

Mission sur l'avenir de la profession d'opérateur de ventes volontaires

Rapport remis à Madame la Garde des Sceaux,
Ministre de la Justice

En dehors de la beauté ou de la rareté des choses, ce que les collectionneurs apprécient le plus est de retrouver les chemins que leurs trésors avaient empruntés avant de leur appartenir.

Maurice Rheims, Commissaire-Preneur, de l'Académie française

par **Henriette
Chaubon**

**Conseillère à
la Cour de
Cassation
Honoraire**

et **Edouard de
Lamaze**

**Avocat
Ancien Délégué
interministériel
aux professions
libérales**

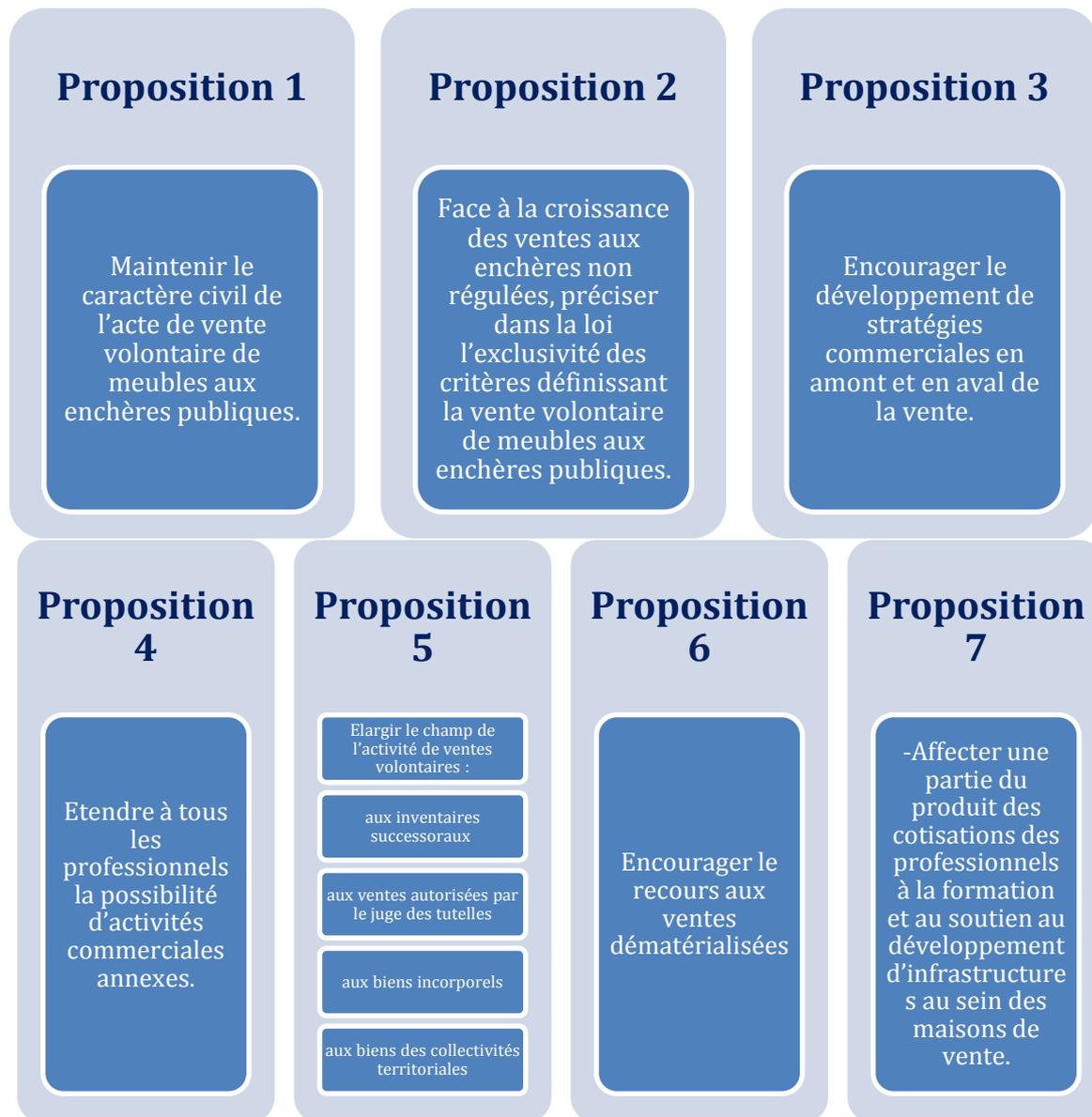


Décembre 2018

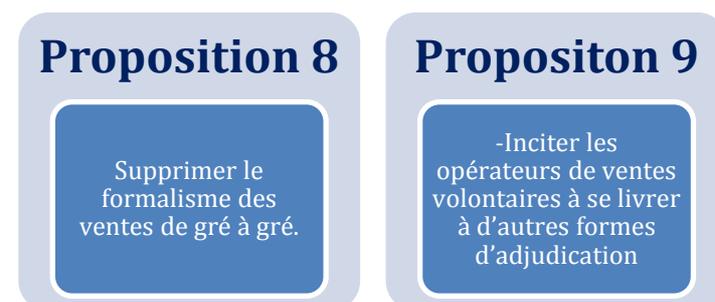
Liste des propositions

1ère partie Libérer et développer l'activité des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques

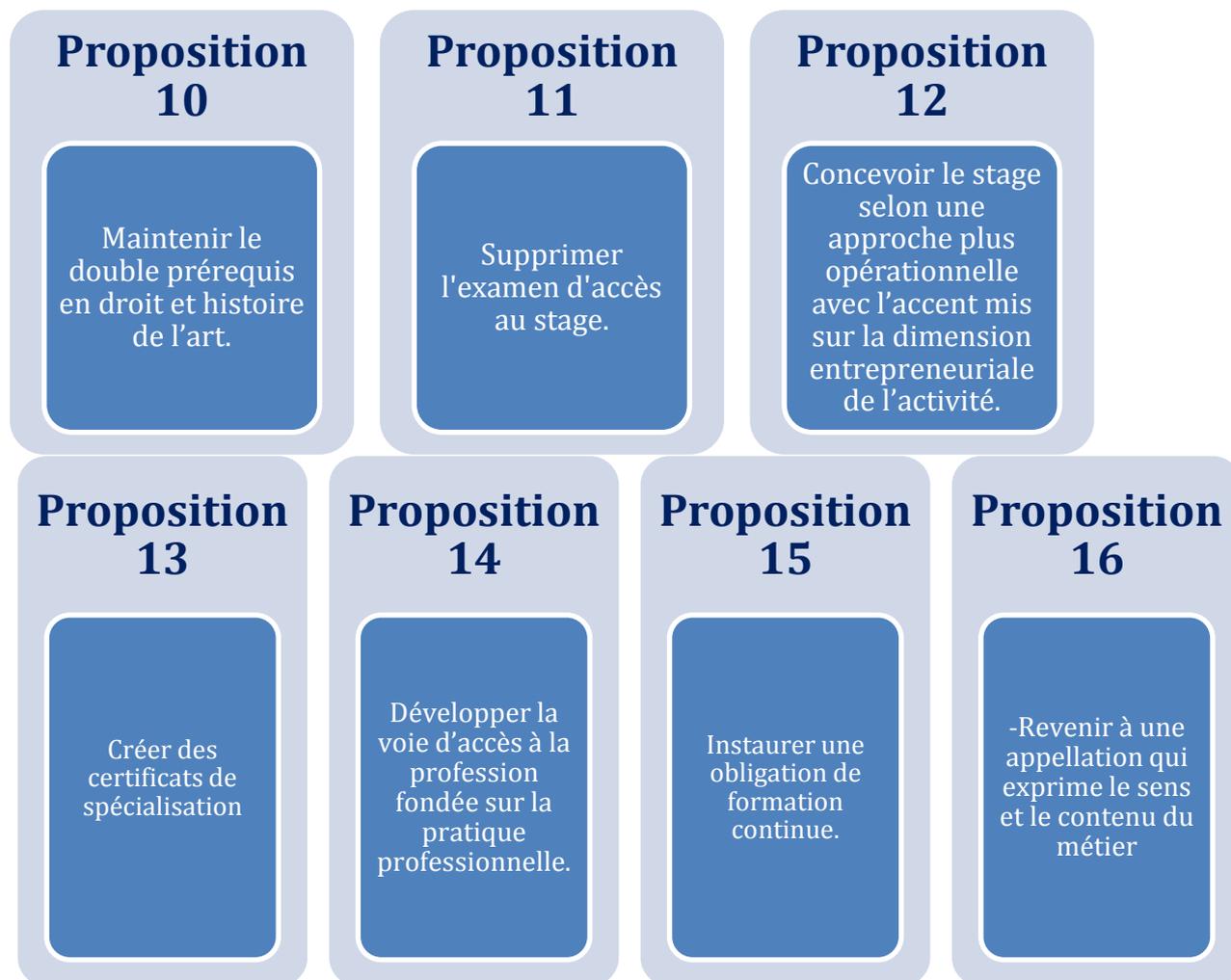
Chapitre I Libéralisation accrue du marché des ventes aux enchères de meubles aux enchères publiques



Chapitre II Développer d'autres modalités de vente

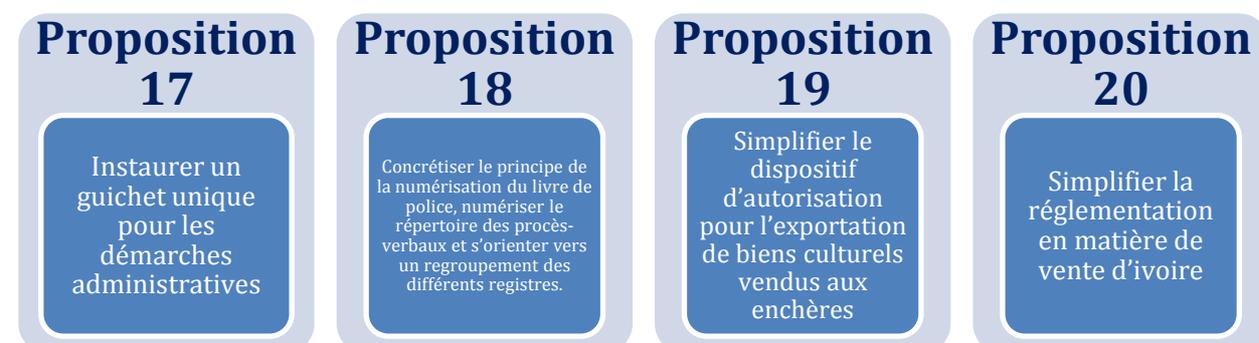


Chapitre III Un accès plus ouvert à profession de commissaire-priseur volontaire et une formation plus entrepreneuriale



2^{ème} partie : Faciliter les conditions d'exercice de l'activité de ventes volontaires

Chapitre I Un allègement des contraintes administratives et réglementaires



Chapitre II Un allègement des contraintes fiscales

Proposition 21

Alléger les exigences en matière de justificatifs d'exonération de la taxe forfaitaire et confier la gestion de la taxe au service des impôts des entreprises.

Proposition 22

Ne pas risquer de freiner l'apport d'objets d'art extracommunautaires par une TVA à l'importation trop lourde et préserver l'acquis communautaire en la matière.

Proposition 23

Mettre en place un guichet unique gérant les cas où les bénéficiaires du droit de suite ne sont pas connus.

Proposition 24

-Clarifier la détermination de l'assiette de la contribution des diffuseurs à la Maison des artistes.

3^{ème} partie : Maintenir une régulation du marché

Chapitre I Les risques d'une dérégulation

Proposition 25

Sauvegarder le bon fonctionnement du marché: protéger le consommateur et les professionnels

Proposition 26

-Sauvegarder le maillage territorial

Chapitre II Un organe de régulation rénové : le Conseil des maisons de vente

Proposition 27

Renforcer la présence des professionnels, qui deviendraient majoritaires :

- présence de 6 professionnels sur 11 membres pour le collège plénier,
- représentation des professionnels sur base élective avec scrutin uninominal
- présence d'un représentant du ministère de la Justice et d'un représentant du ministère de la culture
- présence de 3 personnalités qualifiées désignées par le ministre de la Justice après avis du ministre de la culture et du ministre des finances
- nomination du président par le Garde des Sceaux sur proposition du Conseil

Proposition 28

-Renforcer les missions du nouveau Conseil :

- apporter conseils et clarifications sur la réglementation applicable aux professionnels
- se positionner comme interlocuteur des pouvoirs publics
- anticiper les évolutions de l'activité et aider les professionnels à s'y préparer
- assurer un rôle d'information du public sur les principales règles des ventes aux enchères publiques

Proposition 29

En matière de lutte anti-blanchiment, doter le nouveau Conseil de moyens adéquats, notamment de contrôle interne.

Proposition 30

En matière disciplinaire, instituer une commission des sanctions indépendante, sans lien hiérarchique ni fonctionnel avec le président du nouveau Conseil, composée d'un conseiller à la Cour de cassation, d'un Conseiller d'Etat et d'un professionnel ayant cessé son activité.

Proposition 31

En matière d'instruction, créer une instance composée d'un magistrat de l'ordre judiciaire, en activité ou honoraire, et d'un professionnel ayant cessé son activité.

Proposition 32

Développer la procédure de médiation

Proposition 33

-Compléter et revoir les sanctions pour les rendre plus efficaces et plus individualisées :

- en permettant qu'elles soient prononcées à l'encontre des personnes physiques et morales et de la personne physique représentant la personne morale
- et en prévoyant des sanctions financières.

4^{ème} partie : Anticiper les adaptations induites par la loi du 6 août 2015

Chapitre I Créer les conditions d'une concurrence équitable entre les différents professionnels sur le marché des ventes volontaires.

34

Prévoir que les candidats à la profession de commissaire de justice qui souhaitent exercer l'activité de ventes volontaires suivent la formation initiale prévue pour les commissaires priseurs volontaires.

35

Prévoir que les huissiers de justice en exercice au 1^{er} juillet 2022 qui ont été autorisés à exercer l'activité de ventes volontaires au sein de leur office puissent continuer à le faire au sein de leur maison de ventes nouvellement créée.

36

Soumettre les commissaires de justice et les notaires à la règle de l'externalisation de leur activité de ventes volontaires.

37

-Aligner, en ce qui concerne le droit de reproduction des oeuvres d'art, le régime des ventes volontaires sur celui des ventes judiciaires

Chapitre II/ Inciter aux rapprochements en termes de structures d'exercice et/ou de moyens capitalistiques

38

Inciter à la mise en œuvre de partenariats entre maisons de vente

39

Prévoir l'intégration des opérateurs de ventes volontaires dans les Sociétés Pluriprofessionnelles d'Exercice (SPE).

40

Inciter à la mise en œuvre de coopérations plus structurées, notamment au travers des Sociétés Pluriprofessionnelles d'Exercice (SPE) instaurées par la loi pour la croissance, l'activité et l'égalité des chances du 6 août 2015.

41

-Inciter à la mise en commun de moyens capitalistiques au travers des Sociétés de Participation Financière des Professions libérales (SPF-PL) mises en place par la loi Murcef de 2001.

SOMMAIRE

Liste des propositions :	2
<u>Avant Propos : Contexte et objectif de la mission :</u>	8
<u>Introduction : Les enjeux d'une libéralisation à poursuivre :</u>	15
<u>1ere partie : Libérer et développer l'activité de ventes volontaires :</u>	18
Chapitre I/ Une libéralisation accrue du marché des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques :	18
- Section 1: Conserver la spécificité de l'acte de vente volontaire de meubles aux enchères publiques :	19
- Section 2: Libérer et développer les activités complémentaires.....	23
- Section 3: Etendre le champ des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques :.....	24
- Section 4: Encourager le recours aux ventes numérisées :.....	27
Chapitre II/ Le développement d'autres modalités de vente :	30
- Section 1: Libéraliser les ventes de gré à gré :	30
- Section 2: Pratiquer d'autres formes d'adjudication :.....	30
Chapitre III/ Un accès plus ouvert à la profession de commissaire- priseur volontaire et une formation plus entrepreneuriale :	30
- Section 1: Maintenir le double diplôme droit et histoire de l'art :.....	31
- Section 2: Ouvrir l'accès à la profession : supprimer l'examen d'accès au stage :...	32
- Section 3: Repenser la formation durant le stage :.....	33
- Section 4: Créer des certificats de spécialisation :	34
- Section 5: Favoriser l'accès à la profession pour ceux qui justifient d'une pratique professionnelle :.....	35
- Section 6 : Instaurer une obligation de formation continue :.....	35
- Section 7: Créer un titre protégé et revoir l'appellation des personnes morales :.....	36
<u>2ème partie / : Faciliter les conditions d'exercice de l'activité de ventes volontaires :</u>	36
Chapitre I/ : Un allègement des contraintes administratives et réglementaires :	36
- Section 1: Alléger les contraintes administratives :.....	36
Sous- section 1: Instaurer un guichet unique pour les procédures administratives :.....	36
Sous- section 2: Accélérer la numérisation et rationaliser la documentation :.....	37
Sous- section 3: Simplifier le dispositif d'autorisation pour l'exportation de biens culturels :..	38
- Section 2: Simplifier la réglementation en matière de vente d'ivoire :.....	39
Chapitre II/: Un allègement des contraintes fiscales :	40
- Section 1: Taxe forfaitaire : alléger les exigences en matière de justificatifs d'exonération et confier la gestion au service des impôts :.....	40
- Section 2: TVA: ne pas freiner l'apport d'objets d'art extracommunautaires et préserver l'acquis communautaire en la matière :.....	41
- Section 3: Droit de suite : Mettre en place un guichet unique gérant les cas où les bénéficiaires du droit de suite ne sont pas connus :.....	42
- Section 4: Contribution pour les diffuseurs à la maison des artistes :.....	43
<u>3ème partie : Maintenir une régulation du marché :</u>	44

Chapitre I/ Les risques d'une dérégulation complète du marché	44
Chapitre II/ Un organe de régulation rénové : le Conseil des Maisons de Ventes	48
- Section 1: Revoir sa composition en faveur d'une présence accrue des professionnels :.....	50
- Section 2: Redéfinir ses missions dans la perspective d'un soutien au développement de l'activité des ventes volontaires :.....	51
- Section 3: Instituer un organe disciplinaire indépendant :.....	54
<u>4eme partie : Anticiper les adaptations induites par la loi du 6 août 2015</u>	56
Chapitre I/ Créer les conditions d'une concurrence équitable entre les différents professionnels sur le marché des ventes volontaires	57
- Section 1: Homogénéiser le niveau de formation en ventes volontaires :.....	57
- Section 2: Soumettre tous les acteurs à la règle de l'externalisation de leur activité de ventes volontaires :.....	59
- Section 3: Harmoniser les obligations en matière de droit de reproduction :.....	60
Chapitre II/ Inciter aux rapprochements en termes de structures d'exercice et/ ou de moyens	60
- Section 1: Favoriser les partenariats entre maisons de vente :.....	61
- Section 2: Inciter à la mise en place de coopérations plus structurées au travers des Sociétés Pluriprofessionnelles d'Exercice (SPE). :.....	62
- Section 3: Inciter à la mise en commun de moyens capitalistiques au travers des Sociétés de Participation Financière des Professions libérales (SPF-PL) :.....	63
Liste des personnes auditionnées ou consultées :	65
Annexes :	66

Avant- propos : Contexte et objectifs de la Mission

Depuis près de vingt ans, plusieurs réformes de fond ont bouleversé le marché des ventes volontaires aux enchères publiques et entraîné de profondes mutations dans l'exercice de cette activité.

A la suite du contentieux retentissant engagé en 1992 par la maison Sotheby's, à l'initiative de feu Laure de Beauvau-Craon, devant la Commission européenne et la mise en demeure adressée à la France de se conformer aux obligations résultant des principes de libre établissement et de libre prestation de services, posés par le Traité de Rome, la loi n°2000-642 du 10 juillet 2000 portant réglementation des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques a mis fin au statut d'officier public et ministériel des commissaires-priseurs et au monopole des ventes aux enchères publiques à caractère volontaire. Celles-ci ont vu leur organisation et leur réalisation confiées à des structures ad hoc, les sociétés de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, à forme commerciale et à objet civil, qui devaient obtenir un agrément auprès du Conseil des ventes volontaires pour pouvoir exercer leur activité, la direction des ventes étant confiée à des personnes spécialement qualifiées.

