes	566	566		
TOTAL	391 940	391 940		

Evaluation des créances et des dettes

Les créances et dettes ont été évaluées pour leur valeur nominale.

Produits à recevoir

Montant des produits à recevoir inclus dans les postes suivants du bilan	Montant
Créances usagers et comptes rattachés	267 863
Disponibilités	11 651
Total	279 514

Les produits à recevoir sont au jour de l'arrêté des comptes :

- les cotisations 2016 qui ont été soldées en 2017 et enregistrées en 2017

- pour les organisateurs n'ayant rien déclaré :

* nous avons gardé l'estimation faite en octobre 2016
(52 ovv/403)

* pour ceux qui n'avaient rien déclaré en octobre 2016 nous avons estimé les honoraires (*12% pour les véhicules et 20% pour les meubles et objets d'art*) en fonction de l'adjugé déclaré pour l'étude économique (13 ovv)

* pour ceux qui n'ont rien déclaré (estimation et étude économique) : nous avons estimé les cotisations sur 90 % des honoraires déclarés en 2015 (5 ovv)

CONSEIL DES VENTES VOLONTAIRES
75001 PARIS

ANNEXE

Exercice du 01/01/2016 au 31/12/2016

Charges à payer

Montant des charges à payer incluses dans les postes suivants du bilan	Montant
Dettes fournisseurs et comptes rattachés	67 054
Dettes fiscales et sociales	143 091
Total	210 146

Charges et produits constatés d'avance

Charges constatées d'avance	Montant
Charges d'exploitation	84 313
Total	84 313

- COMPLEMENT D'INFORMATIONS RELATIF AU COMPTE DE RESULTAT -

Effectif moyen

Cadres	3
Employés	3
Fonctionnaires détachés	3
Fonctionnaire mis à disposition	1

- ENGAGEMENTS FINANCIERS ET AUTRES INFORMATIONS -

Engagement en matière de pensions et retraites

La société n'a signé aucun accord particulier en matière d'engagements de retraite. Ces derniers se limitent donc à l'indemnité conventionnelle de départ à la retraite. Aucune provision pour charge n'a été comptabilisée au titre de cet exercice.

CHAPITRE 4 - Présentation des comptes 2016

CONSEIL DES VENTES VOLONTAIRES FORMATION
75001 PARIS

DETAIL COMPTE DE RESULTAT

	Exercice N 31/12/2016 12	Exercice N-1 31/12/2015 12	Ecart N / N-1	
			Euros	%
PRODUCTION VENDUE DE SERVICES				
70810000 Cotisations opca pl	294 424,40	317 377,40	22 953,00-	7,23-
70820000 Inscriptions examens	226 054,40	237 967,40	11 913,00-	5,01-
70830000 Cotisations huissiers notaires	14 760,00	13 410,00	1 350,00	10,07
	53 610,00	66 000,00	12 390,00-	18,77-
Chiffre d'affaires NET	294 424,40	317 377,40	22 953,00-	7,23-
Total des Produits d'exploitation	294 424,40	317 377,40	22 953,00-	7,23-
AUTRES ACHATS ET CHARGES EXTERNES				
61100000 Ecole du louvre	218 262,89	224 483,29	6 220,40-	2,77-
61101000 Escp	59 000,00	59 000,00		
61110000 Frais cours	20 000,00	20 000,00		
61120000 Séminaire de gestion	18 364,60	28 989,43	10 624,83-	36,65-
61130000 Frais visite musées	7 032,16	2 897,94	4 134,22	142,66
61150000 Examen	12 002,95	18 553,20	6 550,25-	35,31-
61160000 Frais formation huissier	23 535,36	20 831,44	2 703,92	12,98
62500000 Remise des diplômes	51 244,60	59 822,05	8 577,45-	14,34-
62510000 Frais fonctionnement	18 845,71	14 389,23	4 456,48	30,97
	8 237,51		8 237,51	
	7 759,78	7 542,43	217,35	2,88
IMPOTS, TAXES ET VERSEMENTS ASSIMILES				
63110000 Taxe sur les salaires	7 414,57	7 211,58	202,99	2,81
63120000 Taxe formation	345,21	330,85	14,36	4,34
SALAIRES ET TRAITEMENTS				
64100000 Salaires	57 601,61	56 297,20	1 304,41	2,32
64140000 Tickets restaurants	56 446,61	55 142,20	1 304,41	2,37
	1 155,00	1 155,00		
CHARGES SOCIALES				
64510000 Urssaf	28 531,94	27 895,51	636,43	2,28
64530000 Retraite complémentaire	19 211,58	18 889,60	321,98	1,70
64550000 Prévoyance	5 944,24	5 775,92	168,32	2,91
64750000 Rbt transport	3 056,62	2 862,07	194,55	6,80
	319,50	367,92	48,42-	13,16-
Total des Charges d'exploitation	312 156,22	316 218,43	4 062,21-	1,28-
Résultat d'exploitation	17 731,82-	1 158,97	18 890,79-	NS
AUTRES INTERETS ET PRODUITS ASSIMILES				
76800000 Produits financiers	2 175,89	2 147,64	28,25	1,32
	2 175,89	2 147,64	28,25	1,32
Total des Produits financiers	2 175,89	2 147,64	28,25	1,32
INTERETS ET CHARGES ASSIMILEES				
66160000 Frais bancaires	559,72	576,63	16,91-	2,93-
	559,72	576,63	16,91-	2,93-
Total des Charges financières	559,72	576,63	16,91-	2,93-
Résultat financier	1 616,17	1 571,01	45,16	2,87
Résultat courant avant impôts	16 115,65-	2 729,98	18 845,63-	690,32-

CONSEIL DES VENTES VOLONTAIRES FORMATION
75001 PARIS

DETAIL COMPTE DE RESULTAT

	Exercice N 31/12/2016 12	Exercice N-1 31/12/2015 12	Ecart N / N-1	
			Euros	%
IMPOTS SUR LES BENEFICES 69500000 Impôt sociétés	515,00	386,00	129,00	33,42
	515,00	386,00	129,00	33,42
Total des produits	296 600,29	319 525,04	22 924,75	7,17-
Total des charges	313 230,94	317 181,06	3 950,12	1,25-
Bénéfice ou perte (Produits - Charges)	16 630,65	2 343,98	18 974,63	809,50-

Annexes : tribunes libres

- | | |
|---|------------|
| 1 L'EUROPE EN 2016
ET LE MARCHÉ DE L'ART | 251 |
| 2 LE MARCHÉ DE L'ART EN LIGNE,
OU L'ESPACE DES POSSIBLES | 254 |

1 L'EUROPE EN 2016 ET LE MARCHÉ DE L'ART

Il y a deux cents ans, Madame de Staël s'engageait déjà pour le libéralisme et la conception de l'Europe. Ce qui n'était naturellement pas pour plaire à Napoléon, qui censura ses écrits. Mais les grandes idées ne se laissent pas enrayer.

Aujourd'hui, nous vivons dans une Europe unie. D'après la mythologie grecque, Europe était la splendide fille d'Agénor, roi de Tyr, en Phénicie. Zeus en tomba amoureux et l'emmena vers un continent étranger.

Aujourd'hui, Europe a mal vieilli. Pourtant, l'Union européenne a modifié le marché de l'art de manière colossale. La suppression des frontières intra-européennes s'est révélée certainement plus importante pour le marché de l'art que l'introduction de l'euro. Chaque commissaire-priseur, chaque marchand d'art confirmera que, depuis, la clientèle internationale s'est substantiellement élargie.

La digitalisation et internet ont radicalement fait évoluer les marchés. Avec une offre appropriée, on peut quasiment atteindre les mêmes prix sur tous les principaux marchés. C'est une nouvelle opportunité pour l'Europe continentale de s'imposer face aux deux places de marchés dominantes, Londres et New York, qui représentent à elles seules près des deux tiers du marché de l'art européen.

Brexit

Nous le craignions mais nous ne nous y attendions pas. Une petite majorité britannique, mal informée sans doute, a décidé de quitter le prospère Marché commun. *Will the island be isolated?* Deux tiers du marché nous font leurs adieux! Il y aura vraisemblablement des perdants des deux côtés de la Manche. Nos collègues anglais se sont toujours plaints de la bureaucratie et du besoin d'homogénéité de la Communauté européenne. C'est oublier l'intéressant principe de subsidiarité¹. La bureaucratie semble dominer la démocratie.

Pendant de nombreuses années, nous avons été témoins de la lutte du Royaume-Uni contre l'harmonisation du droit de suite, une invention française remontant au xix^e siècle. Même Vincent van Gogh, qui n'a vendu qu'une seule œuvre de son vivant, n'aurait pas profité de cette loi. Le droit de suite enrichit les artistes déjà aisés et ne soutient en rien les

1. *L'un des principes fondamentaux de l'Union européenne, selon lequel l'Union européenne n'intervient que si et dans la mesure où les objectifs de l'action envisagée ne peuvent pas être réalisés de manière satisfaisante par les États membres.*

artistes démunis qui ne sont pas sur le marché. Si l'idée était bonne au départ, aujourd'hui près des deux tiers des redevances du droit de suite reviennent aux héritiers, ce que l'on peut critiquer. Picasso en constitue un exemple flagrant, d'autant que ses héritiers directs ne seraient plus domiciliés en France.