La loi du 10 juillet 2000 a, en outre, autorisé, pour la première fois en cette matière, les sociétés de ventes volontaires à utiliser des pratiques considérées comme des avantages commerciaux de leurs concurrents anglo-saxons. Une société de ventes volontaires a pu ainsi consentir une avance sur le prix d'adjudication du bien proposé à la vente ou garantir au vendeur un prix d'adjudication minimal. Cette loi a aussi libéralisé les honoraires et permis de pratiquer des ventes de gré à gré mais uniquement pour les biens déclarés non adjugés à l'issue des enchères (« pratique de « l'after sale »). Elle a, enfin, permis aux commissaires-priseurs judiciaires, qui sont restés officiers publics et ministériels en situation de monopole pour réaliser les ventes prescrites par la loi ou par décision judiciaire, de pratiquer des ventes volontaires à condition d'isoler juridiquement et comptablement cette activité.

Dans la poursuite de cette voie, la loi n° 2011-850 du 20 juillet 2011 de libéralisation des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, adoptée, notamment, dans le souci de se conformer aux exigences de la directive 2006/123/CE du Parlement européen et du Conseil du 12 décembre 2006, relative aux services dans le marché interne, dite « directive services », a marqué une nouvelle avancée dans le sens d'une plus grande liberté. Elle a instauré le principe d'une simple déclaration, à la place de l'agrément préalable, auprès du Conseil des ventes volontaires et la faculté d'exercer l'activité de vente volontaire sous la forme juridique choisie par l'opérateur. Elle a complété le mécanisme de garantie en prévoyant que si le prix minimal garanti n'est pas atteint lors de la vente aux enchères, l'opérateur peut se déclarer adjudicataire du bien à ce prix ou, à défaut, verser au vendeur la différence entre le prix d'adjudication minimal garanti et le prix d'adjudication effectif, et revendre le bien, y compris aux enchères publiques. Elle a autorisé la vente de gré à gré sans limite, revenant sur la restriction imposée par la loi de 2000. Enfin, elle a permis aux opérateurs de ventes volontaires de se livrer à toute activité commerciale accessoire à leur activité principale et aux commissaires-priseurs judiciaires qui pratiqueraient des ventes volontaires dans des sociétés distinctes de leur office, de se livrer à certaines de ces activités.

De l'avis général, grâce à ces deux réformes de 2000 et 2011, les ventes aux enchères publiques constituent un marché libéralisé, décloisonné et concurrentiel.

Cependant, malgré l'importance de ces réformes et en dépit de ces évolutions qui étaient censées le renforcer, **ce marché présente toujours plusieurs caractéristiques qui sont autant de fragilités.**

Tout d'abord, si les petites maisons de vente, dont on pouvait craindre la disparition, ont su s'adapter, le marché est marqué par un **éparpillement des acteurs** et une **forte concentration des ventes**.

Au 31 décembre 2017, le marché des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, qui représente 3 Milliards d'euros, comptait 614 commissaires-priseurs de ventes volontaires et 403 opérateurs de ventes¹ qui sont, en général, des structures peu capitalisées (74 % des 403 opérateurs de vente volontaires, soit 298, sont des SARL ou des EURL)².

Globalement l'activité progresse (+ 5,2% en 2017) mais 50% des opérateurs de ventes volontaires de taille petite ou moyenne ont déclaré une baisse de leur activité en 2017³.

En même temps qu'une progression des ventes, l'année 2017 a été marquée par une amplification de la tendance à la concentration: **les 20 opérateurs de ventes volontaires les plus importants ont réalisé un montant cumulé d'adjudications de 2,2 milliards d'euros, soit 72,2% du montant total adjugé, contre 70,3% en 2016**. Les 5 premiers opérateurs réalisent 46,7% du total des adjudications en 2017, contre 42,8% en 2016. L'activité se trouve ainsi exercée par un nombre restreint de maisons de ventes et l'écart se creuse entre les opérateurs de ventes volontaires du top 20 qui sont majoritairement en Ile de France et les 50 % des opérateurs de ventes volontaires qui, pour la plupart en province, déclarent une baisse des ventes⁴.

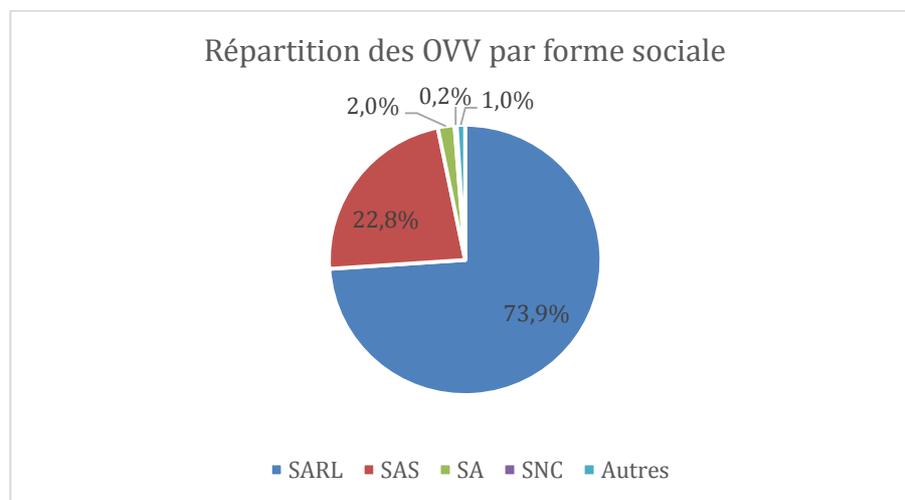
La concentration est donc aussi géographique car l'Ile de France concentre 59% des adjudications en 2017.

L'arrivée des sociétés Christie's et Sotheby's a contribué à la dynamique du marché. Cependant, ces maisons réalisent, à elles seules, plus du tiers des ventes, ce qui est, en soi, un facteur de fragilité, le marché français se trouvant ainsi exposé à la stratégie de ces grandes multinationales pour lesquelles la France pèse moins de 6 % de leur chiffre d'affaire mondial.

Sur le marché national, seule la société Artcurial, avec sa filiale Arquana, est devenue de taille à concurrencer, conformément à l'esprit des réformes, les filiales françaises des deux grandes maisons anglo-saxonnes.

¹ Rapport d'activité 2017 du Conseil des ventes Volontaires.

² Ibid.



³ Ibid.

⁴ Ibid.

** Ensuite, depuis 2000, **l'émergence des ventes dématérialisées, qui a accentué la mondialisation du marché, a eu un fort impact sur celui-ci.** Elle a amené des bouleversements qui ont conduit les professionnels à s'adapter au monde numérique mais aussi à réagir face à des pratiques massives de ventes sur internet non régulées qui créent, à l'égard du consommateur, une confusion préjudiciable avec les ventes volontaires aux enchères publiques règlementées.

**** Enfin, en créant la profession de commissaire de justice qui verra le jour à partir de 2019, et regroupera les commissaires-priseurs judiciaires et les huissiers de justice, la loi n°2015-990 du 6 août 2015 pour la croissance, l'activité et l'égalité des chances économiques ne manquera pas d'avoir des conséquences non négligeables sur les professionnels exerçant l'activité de ventes volontaires. De nouveaux acteurs apparaîtront, ainsi que de nouvelles stratégies de développement qui modifieront la structure du marché.**

Il est, à cet égard, important de rappeler que 74 % des opérateurs de ventes volontaires, soit 298, sont adossés à des offices de commissaires-priseurs judiciaires. Seuls 26 % des opérateurs de ventes volontaires, soit 105, exercent la seule activité de ventes volontaires⁵. Ainsi, actuellement, dans la majorité des cas, au sein d'une maison de ventes volontaires, un même commissaire-priseur réalise des ventes volontaires et des ventes judiciaires, la seule obligation étant la séparation comptable de ces deux types d'activité. En province, les structures sont viables du fait du cumul des ventes volontaires et des ventes judiciaires et la proportion du judiciaire se situe autour de 30%. En moyenne, il représente plutôt 20% du produit des ventes, 80% relevant du volontaire.

C'est montrer la faiblesse et la vulnérabilité des structures actuelles.

L'enjeu sera pour la majorité des petites structures libérales d'atteindre une taille critique leur permettant de faire face à la concurrence accrue, et notamment à celle des huissiers de justice, officiers publics et ministériels, dont la présence est forte sur le territoire national grâce à un réseau étendu et déjà très structuré. (3251 professionnels au 1^{er} janvier 2018).

Bilan de la libéralisation des ventes aux enchères publiques depuis 17 ans

- Augmentation du nombre de maisons de vente et de commissaires-priseurs jusqu'en 2012 puis stabilisation...mais concentration de l'activité (en termes de montant adjudé) :

⁵ Selon l'Observatoire des métiers des professions libérales (OMPL), en 2016 il y avait 315 offices de commissaires-priseurs judiciaires.

Le pourcentage d'OVV n'exerçant que l'activité de ventes volontaires est stable depuis 2014 (105 OVV en 2017 soit 26 % des O.V.V.).

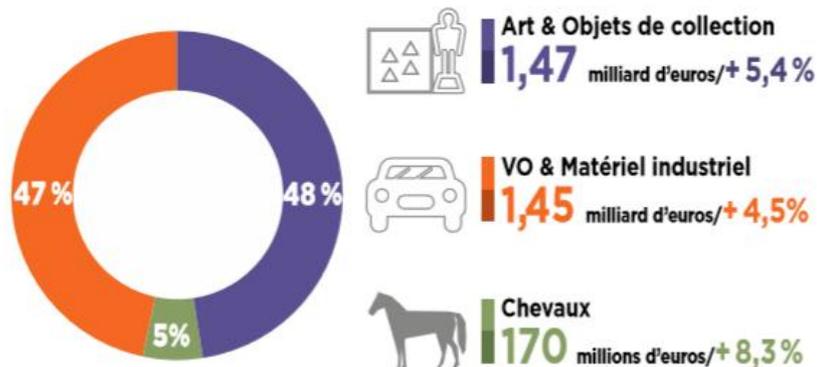
Le nombre de commissaires-priseurs exerçant en France est relativement stable depuis 3 ans (614 en 2017).

	2002	2014	2017
OVV uniquement « volontaires »	23 (7 % des OVV)	99 (24 % des OVV)	105 (26 % des OVV)
nombre de commissaires-priseurs en activité	472	614	614

	2003	2007	2012	2017
<i>Nombre de maisons de ventes</i>	362	381	412	403
<i>Nombre de commissaires-priseurs</i>	503	559	623	614
<i>Montant total adjugé en millions d'euros (hors frais)</i>	1747	2222	2423	3089
<i>dont Art et objets de collection</i>	970	1224	1227	1467
<i>Part du secteur « art et objets de collection » dans le total du montant adjugé</i>	55 %	55 %	50 %	48 %
<i>Part des 20 premières maisons de vente « art et objets de collection » dans le montant total adjugé de ce secteur</i>	40 %	56 %	58 %	64,2 %
<i>dont véhicules d'occasion et matériel industriel</i>	709	885	1086	1448
<i>dont chevaux</i>	68	114	110	170
<i>Part des 20 premiers OVV dans le montant total adjugé</i>	n.d.	47,2 %	62,8 %	70,3 %

- *Dans le secteur « Art et objets de collection », pas d'émergence de grand OVV français, excepté Artcurial, depuis 2003 ; le marché des ventes aux enchères reste très concentré, en 2012 les 5 premières maisons de ventes réalisant 39 % du total des adjudications (et les 20 premières 58 %) ; en 2017 les chiffres sont respectivement de 46,8 % et de 64,2 %.*
- *Un montant total adjugé tous secteurs confondus qui a tendanciellement progressé (+ 3,5 % par an de 2008 à 2017), mais masque une disparité d'évolution (part croissante des maisons de vente de voitures d'occasion).*
- *Les opérateurs de ventes restent très majoritairement, au plan capitalistique, de surface financière réduite.*

Ventilation du montant adjugé 2017 par secteur d'activité



- Secteur Art et objets de Collection : La France, avec un marché plutôt stable, bien qu'en croissance continue en euro courant, stagne autour de 6 % du marché mondial. Elle a peu attiré de « grandes ventes » multimillionnaires comparables aux ventes de New-York ou même de Londres. Bien que sur certains secteurs, comme le design, les manuscrits et les arts premiers, elle reste leader, elle est un acteur désormais secondaire sur les marchés les plus porteurs financièrement (art contemporain ; art moderne et impressionnisme...). Alors qu'elle dominait le monde jusqu'à la fin des années 50, elle reste le 4eme marché, loin derrière les marchés de la Chine, des Etats-Unis et du Royaume-Uni. La libéralisation n'a, sur ce point, rien changé en termes de regain du poids de la France sur le marché des enchères d'art au plan mondial.

Part de marché de la France dans le marché mondial des ventes aux enchères (secteur art et objets de collection)	6,7 %	5,8 %	6,1 %*	6 %
Estimation du Marché mondial des enchères (produit des ventes)	15 milliards €	26,1 milliards €	24,5 milliards €	27,8 milliards €

*. L'amélioration de la part en % de la France résultait mécaniquement de la forte contraction du marché chinois en 2012 et non pas d'une augmentation du volume d'activité en France

En 1997, avant la libéralisation, le chiffre d'affaires annuel de Christie's représentait 1,36 fois celui des ventes d'objets d'art du marché français ; en 2017 il représente 3 fois plus.

En 1997, avant la libéralisation, le chiffre d'affaires annuel de Sotheby's représentait 1,26 fois celui des ventes d'objets d'art du marché français ; en 2017 il représente 2,32 fois plus⁶.

Ces deux leaders, qui représentent 33 % du marché mondial des ventes d'art, ne font que marginalement leur chiffre d'affaires en France (6 % environ de leurs ventes mondiales). Si leur présence en France a contribué à la progression totale du marché français et à sa visibilité, leurs stratégies mondiales ne les a pas pour autant conduit à s'appuyer très significativement sur le marché français pour développer leur activité.

- Un marché des enchères français ouvert à l'international : 38 % du montant total adjugé en France en 2017 l'a été à des acheteurs étrangers (y compris des

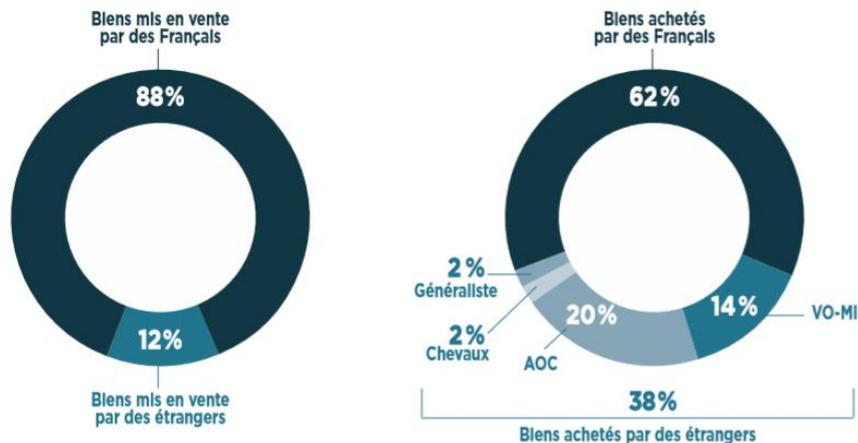
⁶ Pour 1997, source des données : le rapport du Sénat de 1999.

Pour 2017, source des données : le rapport annuel du Conseil des ventes.

ressortissants de l'Union européenne). La France est donc attractive pour les collectionneurs étrangers, cette attractivité provenant aussi de la confiance dans la sécurité du marché et l'efficacité de la régulation. Pour Christie's et Sotheby's, la part des acheteurs étrangers est plus significative (65 % de leurs ventes sont réalisées en 2017 auprès d'acheteurs étrangers).

A l'inverse, seulement 12 % du montant des adjudications en France en 2017 ont été réalisés sur des biens vendus par des résidents étrangers. La France attire donc moins les vendeurs étrangers d'objets d'art et de collection, qui, pour valoriser de manière optimale des biens de haut de gamme, lui préfèrent d'autres capitales internationales (à Londres, New York ou Hong Kong).

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



- *Malgré l'ouverture à la concurrence, des frais acheteurs qui ont tendanciellement progressé dans le secteur « Art et objets de collection », alors que les frais vendeurs sont plus concurrentiels (de 0 % à 13 % en pratique). La libéralisation a tendanciellement, à Paris, conduit à un alignement vers le haut des frais acheteurs, c'est-à-dire vers les niveaux de frais de Christie's et de Sotheby's.*

Frais acheteurs HT des maisons de ventes « Art et objets de collection » (en % du prix d'adjudication)	2000	2007	2012	2017
Sociétés internationales	Pas d'activité en France	25 (biens <10000 €) 20 (12500 - 750000 €) 12 (biens > 750000 €)	25 (biens <30000 €) 20 (30000 - 1200000 €) 12 (biens > 1200000 €)	25 % (biens <180000 €) 20 ((180000 ou 150000 à 2000000)) 12,9 % à 12,5 % (biens>2000000)
	9 % Tarif réglementaire fixé par décret.	15-20 %	Moyenne à 20-21 %	Moyenne à 22 - 23 %

- Ventes de gré à gré, autorisées aux maisons de vente par la loi du 20 juillet 2011 : 15 % des maisons de vente ont déclaré en faire en 2017, pour un montant total de 82,5 M€ (dont 51 M€ pour le secteur « Art et objets de collection »). Ces chiffres doivent

être pris avec prudence, la connaissance par le C.V.V. de ces ventes, qui résulte de l'agrégation des déclarations de certaines maisons de ventes, étant imparfaite. Pour le secteur « Art et objets de collection », le montant des ventes de gré à gré est très concentré sur quelques maisons de ventes (3 font près de 75 %). Selon les professionnels du secteur, en dehors du top 20 des OVV, les ventes de gré à gré ne constituent pas un axe de développement majeur.

C'est dans ce contexte que, par lettre du 4 juillet 2018, Madame la Garde des Sceaux, Ministre de la Justice, nous a confié une mission sur l'avenir de la profession des opérateurs de ventes volontaires

Eu égard aux défis auxquels la profession d'opérateur de ventes volontaires doit faire face – internationalisation, concentration du marché, notamment de l'art, numérisation, etc. - la mission est chargée d'identifier les pistes propres à lui permettre de s'adapter à ces évolutions de fond, à renforcer son attractivité économique et à dynamiser le marché des ventes volontaires aux enchères publiques.

A cette fin, la Ministre a souhaité que soient étudiées :

- la pertinence de la réglementation de la profession d'opérateur de ventes volontaires et les éventuelles modifications à y apporter en vue d'accroître leur compétitivité, en envisageant les risques et avantages d'une dérégulation de l'activité, ainsi que celle de la composition et des attributions de l'organe de régulation, le Conseil des ventes volontaires.

- l'offre de formation initiale et continue des opérateurs de ventes volontaires et son adéquation aux nouveaux défis.

- les incidences de la création de la nouvelle profession de commissaire de justice sur la formation initiale des opérateurs de ventes volontaires et l'opportunité de maintenir l'exigence d'un double diplôme en droit et en art les concernant, ainsi que la mise en place éventuelle de passerelles entre les deux professions. Par ailleurs, il a été demandé à la mission de se prononcer sur l'opportunité de maintenir, à compter de l'entrée en vigueur de l'ordonnance du 2 juin 2016, l'habilitation spécifique prévue pour les notaires ainsi que l'exemption d'exercer dans une structure distincte de l'office dont ils seront les seuls, désormais, à bénéficier.

- les missions dévolues aux différents ministères (ministère de la justice, ministère de la culture et ministère de l'économie et des finances) dans l'encadrement de la profession d'opérateurs de ventes volontaires, notamment en cas de suppression de l'exigence d'un diplôme de droit.

Les rapporteurs qui se sont attachés à rendre leur rapport dans les meilleurs délais possibles au regard de l'ampleur du sujet, entendent souligner, à titre préliminaire, les points suivants :

- la lettre de mission invite à se pencher sur la problématique de l'attractivité de opérateurs de ventes volontaires sous l'angle de la réglementation professionnelle des opérateurs de ventes volontaires. Cependant, d'autres réglementations, pour certaines d'origine européenne, ont un impact tout aussi important sur le quotidien des opérateurs de vente volontaires, qu'il s'agisse de procédures administratives et fiscales, ainsi, pour la déclaration et le paiement de la taxe forfaitaire et du droit de suite, ou en matière d'exportation d'œuvres d'art. Il a semblé utile aux rapporteurs de les évoquer et de faire des propositions les concernant, notamment, pour celles d'origine européenne, dont la transposition en droit national induit des démarches administratives paraissant disproportionnées au regard des buts poursuivis.

- les questions relatives au marché français de l'art et à la concurrence internationale appellent à dépasser la simple réglementation professionnelle et à aborder des facteurs exogènes et structurels tels que, notamment, le soutien à la scène artistique française, les investissements en matière d'achat d'œuvres d'art, etc. Tout en étant conscients que ces problématiques sont en lien direct avec l'objet de la mission, les rapporteurs soulignent qu'elles nécessiteraient des investigations et des études à part entière, difficilement réalisables dans les délais impartis.