La proposition censée du Royaume-Uni de limiter le droit de suite aux artistes vivants a échoué à Bruxelles. On peut supposer que, après le Brexit, le gouvernement britannique revienne à son projet initial.

Plus de 50% des législations nationales des pays membres sont des mises en œuvre de décisions prises par l'Union européenne. C'est dans la nature des choses. Les Britanniques ne se sont jamais sentis à l'aise au sein d'une Union européenne qui leur imposait trop de contraintes.

La surprotection des biens culturels

Les mesures excessives concernant la protection des biens culturels n'ont pas aidé. À peine a-t-on paré un mal provenant de Bruxelles qu'un nouveau serpent sort du sac, parfois même au mépris des principes du droit. La dernière loi en date vise à mieux contrôler les importations d'art dans l'UE et, à cette fin, souhaite créer un passeport pour chaque œuvre. Celui qui se souvient du nombre de fois où il a perdu ses papiers, ou ses factures, ne peut que dénoncer l'irréalisme de ce projet européen. Trop souvent, l'Union européenne se base sur des allégations. L'UNESCO a, par exemple, récemment prétendu que la contrebande d'œuvres d'art a rapporté 6 milliards de dollars à Daech et aux talibans. Cela n'a jamais pu être vérifié et a depuis été réfuté dans une étude approfondie du renommé King's College de Londres pour la conférence sur la sécurité à Munich. Et les données recueillies par le FBI à ce sujet viennent renforcer l'analyse anglaise. Certains qualifiaient cela de *fake news*...

Imposer de nouvelles lois de protection des biens culturels en référence à un rapport erroné de l'UNESCO a constitué une grave erreur et se révèle néfaste pour le marché de l'art, les collectionneurs et les musées. Selon le rapport de la TEFAF de 2017, le volume des ventes aux enchères publiques à l'international était de 16,9 milliards de dollars en 2016, contre 20,8 milliards de dollars en 2015. Au maximum 1 % de ces chiffres concerne des biens relevant de l'archéologie. Un écolier reconnaîtrait la méprise de l'UNESCO.

L'Allemagne a donc adopté une nouvelle loi de protection des biens culturels, très controversée, se basant sur un rapport inexact et causant ainsi de grands torts aux collectionneurs et aux maisons de ventes aux enchères. Les pays libéraux comme la Belgique en profitent déjà. C'est

une aberration d'imposer inutilement des barrières à l'art, au sens propre comme figuré. L'art se limite rarement à un lieu défini, que l'on se situe au Moyen Âge ou à l'époque contemporaine. C'est contraire aux lois de la libre circulation des marchandises au sein de l'UE. La protection du patrimoine culturel constitue un de nos objectifs, mais avec une compensation pour toutes les parties concernées.

La TVA sur les ventes d'œuvres d'art

La TVA est une taxe sur les biens de consommation, mais les œuvres d'art ne devraient pas être considérées comme tels ! Il s'agit de notre patrimoine, et il est de notre devoir à tous de le conserver. Après deux ventes d'une même œuvre, la TVA s'élève à 40% du montant total des transactions : c'est contre-productif. En bénéfice par exemple la foire de Bâle (hors de l'UE donc), puisque certains marchands exportent leurs œuvres à Bâle pour ensuite les importer à un taux de TVA réduit dans le pays de l'acquéreur. Ce « détour de circonstance » permet aux collectionneurs d'économiser parfois plus de 10%.

En Europe, nous avons besoin de conditions équitables, mais pas forcément identiques à tout prix. Nous souhaitons moins d'entraves commerciales et moins de bureaucratie. Plus de réglementation ne conduit pas nécessairement à plus de justice.

Après le Brexit, le marché de l'art continental se trouve face à de nouvelles tâches, à la digitalisation et aux nouveaux marchés asiatiques. La digitalisation offre de nombreuses opportunités. Une mission intéressante pour le marché de l'art pourrait consister dans le développement de sa propre plate-forme virtuelle pour rester maître des données. C'est grâce à la digitalisation que nous avons par exemple pu, dans l'intérêt de nos clients, retrouver et répertorier des œuvres disparues ou volées.

L'année 2016 a représenté une bonne année pour les commissaires-priseurs français. La France est le quatrième marché de l'art dans le monde : une raison d'être satisfait. Ensemble, la France et l'Allemagne réalisent 16% des exportations européennes et 14% des importations d'œuvres d'art.

Une grande majorité des œuvres d'art se trouvent en Europe. Préservons-les et soutenons nos artistes. Europe sur son taureau ne pourrait être plus fière.

Henrik Rolf Hanstein

Président de la Fédération européenne
des commissaires-priseurs
(European Fédération of Auctioneers, EFA),
PDG Lempertz Cologne-Bruxelles

2 LE MARCHÉ DE L'ART EN LIGNE, OU L'ESPACE DES POSSIBLES

Deux cents millions de dollars... C'est vraisemblablement le montant perdu dans l'aventure Auctionata-Paddle8. Et ce n'est pas le premier géant du commerce de l'art *online* à s'écrouler (Artspace, VIP Art, Artlist...). Cette équation est-elle finalement impossible à résoudre ?

Beaucoup d'industries en ligne sont devenues matures. Les champions de ces secteurs semblent désormais intouchables. On pense évidemment à Amazon, à Booking, à eBay, et bien d'autres. Pour ce qui est du secteur de l'art, les colosses d'un jour ont encore des pieds d'argile. Difficile de trouver un champion qui prouve que le marché de l'art *online* est rentable, et surtout qu'il puisse apporter une réelle plus-value.

Cette odyssée a pourtant débuté très tôt. Plusieurs acteurs (Artprice, Artnet) ont développé des plateformes de ventes dès leurs activités dématérialisées, vers la fin des années 1990. Depuis, tous les modèles, ou presque, ont été testés : les ventes aux enchères à froid (eBay, Paddle8, Artnet Auctions), à chaud (Auctionata), la foire 100% en ligne (VIP Art), le commerce direct (Amazon Art, Artspace, Artsper), le commerce « curaté » (Expertissim, Artsy), les petites annonces (Artprice), sans parler de modèles plus exotiques ou de plateformes dédiées à certaines niches.

On peut dès lors s'interroger sur les atouts d'internet en général : une pénétration qui se joue de toutes les géographies, et ce que les Anglais appellent la *scalability* – une capacité à croître très vite sans augmenter les coûts (on paie une fois et on peut servir 10 comme 10000). Pour ce qui est de la pénétration, les nouveaux acteurs ont une vraie carte à jouer, les *hubs* de l'art se trouvant bien souvent concentrés dans quelques villes sur chaque continent. Pour ce qui est de la *scalability*, c'est beaucoup plus compliqué. Ce qui coûte cher dans le commerce de l'art, c'est l'acquisition. Que vous soyez marchand, antiquaire, commissaire-priseur ou même galeriste, trouver de belles œuvres constitue toujours la partie difficile du métier. Et vous devez répéter ce processus pour chacune des pièces que vous souhaitez présenter à la vente. Mettre les œuvres en vente sur un site internet n'apporte finalement rien dans ce cas de figure. Sans compter qu'entretenir une plateforme web coûte souvent plus cher qu'on ne l'avait initialement imaginé.

Autre question : le public est-il prêt ? La dernière étude du rapport Hiscox sur l'art en ligne montre que, même si ce commerce progresse régulièrement (3,75 Mds\$, + 15%), certains freins demeurent importants : la peur d'être déçu par le produit effectivement livré, le manque de confiance

dans les plateformes, la difficulté à appréhender l'œuvre, le manque d'accompagnement, etc.

Alors quels modèles fonctionnent aujourd'hui ? Les ventes organisées par les acteurs traditionnels comme Drouot, Christie's, Sotheby's : le *sourcing* ayant déjà été payé par ailleurs, ajouter un nouveau canal de vente ne change pas fondamentalement le coût de l'opération. En ce sens, l'acquisition d'Expertissim par Drouot (ou l'inverse) est intéressante : appuyées sur un *business model* historique générant déjà près de 70 M€ de chiffre d'affaires annuel, les équipes d'Olivier Lange et d'Arnaud Neveu réussiront-elles à intégrer une méthode de vente différente pour les lots proposés ? Pour les mêmes raisons, les plateformes se concentrant sur les invendus (comme celle d'Auction After Sales) sont intéressantes. Aujourd'hui sous-capitalisées, elles pourraient se montrer effectivement rentables à court terme tout en apportant une réelle plus-value au marché. Elles prennent effectivement en charge des objets dont personne ne s'occupe et qui restent pourtant intéressants. Fonctionnent aussi les plateformes se concentrant sur des niches pour lesquelles la relation est forte entre les créateurs et leur public, le *street art* par exemple.

Arrivés sur une industrie millénaire, ces tout jeunes acteurs challengent des mastodontes historiques. Sauront-ils réaliser les bons choix pour passer l'épreuve du temps ? Vous l'aurez compris, l'histoire du marché de l'art en ligne reste encore à écrire...

Pierre Naquin

Fondateur d'Art Media Agency (AMA)