L'esprit qui a guidé la mission a consisté à rechercher et identifier les marges possibles permettant d'accroître la libéralisation du marché des ventes de meubles aux enchères publiques en même temps que la compétitivité des professionnels qui exercent cette activité. A cette fin, les rapporteurs, qui ont souhaité disposer des plus larges avis, ont procédé à de nombreuses auditions et sollicité des contributions écrites des intervenants sur ce marché.

La mission tient à remercier particulièrement Mme Sandra Viard, ancienne collaboratrice d'Edouard de Lamaze au Comité Economique et social européen, pour l'aide précieuse qu'elle leur a apportée.

INTRODUCTION : Les enjeux d'une libéralisation à poursuivre

Les nombreux défis auxquels la profession d'opérateur de ventes volontaires doit faire face du fait d'une pression concurrentielle toujours plus grande et multiforme, tant sur le territoire national qu'au-delà des frontières, ne sauraient effacer certains aspects positifs qu'il est utile de rappeler : le montant total adjugé hors frais, tous secteurs confondus, a atteint en 2017 son plus haut niveau, 3 milliards d'euros, en hausse de + 5,2% par rapport à 2016.

S'agissant des ventes aux enchères « arts et objets de collection », la France a connu la progression la plus importante d'Europe (+ 5,4 %) en 2017 et les montants adjugés pour le secteur - 1,46 milliards d'euros - représentent le niveau le plus élevé historiquement⁷.

Derrière ces chiffres, en soi encourageants, les situations sont toutefois contrastées.

La concentration croissante du marché au profit des plus grandes maisons, la baisse d'activité concomitante pour les opérateurs petits et moyens sont des réalités qui doivent inciter à réagir. Elles sont le révélateur d'un dynamisme insuffisant du marché, d'un état d'esprit de la profession plus enclin à subir qu'à saisir son destin en main. Celle-ci est d'ailleurs consciente qu'elle doit évoluer d'une façon ou d'une autre. Son vieillissement et sa difficulté à se renouveler d'un point de vue démographique sont des signes qui ne trompent pas. Le présent rapport se fonde tout entier sur la volonté de lui redonner les moyens de se projeter dans l'avenir.

Dans la perspective d'une évolution nécessaire de la profession, l'acquis de confiance dont jouissent les professionnels français auprès de leurs clients, vendeurs comme acheteurs, représente un atout fondamental, car elle est, comme chacun sait, la chose la plus difficile à construire. Ce lien de confiance représente, incontestablement, la valeur ajoutée attachée à cette modalité de vente.

Face à ce constat unanimement partagé, les voies divergent.

Les rapporteurs ont été guidés dans leur travail par la préoccupation de maintenir l'excellence française en matière de ventes volontaires, laquelle repose sur une formation de très haut niveau, la plus élevée au monde, alliée à un système de régulation qui permet de concilier sécurité juridique et compétitivité du secteur. Cette exigence doit s'appliquer indépendamment du secteur, qu'il s'agisse du secteur « art et objets de collections », de celui des véhicules d'occasion et du matériel industriel, ou de celui des chevaux, qui

⁷ Rapport d'activité 2017 du Conseil des ventes Volontaires.

représentent respectivement, en termes de montants adjugés, 48 %, 47 % et 5 % du montant total adjugé en 2017⁸.

La proximité qu'entretiennent avec le marché de l'art les ventes volontaires aux enchères, comme mode de circulation particulier des œuvres, appelle toutefois une analyse spécifique.

Au même titre que l'industrie du luxe, la direction des ventes aux enchères participe d'un savoir-faire français relevant du patrimoine immatériel qu'il importe de préserver. Et cela non pas du fait d'un quelconque attachement à l'existant, ni par une volonté de défendre une profession ou certains intérêts particuliers, mais, au contraire, dans le souci d'assurer, dans l'intérêt du pays, la nécessaire protection du patrimoine national, qui passe notamment par la sécurité des ventes volontaires et le maintien d'une haute qualité du service. Il en va, en effet, du rayonnement de notre héritage culturel et de la valorisation de nos richesses patrimoniales, lesquelles doivent continuer à se vendre sur notre territoire.

Cette conviction n'a pas empêché les rapporteurs d'examiner l'opportunité d'ouvrir l'accès à la profession et de fluidifier l'accès à l'activité en renforçant la concurrence entre opérateurs de ventes volontaires, mais aussi entre opérateurs de ventes volontaires et officiers publics et ministériels. Sur ce dernier point, il apparaissait nécessaire de poursuivre et de parachever l'œuvre des lois de 2000 et 2011 afin de reconnaître pleinement le rôle des opérateurs de ventes volontaires face à celui des officiers publics ministériels.

Le présent rapport s'inscrit dans la poursuite de la réflexion engagée par le rapport Attali, poursuivie par le rapport de l'Inspection générale des finances de juillet 2013 sur les professions réglementées, et largement concrétisée par la loi **2015-990 du 6 août 2015 pour la croissance, l'activité et l'égalité des chances économiques. La réglementation et la régulation des professions du droit ne peut plus, en effet, s'envisager indépendamment d'une vision économique orientée vers la recherche de gains de compétitivité et de croissance.**

Il entend, également, répondre aux exigences de la directive 2013/55/UE du Parlement européen et du Conseil du 20 novembre 2013 modifiant la directive 2005/36/CE relative à la reconnaissance des qualifications professionnelles qui impose aux Etats-membres, en son article 59, d'examiner, sous l'angle de l'accès et de l'exercice de chaque profession, la pertinence de chaque réglementation à l'aune des critères d'anti-discrimination, de nécessité et de proportionnalité par rapport aux objectifs poursuivis.

Ainsi, aucune restriction faisant obstacle au développement de l'activité n'est plus tolérable si elle n'est pas strictement proportionnée au but poursuivi. Tout en reconnaissant le chemin parcouru, la Commission européenne déplore, régulièrement, dans les rapports-France de 2016, 2017 et 2018, le périmètre restreint de la loi du 6 août 2015 au regard des 37 professions examinées dans le rapport de l'Inspection Générale des Finances, ainsi qu'une mise en œuvre en deçà des principes affichés. Si cette loi couvre principalement les professions juridiques, et, de façon marginale, les professions du chiffre, les opérateurs de ventes volontaires, auxquels le rapport IGF consacrait une annexe, se situent hors de son champ et échappent au souffle de libéralisation dont elle est porteuse.

Il est vrai que, si l'on s'en tient à la stricte réglementation professionnelle, l'activité de vente volontaire aux enchères publiques est assez peu réglementée. Les professionnels eux-mêmes reconnaissent que la réglementation s'imposant à l'exercice de leur profession ne constitue pas un frein à leur activité.

Mise à part une formation de niveau élevé pour les professionnels de la vente, la plus exigeante d'Europe, les obligations de compte de tiers, d'assurance professionnelle et d'assurance ou cautionnement garantissant la représentation des fonds et l'interdiction

⁸ Ibidem.

d'acheter pour revendre ne suffisent pas à caractériser un haut niveau de réglementation professionnelle. Les conditions d'accès au marché sont relativement souples : pour pouvoir exercer il suffit de se déclarer préalablement auprès du Conseil des ventes et de remplir des conditions légales (compétence professionnelle, garanties financières). A minima, l'opérateur de vente doit comprendre parmi ses dirigeants, associés ou salariés, un commissaire-priseur de ventes volontaires. En matière de détention du capital, la réglementation autorise l'ouverture des opérateurs de ventes volontaires aux capitaux extérieurs.

Mais surtout, depuis les réformes de 2000 et 2011, les opérateurs de ventes volontaires possèdent les mêmes possibilités que leurs concurrents anglo-saxons. Toutefois, ils ne peuvent y recourir dans les mêmes conditions : ils ont, en effet, depuis 2000, l'autorisation de pratiquer les avances et les garanties de prix, mais ils n'ont pas, dans l'immense majorité, la capacité de trésorerie adéquate ; ils se sont vu ouvrir, en 2011, les ventes de gré à gré mais l'acquisition pour la revente leur est refusée car ils demeurent, dans cette activité comme dans celle de vente volontaire aux enchères publiques, des mandataires et non des commerçants. Sous réserve de ne pas être adossés à un office de commissaire-priseur judiciaire, les opérateurs de ventes volontaires peuvent exercer sans restriction des activités annexes et complémentaires à la vente proprement dite. Quand elles exercent en France, les maisons de vente anglo-saxonnes sont assujetties aux mêmes règles que les opérateurs français mais leur structure internationale leur permet de s'en affranchir en choisissant le lieu le plus approprié pour leurs ventes, grâce notamment à leurs réseaux.

En outre, il faut reconnaître que les opportunités que représentent de tels assouplissements de leur réglementation, qui auraient permis de vraies évolutions, n'ont pas, malheureusement, suscité l'intérêt espéré ni de la part des opérateurs de ventes volontaires ni de celle des investisseurs français qui se sont montrés, à quelques exceptions près, peu intéressés par les maisons de vente.

Les opérateurs de ventes volontaires ont, pour beaucoup, vécu ces ouvertures comme une dénaturation, voire une négation, de leur métier, soit qu'elles les obligent, comme les garanties, à procéder à des opérations financières étrangères à leurs habitudes, soit qu'elles les placent, comme les ventes de gré à gré, en situation de conflit d'intérêt contraire à leur éthique, soit qu'elles leur demandent de faire des actes qui ont une nature purement commerciale. Les opérateurs de ventes volontaires demeurent, de façon générale, attachés à leur statut de mandataire qui les distingue de leurs principaux concurrents et partenaires, les galeristes et les antiquaires.

Ainsi, tout en n'ignorant pas que se pose la question de la suppression totale de la réglementation concernant la profession d'opérateur de ventes volontaires, laquelle acquerrait alors un statut de commerçant, les rapporteurs ont estimé que le statut de mandataire devait lui être conservé et que la dynamisation de l'activité de ventes volontaires devait passer par d'autres voies que celles d'un détricotage de la réglementation.

En dehors de la question de l'accès à la profession, qui est cruciale pour son dynamisme et touche à sa propre réglementation, l'enjeu, aux yeux des rapporteurs, est davantage d'élargir le champ d'activité des opérateurs de ventes volontaires que de déréglementer la profession à proprement parler.

La question de la régulation de l'activité et de la présence d'un organe de régulation doit être distinguée de celle de la réglementation de la profession d'opérateur de ventes volontaires. Les deux problématiques ne sont, en effet, pas tout à fait superposables, une profession pouvant être réglementée sans posséder d'autorité de régulation ni d'ordre, et pouvant n'être soumise qu'à son ministère de tutelle. Il est évident que si les rapporteurs proposaient la suppression de toute réglementation de la profession, la question de l'organe de régulation ne se poserait plus, mais l'inverse n'est pas vrai. Le maintien de l'essentiel de la réglementation ne justifie pas totalement, en soi, le maintien d'un organe de régulation

particulier. En réalité, ce sont les spécificités attachées au secteur qui obligent à s'interroger sur l'opportunité du maintien d'une telle instance.

Les rapporteurs sont persuadés que Paris, ravalée au quatrième rang en termes de montants adjugés – tout en se situant au deuxième rang mondial en termes de nombre de ventes-, peut retrouver la place qu'elle mérite, la première en Europe, devant Londres. Première destination touristique au monde, riche de ses multiples acteurs, musées, commissaires-priseurs, galeristes, collectionneurs, et, surtout, de son patrimoine inestimable bien que commençant à se réduire, Paris peut redevenir une place de marché incontournable du marché international, capable d'attirer des acheteurs du monde entier. Si grâce, notamment, aux grandes ventes, Paris a commencé à reconquérir des parts de marché, cela doit constituer un signe d'encouragement pour tous les acteurs, y compris les maisons plus modestes en taille, qui doivent, elles- aussi, en profiter. A l'heure du Brexit, les rapporteurs appellent le Gouvernement à se saisir de l'opportunité qu'il représente pour négocier auprès de l'Union Européenne une politique fiscale qui ne bloque pas l'importation des œuvres d'art, et à veiller à éviter que se crée une distorsion de concurrence par l'abandon de certaines taxes par les britanniques.

Pour la mission, la libéralisation engagée en 2000 doit être poursuivie et amplifiée et les maisons de ventes doivent développer leurs activités, tout en respectant la réglementation des ventes qui assure la crédibilité et la confiance du marché, avec des professionnels à l'esprit entrepreneurial et conquérant au sein d'un marché dont le bon fonctionnement assure une concurrence loyale.

1ere Partie / Libérer et accroître l'activité de ventes volontaires aux enchères publiques

Chapitre 1 / Pour une libéralisation accrue du marché des ventes volontaires aux enchères publiques.

La profession réglementée, telle que définie par la directive 2013/55/UE du Parlement européen et du Conseil du 20 novembre 2013 modifiant la directive 2005/36/CE relative à la reconnaissance des qualifications professionnelles, est « une activité ou un ensemble d'activités professionnelles dont l'accès, l'exercice ou une des modalités d'exercice est subordonné directement ou indirectement, en vertu de dispositions législatives, réglementaires ou administratives, à la possession de qualifications professionnelles déterminées ».

L'exercice d'évaluation mutuelle des réglementations professionnelles, inscrit à l'article 59 de la directive de 2013 précitée, demande de détailler les différentes activités au sein de chaque profession: les Etats- membres sont tenus de « préciser les activités couvertes par chaque profession », et la base des données sur les professions réglementées tenue par la Commission européenne doit ainsi comprendre une « description générale des activités couvertes par chaque profession ».

La directive 2006/123/CE du Parlement européen et du Conseil du 12 décembre 2006 relative aux services dans le marché intérieur, à laquelle est soumise l'activité de ventes volontaires en tant qu'activité concurrentielle, s'applique, de même, à toute « activité économique », définie comme « toute activité fournie par un travailleur indépendant (personne physique ou morale) en dehors d'un contrat de travail, contre une rémunération ».

S'intéresser à « l'activité » suppose d'envisager celle-ci dans un contexte concurrentiel, par rapport aux différentes professions susceptibles de l'exercer.

L'activité de ventes volontaires peut être exercée par d'autres professionnels que les commissaires-priseurs volontaires : ainsi, par les commissaires-priseurs judiciaires, et, à

l'heure actuelle, à titre accessoire au sein leur office, par les huissiers de justice et les notaires.

La mission a donc entendu raisonner en termes d'activités au sein de la profession d'opérateur de ventes volontaires, et selon cette approche elle a ainsi distingué entre :

- l'activité consistant à diriger une vente volontaire de meubles aux enchères publiques et les autres activités
- les activités complémentaires qui concourent à la réalisation d'une vente, du premier contact jusqu'à la mise à disposition des biens vendus, notamment, les activités commerciales de transport, édition, presse et de diffusion de catalogues
- les activités autorisées par les lois de 2000 et 2011 (ventes de gré à gré)
- les autres activités de vente aux enchères publiques ayant un caractère volontaire.

Concernant l'activité consistant à diriger la vente, la mission confirme le bien-fondé d'une réglementation garante de la confiance du public et de la protection du consommateur, permettant le respect des valeurs de sécurité, de transparence, d'objectivité et d'impartialité.

S'agissant des activités accessoires ou complémentaires, la mission suggère qu'elles soient développées et s'exercent de la manière la plus libre possible.

Les rapporteurs proposent, en outre, d'étendre le champ des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques.

Ils préconisent la libéralisation des ventes de gré à gré.

Enfin, ils suggèrent aux commissaires-priseurs de réaliser des adjudications sous d'autres formes.

Section 1 / Conserver la spécificité de l'acte de vente volontaire de meubles aux enchères publiques

L'article L100-1, 6° du code de commerce « répute » acte de commerce les « ventes à l'encan ». Cette terminologie vieillotte vise plutôt les ventes dans lesquelles le vendeur se trouve contraint de se vendre ses biens. Il désigne, en tout état de cause, un type de vente, les ventes aux enchères publiques. Cependant, il existe des ventes qui se revendiquent de cette technique, notamment sur internet, mais qui ne sont pas réglementées, à l'inverse de la vente de meubles aux enchères publiques, qui répond à une définition stricte et à des règles qui sont des garanties à la fois pour le consommateur et pour le marché.

**** Les spécificités des ventes de meubles aux enchères publiques qui justifient un régime particulier :**

La vente de meubles aux enchères publiques, définie à l'article L320 -2 du code du commerce, obéit à six critères :

- un mandat de vente du propriétaire
- l'intervention d'un tiers qualifié : le commissaire-priseur, mandataire du vendeur
- un procédé de mise en concurrence de l'ensemble des acquéreurs potentiels
- la liberté d'enchérir (sous réserve de disposer de la capacité d'acquérir)
- un caractère public
- l'automatisme de l'adjudication au mieux-disant des enchérisseurs

La vente de meubles aux enchères publiques se distingue par deux aspects essentiels: l'existence d'un mandat entre le vendeur et l'opérateur et l'adjudication, définie comme l'attribution immédiate et non rétractable du bien au mieux-disant des enchérisseurs.

Le caractère public des enchères garantit, en outre, que le prix obtenu est le prix adéquat, le « bon » prix, du bien vendu.

La nature spécifique de cette activité, qui ne fait pas de doute, protège ainsi vendeurs et acheteurs.

En tant que procédé particulier de transfert de propriété affectant le patrimoine personnel des particuliers, les ventes volontaires ne peuvent échapper à la caractérisation d'actes civils, marqués par le mandat liant le vendeur à l'intermédiaire chargé de la vente.

Le mandat, consubstantiel à ce type de vente⁹, et grâce auquel le commissaire-priseur représente le vendeur puis vend le bien qui lui a été confié, puisque l'adjudication transfère à l'adjudicataire la propriété du bien mis aux enchères, est un acte civil. Cette opération se distingue clairement de l'opération de courtage par laquelle le courtier rapproche les personnes afin qu'elles contractent, mais ne peut faire aucun acte juridique en leur nom.

Le rôle du commissaire-priseur ne peut être confondu avec celui du commerçant¹⁰. Il est celui d'un arbitre, consistant à protéger et à optimiser les intérêts patrimoniaux des deux parties, le vendeur et l'acquéreur, lesquels sont, par nature, tous deux clients. A leur égard, le commissaire-priseur, témoin officiel de leur accord, doit neutralité, transparence et responsabilité.

Aux yeux des rapporteurs, la spécificité française selon laquelle la vente aux enchères publiques de meubles, bien qu'étant une vente, relève non du droit commercial, mais du droit civil, doit être maintenue.

⁹ Le mandat est omniprésent dans la notion et le régime des ventes volontaires.

Ainsi l'article L 320-2 C.com. définit la vente aux enchères comme celle qui fait intervenir « un tiers, agissant comme mandataire du propriétaire ou de son représentant ».

L'article 321-3 C.com. définit la vente aux enchères par voie électronique comme se caractérisant par le fait d'agir « comme mandataire du propriétaire » et affirme que « les opérations de courtage aux enchères réalisées par voie électronique (...) ne constituent pas des ventes aux enchères publiques ».

L'article 321-5 C.com. impose que le mandat soit écrit.

¹⁰ En tant que professionnel libéral, et à la différence du commerçant, il preste des services intellectuels sans remise matérielle.

Il peut être utile de rappeler à cet égard la définition de l'activité libérale issue du rapport de Mme Brigitte Longuet, dans le cadre de la mission sur l'amélioration de la compétitivité des professions libérales, remis le 21 janvier 2010 à M. Hervé Novelli, Secrétaire d'État chargé du Commerce, de l'Artisanat, des Petites et Moyennes Entreprises, du Tourisme, des Services et de la Consommation,

« Est qualifiée d'activité libérale, toute activité professionnelle de nature civile exercée à titre habituel dont l'objet est d'assurer, au bénéfice d'une clientèle, des prestations principalement intellectuelles mises en œuvre au moyen de qualifications professionnelles appropriées. L'activité libérale doit obligatoirement être exercée de manière indépendante dans l'exercice de son art ou de sa science et sous sa propre responsabilité par un professionnel soumis à des obligations éthiques. »

L'Article 29 de la loi n° 2012-387 du 22 mars 2012 relative à la simplification du droit et à l'allègement des démarches administratives s'inspirera de cette définition et introduira pour la première fois une définition juridique des professions libérales :

"Les professions libérales groupent les personnes exerçants à titre habituel, de manière indépendante et sous leur responsabilité, une activité de nature généralement civile ayant pour objet d'assurer, dans l'intérêt du client ou du public, des prestations principalement intellectuelles, techniques ou de soins mises en œuvre au moyen de qualifications professionnelles appropriées et dans le respect de principes éthiques ou d'une déontologie professionnelle, sans préjudice des dispositions législatives applicables aux autres formes de travail indépendant."

La nature civile des ventes volontaires apparaît, d'ailleurs, comme une condition de leur compatibilité avec la qualité d'officier public et ministériel des notaires, des huissiers de justice, des commissaires-priseurs judiciaires, et demain des commissaires de justice.

Cette définition ressort clairement des débats qui ont précédé la loi de 2000 auxquels les rapporteurs ont, à des fonctions différentes, activement participé.

C'est, en effet, sur le fondement de ces arguments juridiques que le Sénat s'était opposé, en 2000, à la qualification juridique d'actes de commerce des activités de ventes volontaires. Il avait ainsi récusé le principe d'une totale liberté d'exercice de l'activité des ventes volontaires. En 2011, l'argumentaire en ce sens a été repris et confirmé par la Commission des lois du Sénat.

La dimension sacramentelle du marteau, symbolisant l'accord sur la chose et le prix et le transfert immédiat de propriété « quoique la chose n'ait pas encore été livrée ni le prix payé », représente la garantie optimale du consommateur (vendeur et acheteur). A cet égard, on peut rappeler que, selon le régime anglo-saxon, le transfert de propriété n'a lieu qu'une fois le paiement effectué, ce qui est moins protecteur pour le vendeur, mais aussi pour l'acquéreur et, de plus, insupportable pour le professionnel qui ne dispose pas de financement extérieur.

Du fait du caractère particulier, extraordinaire du droit commun de la vente, des ventes volontaires qui exclut droit de repentir et pouvoir de rétractation, il importe que les professionnels à qui elles sont confiées présentent toutes les garanties de compétence à tous les stades du processus de la vente. **Les commissaires-priseurs volontaires sont des tiers de confiance.**

Dans l'hypothèse où serait conféré le statut de commerçant aux opérateurs de ventes volontaires, certains suggèrent que les ventes volontaires continuent à faire l'objet d'une exception au regard du droit de rétractation. Mais on peut se demander, dans ces conditions, l'intérêt de modifier l'existant, pour ensuite prévoir des exceptions pour mieux y revenir !

Les garanties financières qui sont liées à la vente, et notamment l'assurance couvrant la responsabilité professionnelle, sont, par ailleurs, communément reconnues comme un atout aux yeux des clients, notamment étrangers, un gage de sécurité et de protection à leur égard.

La vente telle qu'elle est réalisée aujourd'hui en application de la réglementation qui lui est propre, apporte, comme dit précédemment, sécurité, transparence et objectivité dans la valeur du bien et la détermination du prix. Elle assure ainsi la crédibilité et la confiance du marché.

Dans un marché international et ouvert à la concurrence, cette exception française est d'ailleurs appréciée puisqu'on constate que **38 % des biens adjugés, en valeur, le sont à des acheteurs étrangers.** « Il est important de garder nos différences » dira un professionnel entendu, la « carte de la confiance » est essentielle.

Enfin, il n'est pas inutile de souligner que **si la vente aux enchères publiques n'était plus règlementée, les conditions de l'exercice du droit de préemption de l'Etat se trouveraient singulièrement compliquées**, ce qui serait de nature à empêcher l'enrichissement de son patrimoine historique ou culturel.

Bien que ne relevant pas de leur mission, les rapporteurs souhaitent évoquer l'importance, pour l'activité des ventes volontaires, du rôle de l'expert qui assure une information loyale des acheteurs potentiels et garantit l'authenticité des biens vendus à travers, notamment, les notices des catalogues qui constituent le cadre contractuel de la vente aux enchères. Leur responsabilité culturelle doit être particulièrement

soulignée. Si deux systèmes coexistent aujourd'hui, d'une part, les spécialistes salariés d'une société de vente dans les maisons anglo-saxonnes, et d'autre part, les experts indépendants auxquels font appel les sociétés de vente nationales, **il importe avant tout que toutes les garanties soient apportées afin que l'expert intervienne en toute indépendance et apporte par la sûreté de ses compétences et de son appréciation la sécurité nécessaire à la vente aux enchères publiques. Une réforme de la réglementation les concernant apparaît souhaitable afin que des dispositifs d'encadrement de la profession et de la pratique soient suffisamment rigoureux pour satisfaire cet impératif de sécurité.**

**** Nécessité de laisser au consommateur la liberté de recourir aux ventes aux enchères volontaires.**

Les rapporteurs souhaitent insister sur l'importance de laisser le consommateur libre de choisir la modalité de vente qui lui paraît la plus adaptée à ses besoins.

Ainsi celui-ci doit avoir le choix de recourir à l'un ou à l'autre type de vente, réglementée ou non, et pour ce faire, il doit être en capacité de distinguer leurs avantages respectifs mais aussi les particularités de leur fonctionnement et du droit qui leur est applicable.

Le consommateur doit pouvoir se tourner, s'il le désire, vers des formes de ventes libres (galeristes et antiquaires ou ventes sur eBay, Artprice, Amazon, etc), chacune ayant ses avantages (souplesse, moindres coûts, facilités de l'internet, par exemple, pour les actes de courtage en ligne).

Mais il importe, aussi, qu'il puisse opter pour une forme de vente spécifique, la vente aux enchères publiques, qui répond à des exigences légales et qui lui apporte des garanties reconnues : transparence, sécurité, intervention d'un opérateur qualifié et tenu à une déontologie et objectivité dans la détermination du prix .

**** Nécessité d'assurer, face à la confusion croissante entre les ventes aux enchères publiques et les autres formes de vente, une plus grande sécurité juridique pour le consommateur.**

Face au développement des sites de courtage en ligne, qui peuvent emprunter la dénomination de « ventes aux enchères », et à la confusion que cela peut entraîner dans l'esprit du consommateur, il faut être particulièrement vigilant.

La Cour d'appel de Paris, dans son arrêt du 25 mai 2012, intervenu dans le litige opposant le Conseil des ventes aux sociétés Ebay Europe et Ebay France, a été amenée, à rappeler les critères distinctifs de la vente aux enchères, et cette distinction apparaît d'autant plus nécessaire à établir que le courtage en ligne, qui ne comporte pas de garantie pour le consommateur, mais a l'avantage d'offrir des taux d'intermédiation très bas, représente une concurrence croissante à l'égard des opérateurs de ventes volontaires qui, eux, sont soumis à des obligations réglementaires particulières, notamment financières.

Si la loi n° 2014-344 du 17 mars 2014, dite loi Hamon, a ajouté deux alinéas à l'article L. 321-2 du code de commerce, pour protéger la dénomination de « ventes aux enchères publiques » et interdire d'en faire usage quand les conditions n'en sont pas remplies, **il apparaît cependant nécessaire, comme cela a été, à juste titre, proposé par la Mission d'évaluation du dispositif législatif et réglementaire des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, effectuée en 2014 par Mme Catherine Chadelat et Mme Martine Valdes-Boulouque, d'aller plus loin pour assurer une réelle protection de l'activité de vente aux enchères publiques et de préciser dans la loi l'exclusivité des critères la définissant.**

En effet, la tendance des opérateurs de ventes volontaires à recourir de plus en plus fréquemment aux ventes sous forme dématérialisée (ventes dites « on line ») ou semi-dématérialisée (ventes dites « live auction ») - ce qui, en soi, est une évolution très positive que les rapporteurs encouragent - ajoute à la confusion, ces ventes pouvant être, à tort, assimilées à des ventes à distance.

Les rapporteurs tiennent à souligner, sur ce point, la difficulté que représente, en termes de sécurité juridique pour les consommateurs, le hiatus entre la loi française, en l'occurrence la loi Hamon du 17 mars 2014, et la directive européenne 2011/83/UE relative aux droits des consommateurs. Alors que la première ne distingue pas entre ventes totalement dématérialisées et ventes partiellement dématérialisées, la seconde semble exclure du régime des ventes à distance, et donc du droit de la rétractation, uniquement les ventes aux enchères physiques et semi dématérialisées, intégrant les ventes totalement dématérialisées dans le giron du droit de la consommation.

Les rapporteurs rejoignent la recommandation exprimée dans le rapport d'activité 2017 du Conseil des ventes volontaires invitant le Gouvernement à agir en faveur d'une exclusion du droit de la consommation de toutes les ventes aux enchères publiques, qu'elles soient totalement dématérialisées, semi-dématérialisées ou en salle, lors de la révision de la directive.

Il est, en effet, nécessaire pour l'avenir du marché, que cette incertitude soit levée. L'application du droit de la consommation qui ouvrirait la porte à des regrets de la part de l'acheteur, lèserait le vendeur mais également le bien lui-même, qui ne pourrait plus être négocié qu'avec de grandes difficultés sur le marché.

Section 2 / Développer les activités complémentaires :

A côté de la direction proprement dite de la vente, toutes les activités concourant à l'organisation et à la réalisation de la vente, du premier contact jusqu'à la mise à disposition des biens vendus, doivent être exercées librement.

La directive 2006/123/CE du Parlement européen et du Conseil du 12 décembre 2006 relative aux services dans le marché intérieur, dans son article 25, encourage le développement d'activités complémentaires, pourvu qu'il n'y ait pas de conflit d'intérêt ni d'incompatibilités de nature déontologique entre elles et par rapport à l'activité principale.

La libéralisation de ces activités liées à l'organisation et à la réalisation de la vente a déjà été, en grande partie, réalisée puisque des activités complémentaires, de nature commerciale, peuvent, d'ores et déjà, être effectuées librement par les commissaires-priseurs volontaires.

Il leur appartient d'exploiter toutes les possibilités qui leur sont ainsi offertes et cette libéralisation prendrait tout son sens si elle s'accompagnait de véritables stratégies commerciales en amont et autour de la vente.

Les professionnels de ventes volontaires entendus par les rapporteurs ont tous insisté sur le fait que **les actions menées en amont et en aval d'une vente avaient un impact direct sur celle-ci et qu'il était essentiel qu'ils puissent avoir toute liberté pour les conduire et les adapter à leurs clients.** Ils ont notamment souligné combien l'édition d'un beau catalogue de ventes était important en termes d'identité visuelle pour attirer les vendeurs potentiels. Dans un intérêt bien compris, les maisons de vente qui le peuvent investissent, d'ailleurs, dans le recrutement de directeurs de création. Il n'est pas rare qu'elles aient en leur sein un service d'imprimerie avec leurs propres graphistes et photographes.

La qualité et la beauté des catalogues des maisons de vente en France sont d'ailleurs unanimement reconnues, et cette excellence française dans la mise en valeur d'objets,

historiques ou non, témoignant du patrimoine national, constitue un vrai apport culturel, particulièrement apprécié, comme le révèle la mise aux enchères des catalogues de ventes célèbres ou de collectionneurs, comme ceux des frères Goncourt.

Il faut également rappeler ici l'inventivité et la créativité dans la scénarisation de ventes de certaines grandes maisons qui, recourant aux services de décorateurs, recréent de façon très évocatrice des décors, une atmosphère propre à mettre en valeur les objets proposés à la vente qui sembleront ainsi directement provenir de l'univers auquel ils ont appartenu.

Les opérateurs doivent pouvoir, directement ou indirectement, exercer toutes les activités en lien avec la préparation de la vente (expertise, publicité, atelier de réparation), la réalisation de la vente (facilités de paiement accordées à l'acheteur, par exemple) ou les suites de la vente (livraison et services après-vente).

Il est apparu, lors des auditions, que l'activité de transport ne fait pas l'objet d'un grand intérêt de la part des professionnels alors que les frais de transport peuvent être dissuasifs pour un acheteur potentiel. Il est pourtant souhaitable que les acheteurs potentiels évitent d'avoir recours à des prestataires extérieurs dont le coût, qui peut être élevé, s'ajoute aux frais liés à leur acquisition.

Face à la concurrence, **les rapporteurs insistent sur l'importance d'offrir, dans une large mesure, des services commerciaux, en amont et en aval de la vente, aux acheteurs potentiels, et d'une manière générale au public, dans une logique plus entrepreneuriale.** Beaucoup peut être fait en la matière. Les opérateurs de ventes volontaires pourraient ainsi avantageusement développer des lieux de vie, de restauration, d'exposition à proximité des salles de ventes, comme c'est déjà le cas pour certains, notamment en province. **Ces activités rendent les ventes plus attractives auprès du public et confirment les opérateurs de ventes volontaires comme acteurs de premier rang en matière de valorisation du patrimoine et d'animation culturelle des territoires.**

Au-delà des actions liées à l'organisation proprement dite, les opérateurs doivent aller plus loin en développant, plus en amont encore de la vente, des actions de prospection et de promotion. Les opérateurs de ventes volontaires ont toute liberté d'agir en ce domaine.

Par ailleurs, rien n'empêche les commissaires-priseurs volontaires de prendre, à côté de leur structure d'opérateur de ventes volontaires, le statut de commerçant et d'ouvrir une galerie d'art ou un commerce d'antiquités. Aucune incompatibilité déontologique n'y fait obstacle.

Les rapporteurs soulignent, en tout état de cause, **l'intérêt, pour les opérateurs, de nouer des relations, voire des partenariats, avec les galeristes et les antiquaires,** lesquels représentent 70 % des ventes du marché de l'art.

Section 3 / Développer le marché des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques

Aux yeux des rapporteurs, certaines ventes, aujourd'hui qualifiées de ventes judiciaires et réalisées par des commissaires-priseurs judiciaires pourraient être considérées comme des ventes volontaires.

Si la loi de 2000 a mis fin au monopole des commissaires-priseurs sur les ventes volontaires de meubles aux enchères publiques et a conservé ce monopole sur les ventes judiciaires, la frontière entre ce qui relève du volontaire et ce qui relève du judiciaire est demeurée floue pour certains actes. Déjà, lors des débats sur la loi de 2000, cette difficulté avait été soulevée.

Cette imprécision a joué, dans le temps et dans la pratique, en défaveur des opérateurs qui réclament aujourd'hui une clarification.

Les rapporteurs estiment que dès lors que la décision de procéder à un inventaire ou à une vente de biens n'est pas imposée par la loi ou le juge mais émane directement du propriétaire ou de ses héritiers, aucune raison ne justifie que ces actes ne puissent être considérés comme des actes volontaires et ne puissent être réalisés par un commissaire-priseur volontaire.

D'un point de vue économique, l'ouverture de ces activités à des commissaires-priseurs volontaires aurait l'avantage de faire jouer librement la concurrence entre les différents acteurs, mettant fin à un monopole de fait qui n'a plus lieu d'être au bénéfice des officiers publics et ministériels.

Sous section 1 / Les inventaires successoraux.

Lors d'une succession, il peut être opportun de procéder à l'inventaire des biens meubles ayant appartenu au défunt. Cet acte d'inventaire comporte une liste et une estimation, article par article, de ces biens.

L'intérêt de cet inventaire est surtout fiscal car il peut permettre d'éviter l'application du forfait de 5 % portant sur l'ensemble de l'actif successoral mobilier prévu par l'article 764,1-3° du code général des impôts. Ainsi, si la valeur des meubles est inférieure au forfait de 5%, le recours à l'inventaire sera préférable. A l'heure actuelle, compte tenu de la baisse constatée de la valeur de la plupart des meubles meublants, cette opération pourrait être fréquemment mise œuvre.

Ce type d'inventaire relève de la seule volonté de l'héritier.

La réforme du droit des successions et des libéralités opérée par la loi n°2006- 728 du 24 juin 2006 portant réforme des successions et des libéralités en omettant de mentionner les commissaires- priseurs volontaires, qui avaient perdu leur qualité d'officiers publics et ministériels, et en précisant les différents professionnels, présentant cette qualité, pouvant établir l'inventaire, c'est-à-dire les commissaires- priseurs judiciaires, les huissiers de justice ou les notaires, a pu être interprétée comme excluant le partenariat qui s'était naturellement établi entre les notaires et les commissaires- priseurs volontaires. En pratique, les notaires ont eu l'habitude de recourir aux compétences d'un commissaire-priseur judiciaire pour évaluer la valeur des biens mobiliers.

La réforme de 2006 a pu, ainsi, être perçue comme le rétablissement d'un monopole en faveur des commissaires-priseurs judiciaires.

D'autres interprétations moins restrictives ont pu être observées, laissant la possibilité pour le notaire de s'attacher les services d'un commissaire-priseur volontaire pour expertiser les biens quand il n'y a pas d'office de commissaire-priseur judiciaire dans la commune.

Aujourd'hui, les jeunes notaires s'étant établi à la faveur de la loi du 6 août 2015 et du desserrement du nombre d'installations autorisées paraissent avoir davantage que leurs aînés intégré le réflexe de recourir à des commissaires-priseurs volontaires pour les assister dans l'évaluation des biens meubles d'une succession. Cette pratique ne peut qu'être encouragée.

Cependant, au-delà de l'assistance qu'ils peuvent apporter à un notaire, la question se pose de savoir si les commissaires-priseurs volontaires ne pourraient pas procéder eux-mêmes aux inventaires fiscaux¹¹ .

En effet, les commissaires-priseurs sont des professionnels compétents, soumis à une déontologie, et capables d'apprécier le patrimoine mobilier, notamment le mobilier d'art, à sa juste valeur, en ayant des références dont ils pourront justifier, notamment, auprès des services fiscaux.

En outre, une opération d'inventaire fiscal est souvent le préalable à la vente volontaire des biens meubles de la succession et celle-ci sera réalisée par un commissaire priseur volontaire. Il paraît donc opportun que les deux opérations puissent être réalisées par le même professionnel.

Les rédacteurs sont donc favorables à ce que cette activité soit confiée aux commissaires-priseurs volontaires et qu'ils puissent l'exercer concurremment avec les notaires et, demain, les commissaires de justice.

Sous section 2 / Les ventes « autorisées » par le juge :

Certaines ventes qui ne sont pas des ventes forcées mais qui résultent de la volonté du propriétaire ou de son représentant légal revêtent un caractère judiciaire car la loi impose que cette aliénation ait lieu sous une forme particulière, la vente aux enchères qui assure la transparence et permet de fixer le juste prix, pour garantir l'intérêt de la personne protégée et éviter les contestations ultérieures.

C'est donc la forme qui est prescrite par la loi ou le juge et non la vente elle-même.

C'est le cas, notamment, des ventes appartenant à un mineur ou à un majeur en tutelle qui, bien que voulues par le tuteur au nom de la personne protégée, requièrent l'autorisation du juge des tutelles. On peut s'interroger sur le bien-fondé, dans ce cas, de la qualification de vente judiciaire de ces ventes.

Dans un jugement récent, rendu le 5 septembre 2018, sur une affaire qui opposait la Compagnie des Commissaires-Priseurs Judiciaires de Paris et la Chambre Nationale des Commissaires-Priseurs Judiciaires à la société de ventes volontaires Artcurial, le tribunal de Grande instance de Paris a estimé qu'une vente qui a été autorisée par le juge des tutelles, à la demande du tuteur, lequel en l'occurrence souhaitait disposer des œuvres d'art pour lesquelles il sollicitait l'autorisation requise par l'article 505 du code civil, possède un caractère volontaire, n'entre donc pas dans le champ du monopole conféré aux commissaires-priseurs judiciaires et peut être parfaitement confiée à une société de ventes volontaires (en l'occurrence Artcurial) dans l'intérêt bien compris de la personne protégée.

Les rapporteurs estiment que dès lors que la vente des biens d'une personne protégée émane de la volonté du propriétaire ou de son représentant légal, elle peut, même si le juge intervient, être qualifiée de vente volontaire et confiée à un commissaire-priseur volontaire.

Par ailleurs, l'inventaire préalable à la vente décidée par le tuteur devrait pouvoir être également réalisé par un commissaire-priseur volontaire.

Sous section 3 / La ventes de biens incorporels :

¹¹ Le président Europe et Asie de Christie's, mentionnait auprès des rapporteurs qu'aux Etats- Unis, l'auctioneer doit prouver aux services fiscaux que l'évaluation se base sur trois exemples récents de transaction (ventes de gré à gré ou ventes aux enchères), comme ce qui se passe en matière d'estimation immobilière en France. Il demeure toutefois délicat de transposer une telle pratique, et les rapporteurs se contentent de la citer comme digne d'intérêt en la matière.

Depuis la loi du 6 août 2015 pour la croissance, l'activité, l'égalité des chances économiques, l'extension du monopole des commissaires - priseurs judiciaires aux ventes de biens meubles incorporels, qui relevaient auparavant de la seule compétence des notaires, a créé une situation de dissymétrie en défaveur des commissaires- priseurs volontaires.

Or, dès lors que les ventes volontaires empruntent le même mode opératoire que les ventes judiciaires, il n'apparaît pas justifié, ainsi que le souligne le rapport de la mission d'évaluation du dispositif législatif et réglementaire des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, précité, de circonscrire les ventes aux enchères de biens incorporels aux seules ventes judiciaires.

Ainsi, les biens incorporels tels que les fonds de commerce, la propriété intellectuelle (littéraire, artistique et industrielle) les bases de données, les fichiers clientèles et les biens numériques doivent pouvoir être l'objet de ventes volontaires aux enchères publiques.

Comme l'a relevé, à juste raison, le rapport de la mission précité, seuls les biens de cette nature qui - soit sont incessibles, comme les droits attachés à la personne, - soit ont le caractère « intuitu personae », comme les ventes soumises à autorisation ou agrément des pouvoirs publics impliquant un droit de regard sur le cessionnaire, - soit ont une valeur qui s'oppose à la publicité de la vente, comme les fichiers de données personnelles, ou - soit répondent à un régime spécifique, comme les cession de titres financiers, devraient en être exclus.

Cette ouverture des ventes volontaires aux biens incorporels qui répond à un réel besoin, notamment des entreprises, représentera pour les opérateurs de ventes volontaires un marché non négligeable.

Sous-section 4 / La vente de meubles appartenant à des collectivités territoriales

L'Etat peut, aux termes du code général de la propriété des personnes publiques, organiser lui-même la vente aux enchères de ses meubles ou la confier, en application de l'article L. 321-36 du code de commerce, à un opérateur de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques¹².

La loi ne prévoit pas les mêmes possibilités pour les collectivités territoriales.

Cependant, en pratique, celles-ci recourent déjà à ces opérateurs et de nombreuses entreprises sont, d'ores et déjà, spécialisées dans ce type de vente.

Il paraît donc utile aux rapporteurs, afin d'éviter toute difficulté résultant du silence de la loi sur la capacité des collectivités territoriales à vendre leurs biens en les confiant à des opérateurs de ventes volontaires, qu'une disposition législative prévoie que celles-ci disposent de ce pouvoir.

Section 5/ Encourager le recours aux ventes dématérialisées.

La plupart des professionnels entendus ont souligné l'intérêt particulier de recourir à des ventes dématérialisées et la nécessité d'être bien formés en la matière.

¹² Dispositions de l'article L.3211-17 du code général de la propriété des personnes publiques auxquelles renvoie l'article L. 321-36 du code du commerce.

Il est vrai qu'à l'heure actuelle, les ventes sur internet qui ont fait une entrée en force sur le marché, engendrent une concurrence particulièrement vive. Dès lors, les professionnels ont dû réagir et s'adapter.

Cette nouvelle modalité de vente pratiquée par les opérateurs, qui n'affecte pas la vente ni ses spécificités, connaît, sur le marché, un réel succès.

Les ventes sur internet progressent d'année en année, + 16% en 2016, +18% en 2017¹³. Elles sont, sans conteste, appelées à connaître un très grand développement, incarnant la nécessaire évolution et transformation des ventes volontaires.

Sur Drouotlive, les montants adjugés dans le secteur « Arts et objets de collection » se sont élevés en 2017 à 58 M d'euros, hors frais, en progression de 16 % par rapport à 2016¹⁴.

Sur le site Interenchères, les ventes ont totalisé près de 55,7 M d'euros, hors frais, soit + de 31% par rapport à 2016¹⁵.

En 2017, 37 % du montant total des ventes aux enchères ont été adjugés par internet et 325 opérateurs, soit 80% de la profession, déclaraient avoir organisé des ventes électroniques (live auction ou online)¹⁶.

Citons, parmi les opérateurs de vente en ligne, les sites suivants : idealwine.com ; artprecium.com ; asium-auctium.com ; apollium.fr ; collectoys.fr ; online.agutttes.com.

Comme le rappelle le Conseil des ventes volontaires dans son rapport d'activité de 2017, la grande majorité des autres opérateurs, principalement basés en province, organise les ventes en ligne via le portail Drouot Digital, dont l'activité des ventes online, créée en 2011, a, selon ses indications, progressé de 79% par rapport à 2016 pour atteindre 6,6 M d'euros de montants de ventes hors frais en 2017.

Cependant, le marché est concentré entre les mains de quelques opérateurs : dans le secteur « Art et objets de collection », 65 opérateurs de ventes volontaires ont effectué des ventes on line, mais très peu d'opérateurs sont uniquement spécialisés dans ce type de ventes. Il faut remarquer que les ventes en ligne, du moins celles totalement dématérialisées, concernent quasi exclusivement (97%)¹⁷ le secteur « Véhicules d'occasion et matériel industriel », du fait de la standardisation des biens et de la normalisation des descriptifs.

Les maisons de ventes sont, dans leur grande majorité, conscientes des opportunités que la vente on line (totalement dématérialisée) ou live auction (ventes semi-dématérialisées adossées à des ventes physiques en cours) présente. « Elles ont changé les choses, mais en mieux », confiait à la mission le président du groupe Drouot, lequel a massivement investi dans l'outil numérique.

La numérisation permet notamment de toucher une clientèle étrangère : les acheteurs étrangers représentent 30 à 50 % des montants adjugés des plateformes Drouolive ou Interenchères.

Si les ventes par internet transforment, de fait, le métier en faisant disparaître le « théâtre de la vente », avec tout ce que cela signifie en termes de diplomatie, de tact, de communication visuelle de la part de celui qui dirige la vente, elles ne sont pas vécues par les professionnels comme une « révolution », mais comme **un outil supplémentaire permettant de toucher un plus large public et de s'adapter à l'évolution des pratiques et des goûts.** La

¹³ Rapport d'activité 2017 du Conseil des Ventes Volontaires

¹⁴ Ibid.

¹⁵ Ibid.

¹⁶ Ibid.

¹⁷ Ibid.

plateforme Drouolive a permis d'élargir la clientèle, en touchant une nouvelle génération d'acheteurs, la génération « connectée » qui, sinon, n'aurait jamais eu accès aux ventes publiques aux enchères. 30 % des lots sont ainsi adjugés à des acquéreurs on live¹⁸.

Par ailleurs, les ventes en ligne **permettent d'adapter le mode de vente au type d'objet proposé.**

Les ventes dématérialisées, qui présentent un moindre coût, sont mieux adaptées aux des meubles meublants dont la valeur a globalement baissé.

Le recours aux ventes dématérialisées pourrait être accru concernant les objets d'art, afin d'écouler les objets de moindre valeur (« les 20 % en bas de l'arbre »), en évitant les frais de location de salle, de stockage, etc. Même si ces ventes entraînent des frais d'expédition et peuvent générer des difficultés en termes de recouvrement de paiement, elles apparaissent néanmoins comme un moyen incontournable de contrebalancer des frais d'intermédiation importants.

Si un très bel objet exigera toujours d'être vu et touché par son acquéreur potentiel et devra être vendu en vente physique, car la possibilité « d'inspecter » le bien est un facteur de confiance, et cela d'autant que le rapport de conditions, par nature subjectif, en aucun cas infaillible, ne constitue en rien une garantie, en revanche, le recours aux ventes par internet peut convenir aux objets de moindre valeur.

Comme souligné, en outre, par un professionnel auditionné, **l'outil informatique permet un « sur-renseignement » de l'objet** (zoom sur les défauts mais aussi sur les jolis détails), alors qu'on peut passer à côté de certains défauts, ne pas voir une fêlure par exemple, lors d'un passage en salle .

Mais pour certaines ventes justifiant une approche physique des biens, l'organisation d'expositions spécifiques, préalables à la vente on line, peut s'avérer utile et de nature à rassurer les acheteurs potentiels.

Les rapporteurs préconisent le développement du recours aux ventes dématérialisées. L'avenir des ventes volontaires passe par ce canal.

Ils suggèrent également que les opérateurs de ventes volontaires soient davantage présents sur les réseaux sociaux qui constituent des vecteurs importants pour mieux se faire connaître, pour s'adresser à un plus large public ou pour entretenir un réseau de relations avec des clients.

L'organisation de ventes dématérialisées suppose, pour les professionnels, de faire des choix stratégiques car elle nécessite des investissements (marketing, adaptation à des nouveaux métiers...) mais l'avenir commande de s'engager dans cette voie qui est incontournable et qui peut être source de rentabilité accrue.

Les rapporteurs proposent, dans cette perspective, d'affecter une partie du produit des cotisations de la profession à la formation des professionnels au numérique, ainsi qu'au soutien au développement d'infrastructures numériques au sein des maisons de vente.

¹⁸ Ibid.

Chapitre II/ Le développement d'autres modalités de ventes

Section 1 / Les ventes de gré à gré

Les ventes de gré à gré autorisées par la loi du 10 juillet 2000 ont vu leur régime assoupli par la loi du 20 juillet 2011. Si, dorénavant, elles ne sont plus réservées aux biens qui n'ont pas été adjugés, elles restent néanmoins soumises à certaines exigences¹⁹.

Ces ventes présentent l'avantage de la discrétion pour le vendeur et l'intérêt d'être à moindre coût pour l'opérateur et l'acheteur.

C'est un mode simple, efficace et compétitif qui pourrait être utilisé encore plus librement par les professionnels. Les rédacteurs proposent, à cette fin, et sous réserve que cette modalité ne conduise à un détournement de procédure, de supprimer le formalisme actuel. Si l'information préalable des vendeurs sur les différentes possibilités de vente doit demeurer pour éviter toute manipulation, l'exigence d'un mandat écrit ou la rédaction d'un procès-verbal pourrait être supprimée.

Section 2 / Pratiquer d'autres formes d'adjudication

Des personnes auditionnées ont relevé que la notion d'adjudication a été prise, en ce qui concerne l'activité des commissaires priseurs volontaires, dans son acception restrictive .

A côté de la vente volontaire de meubles aux enchères publiques telle que définie dans ce cadre, il existe d'autres formes d'adjudication, par exemple, celles qui utilisent **les enchères descendantes**.

Par ailleurs, d'autres formes d'adjudication existent, notamment, **les procédures d'appels d'offres** et il apparaît que, dans bien des cas, l'organisation de ces procédures s'avère complexe en raison du formalisme particulier de la réglementation applicable. C'est le cas , notamment pour les communes. Les opérateurs pourraient leur prêter leur concours afin leur permettre de satisfaire aux exigences légales. .

Les rapporteurs estiment que rien n'interdirait aux opérateurs de vente qui le désiraient d'ouvrir leur activité à ces nouvelles formes d'adjudication.

Chapitre III / Un accès plus ouvert à la profession de commissaire-priseur volontaire et une formation plus entrepreneuriale.

Les rapporteurs sont persuadés que l'une des conditions de la dynamisation de l'activité de vente volontaire aux enchères publiques réside dans la libéralisation de l'accès à la profession de commissaire-priseur.

Actuellement, aux termes de l'article L. 321-19 du code de commerce l'organisation de la formation est assurée conjointement par le Conseil des ventes, la Chambre nationale des commissaires-priseurs judiciaires et le Conseil national des courtiers de marchandises assermentés.

En pratique, aux dires de personnes auditionnées, le Conseil national des courtiers de marchandises assermentés ne participe pas à l'organisation de la formation des commissaires-priseurs. Dès lors, il pourrait être envisagé de supprimer , dans l'article précité, son intervention en ce domaine.

¹⁹ Elles sont réglementées par l'article L.321-9 du code de commerce.

En l'état, pour ce qui concerne la voie universitaire, le candidat aux fonctions de commissaire-priseur doit être titulaire de deux licences, l'une en droit, l'autre en histoire de l'art, arts appliqués, archéologie ou arts plastiques.

La formation suppose la validation de 3 étapes :

- la réussite à l'examen annuel d'accès au stage comportant des épreuves écrites et orales sur des matières artistiques, juridiques, économiques et comptables, ainsi que sur une langue étrangère. Le taux de réussite est compris entre 14 et 30 %²⁰.
L'examen d'accès au stage est ouvert aux diplômés des grandes écoles, en particulier des écoles de commerce.
- l'accomplissement d'un stage (rémunéré) de 2 ans (au moins un an en France) auprès d'un opérateur de vente volontaires, d'un commissaire-priseur judiciaire ou, pour 6 mois maximum, 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 (en matière artistique, économique, comptable, juridique) dispensé sous le contrôle du Conseil des ventes .
- l'obtention d'un certificat de bon accomplissement du stage délivré par le Conseil des ventes permettant de diriger des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques au sein d'une société de ventes volontaires. Entre 2006 et 2011, le taux de réussite est passé de 63 à 93%²¹.

A côté de la voie universitaire, une voie professionnelle est ouverte ; ainsi, les clerks justifiant d'une pratique professionnelle d'au moins 7 ans dans une ou plusieurs études de commissaire-priseur judiciaire ou dans une société de ventes volontaires peuvent passer un examen d'aptitude.

Par ailleurs, les huissiers de justice et les notaires bénéficient de dispenses :

Les huissiers de justice et les notaires sont dispensés de la possession du diplôme national en droit (article R 321-21 du code de commerce).

S'ils veulent organiser et réaliser des ventes volontaires à titre accessoire dans leur office, ils doivent, en application de l'article R 321-18-1 du code de commerce, avoir suivi une formation organisée par le Conseil des ventes volontaires d'une durée de soixante heures portant sur la réglementation, la pratique et la déontologie des ventes aux enchères²², sauf pour ceux qui peuvent justifier d'une pratique professionnelle des ventes volontaires depuis plus de deux ans avant le 1^{er} janvier 2013 (article 4, II de la loi du 20 juillet 2011.)

Section 1 : Maintenir le double diplôme droit et histoire de l'art

La condition préalable d'être titulaire de deux diplômes en droit et histoire de l'art est unanimement reconnue comme particulièrement exigeante. Un tel niveau de qualification fait de la France une exception à cet égard, puisque dans les autres pays européens, il n'y a souvent aucune exigence en matière de formation. Cependant, il contribue à la réputation des professionnels français dont la compétence constitue un atout, notamment auprès des clients étrangers.

Les rapporteurs sont d'avis que cette exigence est essentielle, et que les jeunes professionnels doivent posséder une formation générale en droit et en histoire de l'art. Au-delà des nécessaires connaissances en droit que requiert l'activité de commissaire-priseur volontaire, le caractère structurant du droit donne une assise intellectuelle dont les

²⁰ Rapport d'activité du Conseil des ventes 2017.

²¹ Ibidem

²² Décret du 1^{er} octobre 2013 relatif à la formation professionnelle des personnes habilitées à diriger des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques

professionnels ne peuvent se passer, sans compter la conscience d'une certaine solennité qui convient aux ventes aux enchères.

En outre, si une maison de vente importante peut s'appuyer sur un service juridique interne ou externe et posséder différents spécialistes en art, les maisons de vente plus modestes, notamment en province, ont besoin de compétences plus transversales en droit, mais aussi en art. Si une spécialisation représente toujours un atout sur un marché extrêmement concurrentiel, les jeunes professionnels ne sauraient se passer d'un bagage théorique et généraliste en droit et en matière d'art.

Les rapporteurs proposent donc de conserver le double prérequis en droit et en histoire de l'art.

Section 2 : Ouvrir l'accès à la profession : supprimer l'examen d'accès au stage

Si les rapporteurs sont persuadés que la notoriété et la crédibilité du marché des ventes aux enchères publiques français tiennent en grande partie à la qualité de ses professionnels, ils ont été frappés par l'impression de fermeture que renvoie parfois la profession.

Certains professionnels évoquent l'existence d'un « numerus clausus » implicite, ce qui, depuis la réforme de 2000 et la libéralisation du régime des ventes volontaires, apparaît dénué de sens. Ceux-là mêmes soulignent le paradoxe selon lequel les conditions d'accès à l'activité sont demeurées inchangées alors que le monopole en matière de ventes volontaires a été supprimé.

Si ces critiques peuvent paraître infondées, dans la mesure où le nombre de jeunes qui arrivent sur le marché n'est pas sensiblement différent depuis 2000, le chiffre des nouveaux commissaires-priseurs est faible (entre 14 et 27 selon les années), ce qui est très peu, quand on sait qu'environ 130 candidats se présentent à l'examen d'accès au stage. La sélection se fait principalement au niveau de cet examen puisque le taux de réussite s'y situe entre 14 et 30 % selon les années²³. Le taux de réussite pour l'obtention du diplôme est, en revanche, beaucoup plus élevé.

Lors de certaines auditions, il a été souligné que les restrictions posées à l'accès à l'activité, fondées sur la maîtrise de connaissances générales et abstraites, élimineraient d'office les profils les plus entrepreneuriaux, qui se révèlent, le plus souvent d'excellents gestionnaires, et permettraient, s'ils intégraient la profession, d'insuffler un état d'esprit nouveau.

Sensibles à cette approche, **les rapporteurs considèrent que le marché des ventes volontaires gagnerait en dynamisme s'il pouvait bénéficier d'un apport suffisant et renouvelé de jeunes professionnels.** Plus encore que les réglementations pesant sur l'exercice lui-même, communément considérées comme relativement légères, les restrictions d'accès pourraient expliquer, en partie, le manque de réactivité du marché.

Les rapporteurs estiment donc nécessaire d'ouvrir l'accès à la profession.

²³ Le nombre de candidats qui se présente à l'examen annuel d'aptitude reste élevé (127 en 2017 pour 27 reçus soit un taux de réussite de 21%) et le niveau des diplômés progresse (le nombre de diplômés supérieurs à bac +3 est repassé en 2017 au-dessus de 50%, soit un niveau supérieur aux prérequis exigés pour pouvoir passer l'examen).

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Candidatures	107	125	129	98	127	145	127
Reçus	15	21	20	14	18	22	27
Femmes	11	13	10	9	10	9	20
Hommes	4	8	10	5	8	13	7

Cette ouverture devrait mécaniquement intensifier la concurrence et profiter aux profils les plus entrepreneuriaux. Si la concurrence entre maisons de vente est déjà très vive, l'arrivée de nouveaux profils capables de développer de véritables stratégies commerciales autour des ventes serait propre à favoriser l'innovation et à rendre un meilleur service au client.

Les rapporteurs sont, en outre, favorables à la suppression de l'examen d'accès au stage.

Ainsi, les titulaires de ces diplômes pourraient accéder directement au marché, ce qui leur permettrait d'être immédiatement confrontés aux réalités de la profession qu'ils souhaitent embrasser, tout en étant encadrés.

Les candidats à la profession devraient déposer un dossier au Conseil qui les aidera dans leur démarche de recherche de stage, en tenant compte de l'offre et de la demande .

Section 3 : Repenser la formation pendant le stage pour l'orienter vers une dimension plus entrepreneuriale du métier.

Le stage est le meilleur moyen d'acquérir des connaissances pratiques relatives à l'activité de vente aux enchères publiques, au métier de commissaire-priseur et à la meilleure façon de l'exercer. La durée actuelle de deux ans paraît devoir être maintenue. Ce délai permet, à la fois, d'assurer une formation de qualité et de ne pas décourager les jeunes diplômés. Un contrôle sur le contenu du stage serait utile pour vérifier que l'association des jeunes stagiaires aux activités exercées dans la société est effective et suffisante.

Le stage doit être compris et vécu comme un apprentissage, le lien étroit avec l'entreprise au sein de laquelle il est accompli étant particulièrement important pour créer les conditions d'un transfert de compétences et de savoirs propre à assurer une formation de qualité.

Dans la mesure où l'imbrication des qualifications et des formations des ventes aux enchères volontaires et judiciaires disparaîtra avec la création de la prochaine profession de commissaire de justice puisque les formations seront radicalement séparées, il convient de mieux définir, au sein de la formation délivrée au cours du stage obligatoire, ce dont ont réellement besoin les futurs professionnels .

Les futurs professionnels doivent être préparés, dans les meilleures conditions, au contexte spéculatif et concurrentiel, national et international du marché, et ce, d'autant que les ventes dématérialisées opérées par des opérateurs non régulés seront de plus en plus nombreuses sur le marché.

Au-delà des enseignements sur la pratique professionnelle proprement dite, il serait utile que les stagiaires soient sensibilisés à la façon dont s'élaborent des stratégies « vendeurs », puisque ce sont les objets qui font venir l'acheteur, aux moyens d'aller chercher et identifier de « grands acheteurs » quand la qualité des objets le requiert, à la manière dont s'organisent des actions de valorisation en amont pour préparer la vente, etc Les futurs professionnels devraient être préparés à ces problématiques durant le stage. Aucune formation ne remplacera jamais la sensibilité personnelle, l'intuition, l'idée « géniale », la capacité à s'adapter, voire anticiper les modes et les goûts des futurs acquéreurs, la faculté de se distinguer sur un marché de « niche » », - par exemple, pour n'en citer qu'un, celui des souvenirs et vêtements de stars²⁴-, mais le stage doit pouvoir insuffler un esprit dynamique, opérationnel et axé sur l'économie de la profession aux jeunes qui se destinent au métier.

²⁴ La société Coutau-Bégarie & Associés s'est ainsi spécialisée sur un créneau bien précis, la chanson française et internationale. Le 20 octobre 2018, elle a organisé une vente à l'hôtel Drouot des collections d'objets à l'effigie ou ayant appartenu à des artistes qui ont marqué l'histoire de la musique

En cohérence avec la dimension entrepreneuriale de l'activité, le stage doit également être l'occasion d'acquérir les fondamentaux sur la création d'entreprise, la gestion, les finances, le marketing et la communication. L'opérateur de ventes volontaires est une entreprise comme une autre.

Des efforts ont déjà été accomplis depuis 2004 en ce sens, notamment grâce au partenariat noué entre le Conseil des ventes et l'ESCP Europe mais ils doivent être poursuivis et développés.

La formation au numérique pour les jeunes qui souhaitent entrer dans la profession mais également pour les professionnels constitue, au regard de l'évolution constatée en la matière, un impératif. Le métier doit être en phase avec les nouvelles technologies.

De même, les goûts et les modes évoluant, la formation doit être amplifiée concernant les marchés émergents : design, street art, BD...

L'ouverture du stage à des élèves de grandes écoles de commerce, mais aussi à des élèves de Sciences-Po, en plus de ceux des filières du droit, est, de toute évidence, à privilégier. Les dispositions de l'article A 321-3 du code du commerce permettent, d'ores et déjà, aux élèves des écoles de commerce, de Sciences-Po et d'autres établissements ne délivrant pas des diplômes nationaux de se présenter aux épreuves d'accès au stage. Dans le cadre d'un accès élargi au stage, il importerait de développer l'apport d'étudiants issus de ces écoles.

Une approche orientée « business » permettrait aussi aux professionnels de se saisir davantage de la possibilité de réaliser des ventes de gré à gré, lesquelles requièrent des qualités de négociateur que ne possèdent pas forcément les professionnels non formés aux matières commerciales.

La mission tient également à souligner l'importance, pour les futurs professionnels, d'être sensibilisés au rôle des différents intervenants, concurrents mais aussi institutionnels, du marché de l'art : galeristes, antiquaires, collectionneurs, mais aussi Etat et musées nationaux, en tant que possibles acquéreurs. Actuellement, la formation délivrée par un représentant du ministère de la Culture sur les procédures de préemption, d'acquisition d'œuvres d'art par les musées, et d'exportation d'objets d'art peut paraître insuffisante (deux heures durant les deux années de stage). Or, la connaissance de l'environnement professionnel est primordiale. Les rapporteurs soulignent la nécessité d'être mieux formés à ces problématiques qui constituent une grande part du quotidien des commissaires-priseurs.

A l'issue de la première année de stage, un test pourrait être organisé pour vérifier les compétences acquises et un redoublement pourrait être prévu dans l'hypothèse où le résultat en démontrerait la nécessité.

Au terme des deux années de stage, un rapport de stage devrait être établi et un examen viendrait valider les acquis par la remise un diplôme permettant l'exercice de la profession de commissaire-priseur volontaire.

Section 4 : Créer des certificats de spécialisation

La formation acquise au cours du stage devrait être complétée, pour ceux qui le souhaitent, par des études portant sur des domaines particuliers, notamment dans le domaine de l'art, . **Ces études spécifiques qui pourraient être entreprises, par exemple au sein de**

tels que Claude François, Michael Jackson, Serge Gainsbourg ou encore Céline Dion, mais surtout Johnny Halliday.

cabinets d'experts spécialisés, confèreraient une compétence particulière attestée par l'obtention de « certificats de spécialisation » dont le professionnel pourrait se prévaloir, notamment auprès du grand public. Les certificats pourraient également être acquis par les professionnels qui pourraient justifier une pratique continue dans un domaine donné. Les rapporteurs considèrent que ces spécialisations constitueraient des atouts qui valoriseraient, incontestablement, la profession.

Section 5 : Favoriser l'accès à la profession pour ceux qui justifient d'une pratique professionnelle

Parallèlement, et dans la perspective d'un enrichissement des compétences de l'entreprise, **les rapporteurs soulignent l'intérêt qu'il y aurait à ouvrir davantage l'accès à la profession en interne pour les clerks justifiant d'une pratique professionnelle d'au moins 7 ans au sein d'un opérateur de ventes volontaires ou d'un office judiciaire.** Ceux-ci peuvent, en effet, se présenter à un examen d'aptitude et, en cas de succès, être directement habilités à diriger les ventes²⁵. La pratique professionnelle peut être acquise en qualité de salarié mais pas uniquement : l'existence d'un contrat de travail ne doit pas être une condition pour bénéficier de cette modalité d'accès à la profession.

Le rapport du Conseil des ventes pour 2017 souligne que le taux de réussite qui avait nettement baissé en 2016, passant de 55% à 34%, a poursuivi en 2017 sa chute et atteint 22%. aujourd'hui, le nombre de diplômés par cette voie est d'environ cinq par an.

Les rapporteurs sont très favorables à ce mode de recrutement et estiment qu'il pourrait être largement augmenté si des actions en vue d'informer et de promouvoir cette voie d'accès étaient amplifiées.

Ce mode de recrutement devrait également, selon eux, bénéficier aux personnes titulaires d'un diplôme (BAC + 3) pris en compte au titre des dispenses et, dans ce cas, une pratique professionnelle requise pourrait être de quatre ans.

Section 6 : Instaurer une obligation de formation continue

Aux yeux des rapporteurs, l'instauration d'une formation continue obligatoire est une des conditions de la capacité de la profession à se projeter dans l'avenir et à construire son aptitude à faire face aux changements et mutations qui affectent leur sphère d'activité.

Le Conseil des ventes volontaires organise déjà des « petits déjeuners », rassemblant des professionnels et des représentants d'institutions, pour débattre sur des sujets d'intérêt commun.

Les rapporteurs suggèrent d'aller au-delà et de mettre en place une formation continue obligatoire structurée et solide qui pourra donner aux professionnels une compétence adaptée aux évolutions de leur environnement et du marché. Ainsi, par exemple, la formation au numérique devrait être dispensée durant le stage obligatoire mais aussi durant la formation continue des professionnels.

Cette proposition consistant à instaurer une obligation de formation continue obligatoire pour les opérateurs de ventes volontaires s'inspire de la directive 2013/55/UE du Parlement européen et du Conseil du 20 novembre 2013 modifiant la directive 2005/36/CE relative à la reconnaissance des qualifications professionnelles. Bien entendu, la proportionnalité d'une telle proposition devra être évaluée, conformément aux nouvelles obligations introduites par la directive (UE) 2018/958 du Parlement européen et du Conseil du 28 juin 2018 relative à un contrôle de proportionnalité avant l'adoption d'une nouvelle réglementation de professions.

²⁵ art.R.321-19 du code de commerce (régime des acquis de l'expérience).

La formation continue pourrait être d'environ 20 h par an et s'adapter aux besoins des commissaires-priseurs volontaires en fonction de leur parcours.

Section 7 : Revoir le titre et l'appellation des professionnels

L'article L.321-4 III du code de commerce indique que « les personnes physiques remplissant les conditions mentionnées aux 1° à 3° du I prennent le titre de commissaire-priseur de ventes volontaires lorsqu'elle procèdent à ces ventes. »

Le titre de « commissaire-priseur » assorti d'une protection spécifique n'existe plus et ceux qui l'usurpent ne peuvent pas faire l'objet de poursuite. Cette usurpation n'est, hélas, pas rare. Les rapporteurs proposent de créer un titre de « commissaire-priseur » protégé.

Dans le contexte de la création d'une nouvelle profession de commissaire de justice, les rapporteurs observent que le terme « commissaire-priseur judiciaire » est appelé à disparaître à l'horizon 2023. La distinction actuellement faite entre les « commissaires-priseurs en ventes volontaires » et les « commissaires-priseurs judiciaires », afin d'éviter toute confusion dans l'esprit du public, n'aura donc prochainement plus lieu d'être.

L'article L.321-2 du code de commerce prévoit que les ventes volontaires de meubles aux enchères publiques sont organisées et réalisées par des opérateurs exerçant à titre individuel ou sous la forme juridique de leur choix.

Les rapporteurs ont cependant pu percevoir un certain malaise de la part des professionnels à l'égard de l'appellation « d'opérateurs de ventes volontaires », à laquelle ils ont parfois du mal à s'identifier.

Les rapporteurs proposent que les personnes physiques qui procèdent à des ventes volontaires prennent le titre de « commissaire-priseur », et que les personnes morales, prennent l'appellation de « maison de ventes », ce qui est une terminologie déjà utilisée par les professionnels et illustre mieux leur activité.

2ème partie / : Faciliter les conditions d'exercice de l'activité de ventes volontaires

Les différentes contraintes administratives, réglementaires et fiscales sont dénoncées par les professionnels comme autant de tracasseries récurrentes à surmonter que de réels freins à leur activité, notamment en ce qu'elles peuvent décourager les vendeurs et les acheteurs et faire obstacle à l'organisation de grandes ventes sur le territoire national.

Chapitre I / Allègement des contraintes administratives, réglementaires et fiscales

Section 1/ Les contraintes administratives

Le poids des procédures et des charges administratives est évoqué par l'ensemble des professionnels entendus. Il représente même la première difficulté signalée dans l'exercice de leur l'activité. Pour les plus petites maisons de ventes, l'impact est d'autant plus lourd.

Sous section I/ Instaurer un guichet unique pour les procédures administratives :

La multiplicité des interlocuteurs auxquels les opérateurs de ventes volontaires doivent s'adresser presque quotidiennement dans le cadre de leurs différentes démarches administratives est impressionnante : ministère de la culture pour les certificats pour l'exportation des biens culturels, ministère de l'environnement pour le commerce des espèces protégées (CITES), ministère de l'intérieur pour le livre de police, le commerce des armes, la vente de voitures (centre de contrôle technique), douanes pour l'exportation des

œuvres d'art, ministère de l'économie pour la vente de métaux précieux, société de gestion de droits d'auteur, artistes ou ayants-droits pour le paiement du droit de suite et l'autorisation du droit de reproduction, Maison des artistes, URSSAF pour le financement de la sécurité sociale, services des impôts des entreprises pour le paiement de la TVA, du droit de suite...

Dans un objectif de simplification des démarches administratives, auquel appelle l'article 6 de la directive « services », précitée, **la mission préconise d'instaurer, autant qu'il est possible, des guichets uniques centralisant les procédures. Ces guichets uniques pourraient être mis en place soit entre les différents services au sein d'une même administration, soit entre les différents ministères concernés.**

Sous section 2/ Concrétiser le principe de la numérisation du livre de police, numériser le répertoire des procès-verbaux, et s'orienter vers un regroupement des différents registres:

Actuellement plusieurs livres et registres doivent être tenus par les professionnels. Un souci de simplification commande de prévoir leur informatisation et impose de s'interroger sur leur regroupement .

Tenu traditionnellement par les marchands, le livre de police l'est également par les opérateurs de ventes volontaires depuis la loi du 11 juillet 2000 (articles R.321-3 à R-321-8 du code pénal). Il s'agit d'un registre sur lequel tous les professionnels du marché de l'art doivent inscrire l'ensemble des œuvres et objets qu'ils reçoivent en indiquant les coordonnées du déposant ainsi qu'une description et une estimation de l'objet. Ce document est essentiel pour garantir la provenance des biens et assurer leur traçabilité. Les infractions à son établissement sont pénalement sanctionnées.

Parallèlement à ce livre de police général, il existe deux registres spécifiques : le registre des métaux précieux, régi par les articles 537 et 545 quater annexe 4 du code général des impôts, et le registre des armes, régi par le décret n° 95-589 du 6 mai 1995.

La loi de 2011 pose le principe de l'informatisation du livre de police. Cependant, en l'absence d'arrêté venant préciser, en la matière, les orientations du décret du 4 avril 2013, sa mise en œuvre en a été empêchée.

Déjà, la Mission d'évaluation du dispositif législatif et réglementaire des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, précitée, insistait sur l'intérêt qui s'attacherait à la parution de cet arrêté qui viendrait préciser les modalités du traitement automatisé ainsi que les obligations techniques auxquelles ce dernier doit satisfaire pour garantir la sécurité des données.

La mission regrette que cet arrêté, qui devrait proposer des normes informatiques aisément applicables, n'ait pas encore été pris, considérant que la numérisation du livre de police constitue une simplification pour les professionnels et une sécurisation accrue en termes de traçabilité de l'objet.

La mission estime qu'il devrait en être de même du répertoire des procès-verbaux de vente, document qui recense les procès-verbaux de vente de l'ensemble des enchères et adjudications à chaque vacation. (articles L.321-9 et L.321-10 du code du commerce). **La mission préconise que des mesures concrètes soient prises en vue d'une informatisation du répertoire des procès-verbaux, ainsi que le recommandait, également, le rapport de mission d'évaluation du dispositif législatif et réglementaire des ventes volontaires de meubles aux enchères²⁶.**

²⁶ Rapport de Mme Catherine Chadelat, conseiller d'Etat, et Mme Martine Valdès- Boulouque, avocat général à la Cour de Cassation.

Outre leur informatisation, la mission est favorable à **un regroupement du livre de police et du répertoire des procès-verbaux**. Cette proposition qui figurait déjà dans le rapport Bethenod²⁷ n'a pas été retenue par la loi du 20 juillet 2011. Ce regroupement apparaît pourtant d'autant plus justifié que, du point de vue de la traçabilité du bien, il permettrait de disposer d'un point de vue complet sur les biens.

Par ailleurs, dans un souci de simplification accrue, **la mission suggère que le livre de police soit regroupé avec le registre des métaux précieux et le registre des armes**.

Sous-section 3/ Simplifier le dispositif d'autorisation pour l'exportation de biens culturels vendus aux enchères

Dans le cadre de la protection du patrimoine culturel national, certaines œuvres d'art ou biens culturels font l'objet d'une réglementation particulière à l'exportation. Leurs mouvements hors de France sont contrôlés : des autorisations doivent être présentées à la frontière avec la déclaration d'exportation du bien. La procédure n'est pas la même selon que l'œuvre est qualifiée de bien culturel ou de trésor national, auquel cas elle ne peut sortir de France que de façon temporaire, avec retour obligatoire. Seule l'exportation des œuvres d'art est concernée par ce dispositif.

Le certificat d'exportation qui est délivré par le ministère de la culture a une valeur permanente.

Chaque année, environ 10 000 demandes sont déposées, ce qui contraste avec le faible nombre de biens culturels qualifiés, en définitive, de trésors nationaux, huit par an sur la période 2005- 2016 selon les chiffres du Conseil des ventes .

Le délai légal pour l'obtention du certificat qui est de quatre mois à compter de la réception de la demande est mal perçu, notamment pas les clients étrangers , et constitue un frein à l'activité.

En pratique, le délai est souvent réduit mais il reste trop long pour les professionnels qui souhaitent délivrer le certificat d'exportation dès la vente, à l'adjudicataire. Sa délivrance valorise, en effet, le bien puisqu'elle autorise l'acquéreur à le sortir, s'il le souhaite, de l'espace de l'Union européenne. Faute de pouvoir procéder à cette délivrance, les commissaires-priseurs peuvent se retrouver exposés au refus du client de régler le montant de l'adjudication tant que le certificat d'exportation ne leur aura pas été remis.

Le traitement administratif des demandes est lourd car il convient de mener une instruction scientifique sur l'objet afin de vérifier que l'œuvre n'appartient pas au domaine public et n'a pas été volée ni pillée.

La représentante du ministère de la culture a fait observer que **trop souvent les demandes de certificat d'exportation étaient adressées dans l'urgence**.

Les rapporteurs estiment que s'il convient d'inciter les professionnels à anticiper davantage les délais, il apparaît que le délai légal de quatre mois devrait être réduit.

Par ailleurs, **les seuils de valeur fixés pour les différentes catégories de biens culturels devraient être revus**. Si certains seuils, concernant l'exportation de biens culturels hors de l'Union européenne, qui sont fixés au niveau européen²⁸ apparaissent plus difficilement modifiables, d'autres, concernant l'exportation de biens culturels dans l'Union européenne, codifiés dans le code du patrimoine et pris en application d'une directive de 1993²⁹, apparaissent devoir être revalorisés. En effet, ils n'ont pas évolué depuis 25 ans.

²⁷ Rapport de M. Martin Bethenod sur le marché de l'art, 2008.

²⁸ Règlement CE N° 116/2009 du Conseil du 18 décembre 2008.

²⁹ Directive 93/7/CEE du Conseil du 15 mars 1993 relative la restitution des biens culturels.

Il en est ainsi, par exemple du seuil de 15 000 euros pour les tableaux et peintures ayant plus de 50 ans (point 3 de l'annexe 1 à l'article R.111-1 du code du patrimoine). Selon les chiffres du Conseil des ventes, pour les onze principales ventes de tableaux et peintures anciennes et modernes en France du 1^{er} semestre 2017 réalisées par les 4 opérateurs de ventes volontaires majeurs sur ce segment, représentant 624 peintures, le montant adjugé est de 41900 euros . 34 % de ces œuvres l'ont été à un prix supérieur à 15000 euros.

La représentante du ministère de la culture a indiqué que son administration était consciente de la nécessité de cette révision des seuils et qu'une mesure allait être prise en ce sens.

La mission ne peut que souhaiter que cette mesure intervienne le plus rapidement possible afin que les seuils soient plus adaptés aux montants adjugés.

Enfin, la représentante du ministère de la culture a révélé qu'en 2019, les demandes de certificats pourront se faire en ligne et que cette dématérialisation contribuera à simplifier les démarches à la fois des professionnels et de l'administration. Le formulaire en ligne, permettra, notamment, de souligner l'urgence de la demande en la justifiant.

Pour les rapporteurs, il semble que, s'agissant des demandes de certificats d'exportation, des progrès puissent être attendus en termes d'allègement des procédures. La réduction du délai légal d'obtention serait une mesure décisive pour achever la simplification attendue, à juste titre, des professionnels.

Section II/ Simplifier la réglementation sur l'ivoire :

Dans l'objectif louable d'une protection renforcée des espèces, deux arrêtés ont été pris successivement, le premier le 16 août 2016, le second, venant modifier le premier, le 4 mai 2017, introduisant dans la réglementation sur la vente d'ivoire d'éléphant et de corne de rhinocéros une complexité unanimement dénoncée par les professionnels.

De l'aveu même de l'administration, ces arrêtés seraient une véritable « usine à gaz ».

Le dispositif issu de l'arrêté du 16 août 2016 modifié distingue les quatre régimes suivants :

- Interdiction : sont interdits le transport à des fins commerciales, le colportage, l'utilisation commerciale, la mise en vente, la vente ou l'achat des défenses brutes, morceaux d'ivoire brut, cornes brutes, morceaux ou poudre de corne ainsi que les ivoires et cornes travaillés datant d'après le 1er juillet 1975 ;
- Dérogation : sont autorisés, sous condition de dérogation, le transport à des fins commerciales, le colportage, l'utilisation commerciale, la mise en vente, la vente ou l'achat d'objets fabriqués entre le 2 mars 1947 et 1er juillet 1975 et composés en tout ou en partie d'ivoire ou de corne de rhinocéros dès lors que la masse de la partie en ivoire ou en corne est supérieure à 200 grammes ;
- Déclaration : sont autorisés, sous condition de la déclaration préalable prévue à l'article L. 412-1 du code de l'environnement, le transport à des fins commerciales, le colportage, l'utilisation commerciale, la mise en vente, la vente ou l'achat d'objets fabriqués avant le 1er mars 1947 composés en tout ou en partie d'ivoire ou de corne lorsque la proportion d'ivoire ou de corne est supérieure à 20 % du volume.
- Libre : sont libres le transport à des fins commerciales, le colportage, l'utilisation commerciale, la mise en vente, la vente ou l'achat des items suivants :
 - 1) objets fabriqués entre le 2 mars 1947 et 1er juillet 1975 composés en tout ou en partie d'ivoire ou de corne de rhinocéros dès lors que la masse de la partie en ivoire ou en corne est inférieure à 200 grammes ;
 - 2) objets fabriqués avant le 1er mars 1947 composés en tout ou en partie d'ivoire ou de corne lorsque la proportion d'ivoire ou de corne est inférieure à 20 % du volume ;

3) touches et tirettes de jeux en ivoire des instruments de musique à clavier ainsi que, jusqu'au 4 février 2018, archets, objets de coutellerie et couverts de tables et objets de fumeurs fabriqués avant le 16 août 2016.

Les professionnels dénoncent la complexité de cette réglementation et avouent leur perplexité face aux différents pourcentages qui rendent difficile, voire parfois impossible l'application du dispositif.

Comment apprécier le poids de l'ivoire en valeur absolue ou relative dans le cas d'objets composés pour partie seulement d'ivoire, quand cette partie n'est pas dissociable ? Comment évaluer la proportion en volume de la part d'ivoire dans le cas d'un éventail possédant des bras en ivoire ? Comment estimer le poids des touches musicales d'un clavecin ?

Les rapporteurs qui n'entendent pas, bien entendu, remettre en cause cette réglementation dont ils partagent les objectifs liés à la biodiversité et la protection des espèces, préconisent qu'une étude soit menée sur la faisabilité d'une simplification de celle-ci afin d'assurer son application.

Chapitre II/ Allègement des contraintes fiscales

Outre l'allègement des contraintes pour les professionnels, les rapporteurs tiennent à souligner l'importance, pour la politique fiscale, de ne pas bloquer l'importation d'objets étrangers.

Section 1/ Taxe forfaitaire : alléger les exigences en matière de justificatifs d'exonération et confier la gestion de la taxe au service des impôts des entreprises

L'objectif est ne pas décourager les vendeurs intra-communautaires non- résidents fiscaux en France

La taxe forfaitaire est une taxation sur les plus-values applicables à la cession ou à l'exportation d'objets d'art par des particuliers, lesquels ont cependant le choix d'opter pour le régime de droit commun à condition qu'ils puissent prouver l'origine du bien ou qu'ils détiennent celui-ci depuis plus de 22 ans. Cette taxe n'est pas due lorsque le vendeur n'a pas son domicile fiscal en France.

Ce n'est pas tant le niveau de la taxe, 6,5% sur le prix de cession s'il s'agit d'une vente ou sur la valeur en douane s'il s'agit d'une exportation - les professionnels eux-mêmes l'estiment « compétitive » -, que les procédures administratives auxquelles elle donne lieu qui font l'objet de sévères critiques de la part des opérateurs de ventes volontaires.

Ainsi, cette taxe est due lors de la vente aux enchères publiques d'un bien, mais également lors de son exportation. La déclaration se fait auprès du service des impôts des entreprises (SIE) en cas de cession et auprès de la recette des douanes en cas d'exportation ou d'export temporaire en vue d'une vente éventuelle dans un pays tiers.

Pour les biens exportés après la vente par leur nouveau propriétaire, les opérateurs de ventes volontaires ont fait remarquer qu'alors qu'ils avaient réglé la taxe forfaitaire au SIE, ils se sont vus ensuite réclamer son paiement par les services des douanes au moment de l'exportation du bien, sans pouvoir attester formellement du règlement effectué auprès du SIE, la déclaration annexée à la déclaration de TVA ne permettant pas d'individualiser les biens.

En outre, la difficulté de produire les justificatifs d'exonération dans le cas d'un vendeur non résident fiscal en France a été soulignée aux rapporteurs car l'administration fiscale et les douanes n'ont pas les mêmes exigences et ne requièrent pas les mêmes documents justificatifs.

Cette situation engendre incompréhension et difficultés.

Par exemple, dans le cas d'une exportation postérieure à une vente réalisée en France, l'administration des douanes demande à l'opérateur de ventes volontaires de fournir les justificatifs d'exonération de taxe forfaitaire du vendeur, alors même que celui-ci n'est, à ce stade, plus propriétaire du bien.

Il en résulte qu'un vendeur ayant son domicile fiscal dans un pays intra-communautaire hors France - donc par principe non redevable de la taxe forfaitaire-, qui a mis son bien en vente en France, se verra déduire le montant de taxe forfaitaire du prix net de vente qu'il perçoit lorsqu'il n'est pas en mesure de justifier soit de son acquisition en France ou dans un Etat membre de l'UE, soit de l'importation de son bien en France ou dans un Etat membre de l'UE. Or le propriétaire peut ne pas disposer de tels justificatifs, sans que la provenance de l'œuvre soit frauduleuse, simplement parce qu'il a acquis par voie d'héritage un bien qui se trouvait dans sa famille depuis plusieurs générations et qui a toujours été localisé sur le territoire européen. Dans cette situation, la preuve d'un import d'un pays tiers à l'UE vers un pays membre de l'UE est tout simplement impossible à fournir.

Dans ces conditions, on peut légitimement craindre que les vendeurs européens ne possédant pas de tels justificatifs ne prennent pas le risque de vendre leurs biens en France car **une vente est susceptible de générer, pour eux, le paiement de la taxe forfaitaire, alors même qu'ils ne sont pas résidents fiscaux français.**

La mission tient à souligner que si Paris veut redevenir la première place en Europe, il faut que l'activité des ventes volontaires, en France, puissent s'appuyer sur un apport d'objets de valeur provenant de vendeurs non seulement français mais européens, belges, italiens, espagnols, ... Et elle le pourra d'autant plus facilement que des exigences disproportionnées ne seront pas imposées en matière de justificatifs d'exonération de la taxe forfaitaire pour les vendeurs intracommunautaires.

S'agissant des déclarations et de la perception de la taxe, les rapporteurs soutiennent la proposition émise par les professionnels consistant à confier au service des impôts des entreprises le soin de recevoir les déclarations et de percevoir la taxe. Une solution alternative serait la création d'un guichet unique en matière de recouvrement de la taxe.

Section 2/ TVA : ne pas freiner l'apport d'objets d'art extracommunautaires et préserver l'acquis communautaire en la matière.

Transposée en France depuis la loi du 29 décembre 1994, une directive européenne impose aux pays membres une TVA sur les importations d'œuvres d'art, de collection et d'antiquité, en provenance de pays extracommunautaires. Si la directive permet d'appliquer un taux réduit à celles-ci par rapport aux autres biens, elle laisse à chaque pays le soin de définir leurs montants.

En France, le taux concernant les importations d'œuvres d'art est actuellement revenu à 5,5 %. Cette TVA à l'importation, qui est, en réalité, un droit de douane, vient en sus de la TVA applicable au taux normal lors de la vente et n'est pas récupérable.

Seul le Royaume- Uni possède un taux inférieur à celui de la France puisqu'il est de 5%. Tous les autres pays de l'Union ont un taux plus élevé, variant entre 6 et 10%.

Il faut toutefois souligner que les Etats-Unis n'ont pas de taxe à l'importation des œuvres d'art et que dans certains pays hors UE appliquant des taux importants, certains ports francs culturels (Genève, Pékin) en sont exonérés.

Le principe d'un droit de douane sur les œuvres d'art à l'importation est apparemment éminemment critiquable, car à l'inverse des autres biens, en matière d'objets d'art, ce ne sont pas les importations, mais les exportations qui appauvrissent.

Comme le relève le rapport d'information sur le marché de l'art présenté par le Président de la Commission des affaires culturelles et de l'éducation de l'Assemblée Nationale, M. Michel Herbillon, dont le rapporteur était M. Stéphane Travert, dans un contexte d'appauvrissement du marché de l'art européen, il aurait mieux valu concevoir un système de taxation à l'exportation. La France, dont le grenier va sans cesse diminuant, en serait la première bénéficiaire.

La TVA à l'importation des œuvres d'art est un frein au dynamisme du marché. Dans l'intérêt même des finances publiques, il importerait de ne pas limiter les importations d'œuvres d'art, sous peine de perdre les bénéfices fiscaux générés par l'activité des ventes aux enchères.

A la suite du Brexit, les échanges intracommunautaires deviendront des importations et cela pourrait peser sur l'importation au Royaume Uni d'œuvres d'art provenant des pays de l'UE, en particulier la France, grande pourvoyeuse - tableaux impressionnistes, modernes et art d'après-guerre-, apportant un léger avantage à la place de Paris. Mais surtout, les Britanniques pourraient être tentés de diminuer, voire de supprimer la TVA à l'importation. Or, une augmentation du différentiel entre les taux britanniques et français pour les œuvres destinées à être vendues en Europe en provenance des pays tiers viendrait fragiliser la position concurrentielle des opérateurs français.

A l'heure où la directive européenne sur la TVA est en cours de révision, et où le maintien d'un taux réduit pour les œuvres d'art est en question, les rapporteurs estiment qu'il importe que la France défende l'idée selon laquelle le dynamisme du marché de l'art européen dépendra de sa capacité à attirer les collections des autres continents, laquelle passe par des droits de douane contenus.

Section 3/ Droit de suite: mettre en place un guichet unique gérant les cas où les bénéficiaires du droit de suite ne sont pas connus.

Le droit de suite résulte d'une directive, la directive 2001/84/CE du Parlement européen et du Conseil du 27 septembre 2001 relative au droit de suite au profit de l'auteur d'une œuvre d'art originale.

Il est un droit à rémunération au profit de l'artiste, de ses héritiers ou légataires perçu lors de la revente d'une œuvre originale. Les artistes auteurs d'œuvres des arts graphiques et plastiques originales perçoivent un droit proportionnel au prix de vente de leurs œuvres, lors des ventes successives de celles-ci par un professionnel du marché de l'art.

Le droit de suite est à la charge du vendeur. Il est exigible lorsque le prix d'adjudication est supérieur à 750 euros et se calcule par application de taux dégressifs par tranches pour un montant maximum de 12 500 euros.

La directive prévoit cependant une dérogation, permettant aux Etats- membres de mettre le droit de suite à la charge de l'acheteur. Le Royaume- Uni a fait ce choix, contrairement à la France.

Dans le cadre d'une affaire opposant Christie's France au Syndicat National des antiquaires et au Comité Professionnel des Galeries d'art, le caractère d'ordre public de l'article L122-8 du code de propriété intellectuelle prévoyant que le droit de suite est à la charge du vendeur a été débattu. **La Cour de Justice de l'Union européenne, dans un arrêt du 26 février 2015, rendu sur la question préjudicielle formée par la Cour de cassation, a considéré que le droit de suite pouvait être mis à la charge de l'acheteur par arrangement contractuel, dès lors qu'in fine l'auteur le perçoit. La Cour de Cassation, dans son arrêt du 3 juin 2015, a suivi cette position.**

Cependant, **la Cour d'Appel de Versailles, statuant sur renvoi de la Cour de cassation, a jugé dans son arrêt du 24 mars 2017, que les dispositions de la loi du 1^{er} août 2006 en la matière, dont est issu l'article L122-8 du code de propriété intellectuelle, revêtent un caractère impératif d'ordre public et qu'il ne peut donc y être dérogé.** Un nouveau pourvoi a été introduit devant la Cour de cassation.

Les rapporteurs ont entendu sur ce sujets des témoignages opposés mais à l'unanimité, les personnes consultées ont insisté sur la clarification_nécessaire concernant la portée des textes relatifs au droit de suite en France, **l'incertitude conduisant les vendeurs potentiels à préférer d'autres places de vente où le droit de suite peut être mis à la charge de l'acheteur.**

Le 9 novembre 2018, la Cour de cassation, par arrêt d'Assemblée plénière, a décidé rien ne « fait obstacle à ce que la personne redevable du droit de suite, que ce soit le vendeur ou un professionnel du marché de l'art intervenant dans la transaction, puisse conclure avec toute autre personne, y compris l'acheteur, que celle-ci supporte définitivement, en tout ou en partie, le coût du droit de suite, pour autant qu'un tel arrangement contractuel n'affecte pas les obligations et la responsabilité qui incombent à la personne redevable envers l'auteur ».

Ainsi, aux termes de cette jurisprudence qui a clos le débat judiciaire, le débiteur du droit de suite peut être le vendeur ou l'acquéreur selon ce que prévoient les dispositions contractuelles.

Par ailleurs, une fois le droit de suite collecté par l'opérateur de ventes volontaires, se pose la question du **reversement du montant de droit de suite prélevé aux clients.**

Pour les artistes non représentés par l'ADAGP (société de gestion collective principale en matière d'œuvres d'art) et dont on ne connaît pas les bénéficiaires du droit de suite, le versement des montants collectés impose des recherches longues et complexes, généalogiques notamment. Or, les opérateurs de ventes volontaires n'ont ni les ressources ni les compétences pour ce type de recherches. Au Royaume-Uni, le droit de suite est versé à une société de gestion collective par défaut lorsque les bénéficiaires du droit de suite ne sont pas connus. **Les rapporteurs estiment que la France pourrait s'en inspirer et mettre en place un guichet unique afin de simplifier les démarches des professionnels.**

Enfin, il faut relever que la perte de compétitivité de la place de Paris pourrait devenir plus aigüe si, à la suite au Brexit, les Anglais décidaient de ne plus appliquer le droit de suite, ce qui créerait un élément supplémentaire de distorsion de concurrence, même si ce droit de suite, plafonné à l'équivalent de 12 500 euros (au-delà de 2 millions d'euros), reste symbolique pour les œuvres les plus chères.

Section 4 : Contribution des diffuseurs à la Maison des artistes : clarifier la détermination de l'assiette de la contribution pour les diffuseurs

Les artistes sont affiliés au régime général de la sécurité sociale. Le régime est financé, pour ce qui correspond à la part patronale, par le versement d'une contribution due par toute personne qui procède à la diffusion ou à l'exploitation commerciale d'œuvres originales. Cette contribution est due quel que soit la date ou le lieu de création de l'œuvre, que l'artiste soit connu ou non et qu'il soit vivant ou mort. Les maisons de vente aux enchères sont assimilées à des diffuseurs et doivent s'acquitter comme tels d'une contribution calculée sur le montant des commissions vendeurs et acheteurs TTC assises sur le prix marteau, auxquelles est appliqué le taux de 1,1%. Cette contribution est recouvrée par la Maison des artistes.

La détermination de l'assiette de la contribution est cependant incertaine du fait que la notion « d'œuvre originale » peut recouvrir des réalités très différentes et s'appliquer ainsi, par exemple, à un rouleau impérial chinois de la période Qianlong peint par un groupe d'artistes, comme la jurisprudence a pu le considérer³⁰.

La mission considère nécessaire de remédier à cette insécurité juridique pour les sociétés de ventes, qui, n'arrivant pas, dans certains cas, à déterminer précisément l'assiette de contribution, sont amenées à opter pour la taxation d'office. Une

³⁰ Arrêt de la Cour d'appel de Toulouse en date du 1^{er} octobre 2015.

clarification dans la détermination de l'assiette s'avère indispensable dans l'intérêt tant des diffuseurs que de l'URSSAF.

3^{ème} partie / Maintenir une régulation du marché

Chapitre I / Les risques d'une dérégulation du marché

Les rapporteurs ont été très attentifs aux propos des professionnels sur ce sujet. **Ils ont évalué les conséquences d'une dérégulation et considèrent qu'elle comporte des risques sérieux en termes économique, social et culturel, ainsi qu'au regard des enjeux d'aménagement du territoire et de maintien d'un marché libéralisé.**

En termes économiques, **la libéralisation totale du marché et sa dérégulation placeraient les professionnels des ventes volontaires, selon un phénomène de ciseaux, dans une situation de concurrence intenable, avec d'un côté, les futurs commissaires de justice, et de l'autre, les maisons anglo-saxonnes.**

Les exemples belge et monégasque sont là pour rappeler que là où la profession est totalement dérèglementée et en l'absence de tout régulateur, **l'essentiel de l'activité, au lieu de profiter à un nombre accru de professionnels qui accèdent ainsi au marché sans plus aucune qualification particulière, est captée par ceux qui demeurent les plus organisés et capables de répondre aux règles qui ne manquent jamais en matière de vente, c'est-à-dire les officiers publics et ministériels, les huissiers de justice dans le cas cité.**

Par une certaine ironie de l'histoire, ce scénario reviendrait à recréer un monopole des officiers publics ministériels sur les ventes volontaires.

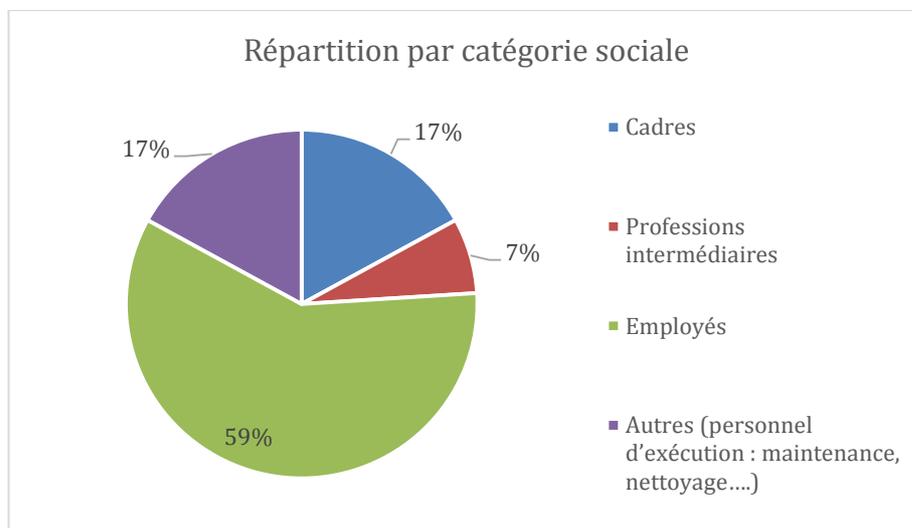
Parallèlement, la concurrence des maisons anglo-saxonnes serait d'autant plus grande que les maisons françaises perdraient leur spécificité en termes de protection du consommateur, laquelle ne serait plus garantie. Face aux avantages commerciaux que peuvent offrir les maisons de vente anglo-saxonnes, grâce à leurs importantes capacités financières ainsi, notamment, leur capacité d'avance du prix, les opérateurs de ventes volontaires doivent pouvoir faire valoir et faire garantir par un organe de contrôle la sécurité, la transparence, l'objectivité qui sont attachées aux ventes qu'ils organisent et faire ainsi jouer leurs avantages relatifs à la protection du client en termes juridiques.

Par ailleurs, en termes de maillage du territoire, la dérégulation aboutirait à une absorption des petites maisons de vente par le duopole des maisons anglo-saxonnes, qui ont déjà d'importants relais en province et qui se distingueraient encore davantage dans la compétition. Cela signifierait, à terme, leur disparition, à l'instar de ce qui s'est passé au Royaume-Uni. La réglementation concourt à la préservation du maillage territorial, qui apparaît comme un objectif prioritaire.

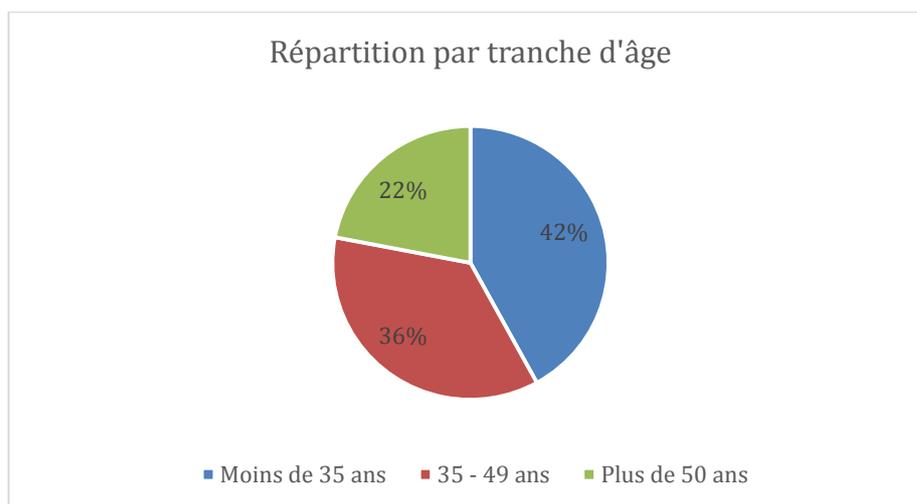
La France est le dernier pays à posséder une telle densité de petites maisons de ventes sur tout son territoire. Elle est, avant même l'Italie, le pays possédant le nombre le plus élevé d'objets d'art par tête d'habitant. Elle représente le premier marché continental, loin devant l'Allemagne et l'Espagne. **Ces petites maisons de vente contribuent à l'existence du marché de l'art. Elles sont aussi des entités économiques qui fournissent de l'emploi³¹ et participent à son maintien et à la vitalité sociale et culturelle de nos régions.**

³¹ Les données suivantes sont issues du baromètre Emploi-formation 2017 de l'OMPL (observatoire des métiers dans les professions libérales), construit à partir des données de la Déclaration annuelle des salaires (DADS) 2014-Insee. Les effectifs pris en compte concernent ceux des offices de commissaires-priseurs judiciaires et des sociétés de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques.

- Un secteur largement féminisé : 58 % de femmes et 42 % hommes.
- Répartition par catégories sociales : 16,5 % « Cadres », 7 % « professions intermédiaires», 59 % « employés »,17 % « autre » (personnel d'exécution : maintenance, nettoyage....).



- Répartition par type de contrat de travail : 80,8 % en CDI, 14,8 % en CDD, 4,4 % autres contrats (stagiaires, contrats aidés)
- Répartition par tranches d'âge : 42 % (moins de 35 ans), 36 % (35 à 49 ans), 22 % (50 ans et +).
- Répartition par type de contrat de travail : 80,8 % en CDI, 14,8 % en CDD, 4,4 % autres contrats (stagiaires, contrats aidés)
- Répartition par tranches d'âge : 42 % (moins de 35 ans), 36 % (35 à 49 ans), 22 % (50 ans et +).



Selon l'OMPL, l'Observatoire des métiers des professions libérales, en 2016, la branche (offices de CPJ et SVV) emploie plus de 3000 salariés ; la démographie de la branche serait plutôt positive, le nombre de salariés augmentant tout comme le nombre de femmes, y compris cadres, la pyramide des âges rajeunit et le nombre de CDI progresse.

- Effectif total de l'année : 2942 (dont, nombre d'entrée dans l'année de 504, et nombre de sortis dans l'année de 387, soit un turnover annuel de 18 %).

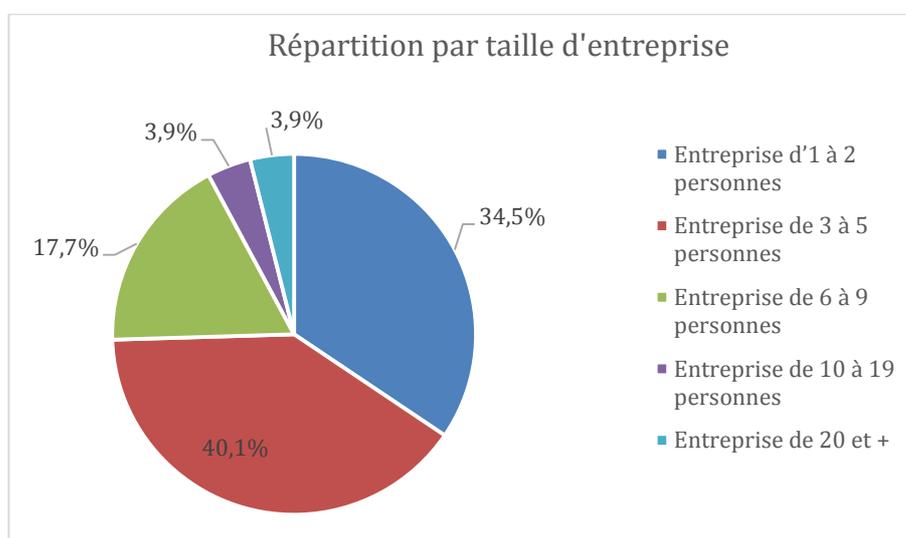
S'il faut reconnaître que les biens de très grande valeur sont principalement vendus à Paris et en région parisienne, cette présence en province représente, de l'avis même de certains collectionneurs étrangers, une richesse à préserver, une offre de proximité indispensable pour l'acheteur comme pour le vendeur. **Tout en répondant aux besoins de la population, elle contribue, de l'avis unanime des personnes auditionnées, à la valorisation du patrimoine et à l'animation culturelle, sociale, et économique dans les territoires.**

A l'heure de la désertification des entre-villes, il importe de ne pas détruire la richesse représentée par les maisons de vente aux enchères qui se doivent de répondre, en toute concurrence, à l'objectif de rayonnement culturel et économique du pays.

Ce n'est pas un hasard si la France cumule trois exceptions : celle de sa réglementation, celle d'un organe de régulation et celle de la présence de maisons de vente disséminées sur les territoires.

Dans les pays anglo-saxons où le duopole Sotheby's/Christie's s'est substitué à l'implantation de maisons de vente sur le territoire, les règles de contrôle et de protection du consommateur ont été, de fait, internalisées au sein des deux grandes maisons, ce qui a rendu inutile une réglementation extérieure.

-
- Les entreprises de vente aux enchères étant très majoritairement de petite taille, les salariés sont polyvalents. Les offices de CPJ représentent 15 % de l'ensemble de la masse salariale de la branche ; les OVV 85 %.
 - Répartition par taille des entreprises employeuses (nombre d'emplois ETP en %) ³¹ :
 - 34,5 % : entreprise d'1 à 2 personnes
 - 40,1 % : entreprise de 3 à 5 personnes
 - 17,7 % : entreprise de 6 à 9 personnes
 - 3,9 % : entreprise de 10 à 19 personnes
 - 3,9 % : entreprise de 20 et +



De 2008 à 2016 la répartition par taille des entreprises employeuses est assez stable : les parts des entreprises de 1 à 2 personnes et des entreprises de 3 à 5 personnes ont un peu augmenté (passant en cumul de 72,4 % à 74,6 %). Les maisons de vente restent donc très majoritairement (à près de 75 %) des très petites entreprises.

- Revenu net annuel médian ³¹ : 22750 € (dont 47418 € pour les cadres, 21900 € pour les employés).

La multiplicité des acteurs rend, au contraire, nécessaire la régulation du marché et protège, sur le territoire national, leur spécificité et, par-là même, leur existence.

Déjà, le rapport d'information parlementaire sur le marché de l'art précité avait souligné cet argument : si la perpétuation de l'oligopole suppose qu'il s'autorégule de lui-même, la multiplicité des acteurs oblige à une réglementation plus stricte que dans un régime d'oligopole.

Enfin, il convient de rappeler, ainsi que le souligne la Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes, que **l'activité des ventes volontaires, par nature très exposée aux risques de trafic illicite de biens culturels et de blanchiment de capitaux, appelle à une régulation particulière en la matière et ne peut se concevoir en dehors d'une réglementation adaptée visant à lutter contre ces phénomènes.**

De l'avis d'une grande majorité des personnes auditionnées, la vente aux enchères publiques est, aux termes de sa réglementation qui prévoit l'existence d'une autorité de régulation, un mode de transmission de la propriété qui assure transparence et sécurité au consommateur. Sur un marché ouvert et concurrentiel, ces garanties doivent être apportées par tous les professionnels qui exercent cette activité. Ils doivent, chacun avec sa spécificité, à Paris comme en province, et quelle que soit son organisation, respecter les règles qui fondent la valeur de leur acte professionnel. C'est à ce prix que le marché français pourra rester crédible et attractif.

Les rapporteurs sont conscients que les garanties que doivent apporter les opérateurs de vente volontaires pourraient être maintenues dans le scénario d'une libéralisation totale de l'activité des ventes volontaires qui deviendraient des activités commerciales, si des règles spécifiques étaient édictées en ce sens, comme certains le préconisent. Cependant, cette constatation démontre, s'il en était besoin, que **la réglementation actuelle devrait perdurer, qu'elle constitue un atout et que l'existence d'un régulateur pour en assurer le respect est un gage de protection du consommateur et du marché dont il serait dangereux de se passer.**

Les rapporteurs sont sensibles et attachés à cette spécificité française !

Ainsi, outre la réglementation de la vente qui leur paraît s'imposer, les rapporteurs ont, à partir de leurs constats, considéré, qu'eu égard à la spécificité du marché, un organe de régulation y avait toute sa place. La régulation est, en effet, un facteur de développement du marché des ventes aux enchères publiques.

Ils ont, en particulier, relevé :

- **l'éclatement du marché** qui résulte de notre histoire et se concrétise par la présence sur le territoire national **de petites maisons de vente qui sont autant d'entités économiques** ayant un rôle, comme indiqué précédemment, non négligeable qu'il faut sauvegarder ,

- **la présence sur le marché de professionnels de taille et de force économique très différentes**, les deux entreprises anglo-saxonnes et Artcurial d'un côté et les autres maisons de vente de l'autre, et **la menace d'une concentration accrue** du fait de la position déjà prépondérante des trois leaders précités,

- **les bouleversements à venir résultant des réformes affectant la profession et par conséquent le marché, alors que celui-ci est déjà fragilisé,**

- **l'exposition aux risques de blanchiment et de trafics illicites.**

Ils en ont conclu qu'au sein d'un marché libéralisé, le maintien d'une instance de régulation propre à assurer son bon fonctionnement, à vérifier sa transparence et le respect des garanties qu'il doit offrir, à protéger les vendeurs et les acheteurs et à veiller aux bonnes conditions d'exercice de l'activité par ses professionnels était indispensable.

Les rapporteurs tiennent à souligner que, parmi les personnes auditionnées, même celles qui ont soutenu une libéralisation totale de l'activité de vente volontaire, ont reconnu la nécessité d'un organe de supervision de celle-ci.

La compétitivité économique n'est pas freinée du seul fait de l'existence d'un cadre légal ni du contrôle qui peut être exercé pour s'assurer que ce cadre est respecté.

Si la libéralisation apparaît souhaitable dans de nombreux domaines comme facteur de dynamisation, la libéralisation totale d'un secteur professionnel n'est acceptable que si elle est garante d'une plus-value incontestable et si elle évite la destruction d'acquis unanimement reconnus comme des atouts.

La régulation impose l'intervention d'un organe extérieur qui garantit le bon fonctionnement du marché et concilie les impératifs de sécurisation de l'activité et de compétitivité de ses professionnels.

Chapitre I / Un organe de régulation rénové : le Conseil des Maisons de Ventes.

L'article L 321-18 du code de commerce, modifiant la loi de 2000 qui avait créé le Conseil des ventes et l'avait qualifié d' « établissement d'utilité publique », a attribué à ce conseil la qualité d' « autorité de régulation ».

Comme il a été dit, les professionnels auditionnés s'accordent sur le bien-fondé de l'existence d'un organe de régulation du marché des ventes volontaires.

Pour certains, il constitue un « atout » qui contribue à renforcer la protection des vendeurs et des acheteurs.

Dans un monde « judiciarisé », il apparaît, pour d'autres, comme un organe « de sécurité, une zone de « dégonflement » des conflits particulièrement appréciable.

Pour tous, il concourt à assurer la crédibilité et la confiance dans le marché des ventes volontaires aux enchères publiques.

La Directrice générale de la concurrence et de la répression des fraudes a, de son côté, indiqué que la libéralisation de 2011 impliquait une régulation efficace, et que le système de régulation du secteur des ventes aux enchères publiques paraissait satisfaisant.

Cependant, le Conseil des ventes volontaires, créé par la loi du 10 juillet 2000, est actuellement l'objet de certaines critiques qui visent, à la fois, sa composition, qui ne laisserait pas une place suffisamment importante aux professionnels, son rôle, trop tourné vers la discipline, son efficacité, estimée relative, et son soutien aux professionnels, jugé insuffisant.

L'instance apparaît, pour les plus virulents, uniquement répressive, tatillonne dans ses rappels aux règles, et jetant parfois l'opprobre sur les professionnels pour des faits relevant de la simple négligence.

Le ressenti de ces professionnels contraste néanmoins avec le nombre des sanctions prononcées, 3 par an, faisant suite à 300 saisines.

Selon la Commissaire du gouvernement au Conseil des ventes, un tiers des litiges est classé sans suite. Elle souligne, dans son rapport 2017, que « cette situation révèle surtout la méconnaissance des règles du marché des ventes aux enchères et déplore le fait que le nombre de réclamations tend à porter atteinte à la réputation de la profession, alors que le nombre, en proportion minimale, de sanctions révèle le caractère non-fondé de la plupart de celles-ci qui nuit à la réputation de la profession et peut détourner les clients potentiels des ventes aux enchères ».

Par ailleurs, certaines critiques sont manifestement infondées, comme celles relatives à l'absence de règlement des litiges portant sur l'authenticité des objets, dans la mesure où ces contentieux relèvent des juridictions de l'ordre judiciaire.

En outre, il n'est pas contestable que le Conseil des ventes volontaires a permis des avancées significatives, notamment en matière d'actions de prévention ou sur la connaissance du marché, grâce à l'Observatoire économique mis en place. Il faut saluer, à cet égard, la qualité des rapports annuels du Conseil.

Il reste cependant, au regard des nombreuses observations recueillies, que le Conseil des ventes tel qu'il existe aujourd'hui peut difficilement perdurer. Il doit être redéfini dans sa composition ainsi que dans ses missions.

Les professionnels attendent, en particulier, une nouvelle instance composée de davantage de professionnels qui, tout en poursuivant les missions actuelles du Conseil des ventes, assume prioritairement un rôle de représentation professionnelle, notamment à l'égard des pouvoirs publics, et de soutien. A leurs yeux, le nouvel organe devrait disposer notamment d'un pouvoir normatif en matière déontologique et même d'un pouvoir disciplinaire et de sanction.

Si la revendication des professionnels relative à leur présence au sein de l'organe de régulation apparaît fondée et légitime, la mission a écarté l'idée de la création d'un ordre professionnel revendiquée par certains.

Sans ignorer les avantages, communément reconnus, liés à l'autorégulation : appréciation plus sûre du comportement des professionnels, gains d'efficacité, intérêt particulier des professionnels à défendre l'image de leur profession et à sanctionner ceux qui y porteraient atteinte, **la mission n'a pas considéré comme possible, ni d'ailleurs souhaitable, la création d'une instance ordinaire.**

Plusieurs raisons s'y opposent en effet :

*/ si le droit de l'Union ne fait pas obstacle à la création d'un ordre, celui-ci doit être justifié au regard de raisons impérieuses d'intérêt général et de l'impossibilité de réaliser l'objectif poursuivi par des mesures moins contraignantes ;

*/ l'appartenance à un Ordre est une obligation pour les professionnels concernés et l'inscription à l'Ordre est une condition préalable nécessaire à l'exercice de la profession ; or, depuis la loi de 2011 qui a substitué à l'agrément la simple déclaration préalable, le contrôle sur les nouveaux opérateurs s'effectue a posteriori et non plus a priori ;

*/ le marché des enchères publiques volontaires est dominé par les intérêts privés et, dès lors, une délégation de service public telle que celle dont disposent les Ordres dans leur mission de réglementation et de discipline est difficilement envisageable ;

*/ la création d'un ordre apparaîtrait comme un retour à la situation antérieure à la réforme de 2000 et serait en contradiction avec le processus de libéralisation de l'activité engagé. En

outre, il pourrait favoriser un certain « corporatisme » de la profession et conforter le malthusianisme dénoncé par certains.

Tout en rejetant la voie d'une instance ordinale, et en ayant le souci de trouver un juste équilibre entre les objectifs a priori contradictoires de représentation professionnelle et de régulation, les rapporteurs se sont efforcés de rechercher le consensus le plus large possible auprès des différents acteurs, et notamment ceux représentés au sein du SYMEV, afin que la réforme qu'ils proposent concernant le nouvel organe de régulation puisse se situer au plus près des attentes des professionnels.

Section 1 : Revoir la composition du nouveau Conseil en faveur d'une présence accrue des professionnels,

S'il est vrai que la jurisprudence de la Cour de Justice de l'Union Européenne, fondée sur les articles 5 et 85 du Traité de l'Union, s'oppose à la présence majoritaire de professionnels au sein d'un organe de régulation, l'interprétation de l'article 14 de la directive « services », qui a présidé à la réforme de 2011, a pu être considérée par certains comme particulièrement rigoriste.

Pour les plus critiques, cette réforme aurait privé le Conseil des ventes volontaires de compétences professionnelles en nombre suffisant au profit de compétences purement juridiques.

Pour rappel, l'article 14 de la directive, intitulé « Exigences interdites » dispose :

« Les États membres ne subordonnent pas l'accès à une activité de services ou son exercice sur leur territoire au respect de l'une des exigences suivantes:

(...)

6. l'intervention directe ou indirecte d'opérateurs concurrents, y compris au sein d'organes consultatifs, dans l'octroi d'autorisations ou dans l'adoption d'autres décisions des autorités compétentes, à l'exception des ordres et associations professionnels ou autres organisations qui agissent en tant qu'autorité compétente³²; cette interdiction ne s'applique ni à la consultation d'organismes tels que les chambres de commerce ou les partenaires sociaux sur des questions autres que des demandes d'autorisation individuelles ni à une consultation du public »;

Le Conseil des ventes comprenait, à sa création, en 2000, 11 membres, nommés pour 4 ans, dont 6 personnes qualifiées et 5 représentants des professionnels (dont un expert).

Depuis la réforme de sa composition résultant de la loi du 20 juillet 2011, la présence de professionnels est minoritaire (seulement 3 personnalités exerçant ou ayant exercé l'activité d'opérateur de ventes volontaires depuis moins de 5 ans ainsi qu'un expert) et ceux-ci ne participent pas aux décisions individuelles, et donc aux décisions disciplinaires.

La réforme de 2011 a été justifiée par l'application de l'article 14 précité, qui interdit à des professionnels d'intervenir à l'égard de professionnels concurrents en prenant des décisions les impactant directement ou indirectement, excepté dans le cas d'un ordre ou d'une association professionnels, ce que n'est pas le Conseil des ventes.

³² L'article 4.9 de la directive 2006/123/CE du parlement européen et du Conseil du 12 décembre 2006 relative aux services dans le marché intérieur définit ce qu'est une autorité compétente : « tout organe ou toute instance ayant, dans un Etat- membre, un rôle de contrôle ou de réglementation des activités de services, notamment les autorités administratives, y compris les tribunaux agissant à ce titre, les ordres professionnels, et les associations ou autres organismes professionnels qui, dans le cadre de leur autonomie juridique, réglementent de façon collective l'accès aux activités de services ou leur exercice ».

Les rapporteurs considèrent que la composition du Conseil des ventes issue de la réforme de 2000, que regrettent nombre de professionnels entendus, pourrait inspirer celle de la nouvelle instance.

En effet, les professionnels, au regard de la compétence et l'expérience du métier, dont ils sont seuls porteurs, devraient siéger en plus grand nombre au sein de l'instance de régulation qui, par nature, a un rôle important à jouer dans le fonctionnement du marché. Ils devraient, d'ailleurs, y être représentés dans leur diversité, les petites maisons de vente, notamment celles de province, devant pouvoir faire entendre leur voix à côté des opérateurs plus importants.

Pour les rapporteurs, l'accroissement du nombre des professionnels au sein de l'instance de régulation, ne serait pas contraire au droit européen dès lors que, depuis 2011, le contrôle de l'accès à l'exercice de l'activité est devenu a posteriori, et, surtout, dans la mesure où l'instance rénovée n'exercerait plus directement le pouvoir disciplinaire.

Les rapporteurs proposent de retenir pour la composition du collège plénier, une majorité de professionnels, soit 6 sur un total de 11 membres.

Parmi les six professionnels, deux membres devraient représenter la province, quatre membres, Paris et l'Île de France, et les différentes catégories de maisons de vente devraient s'y retrouver, l'objectif étant que toute la profession y siège dans sa diversité et que le maillage territorial y soit représenté.

Les rapporteurs proposent, par ailleurs, que la représentation des professionnels se fasse sur une base électorale et suggèrent le scrutin uninominal. Le mandat de quatre ans serait renouvelable une fois.

Les candidats pour siéger au collège pourraient être, soit des commissaires-priseurs volontaires, personne physique, soit des représentants de l'opérateur de ventes volontaires, personne morale, ces derniers étant tout aussi légitimes à connaître des problématiques relatives aux ventes qui les concernent aussi directement.

Le nouveau Conseil devrait comprendre, en outre, un représentant du ministère de la justice et un représentant du ministère de la culture³³ qui sont les administrations en lien direct et régulier avec les professionnels de l'activité de ventes volontaires et prennent, chacun en ce qui le concerne, des mesures ayant un impact sur la vie de ces professionnels et sur le marché. Les représentants nommés pourraient utilement rapporter à leur administration les besoins et les préoccupations dont ils auront eu connaissance. **Leur présence participera, en outre, à la garantie d'une régulation objective et efficace.**

Enfin, les rapporteurs proposent que le nouveau Conseil comprenne trois personnalités qualifiées, nommées par le ministre de la justice, après avis du ministre de la culture et du ministre de l'économie et des finances.

Le Président du nouveau Conseil serait nommé par le Garde des Sceaux parmi les membres du collège et sur proposition de celui-ci. Il pourrait être un professionnel, comme cela était le cas avant 2011, ou une personnalité qualifiée.

2/ Redéfinir les mission du nouveau Conseil :

En premier lieu, les rapporteurs entendent souligner que **l'action du Conseil des maisons de ventes, dès lors qu'il est le régulateur de l'activité de vente volontaire, devra**

³³ Pour le représentant du ministère de la Culture, ce pourrait être un conservateur du patrimoine. Il pourrait apporter un éclairage très utile sur la question de la circulation et de l'exportation des biens, notamment.

concerner tous les professionnels exerçant l'activité de vente volontaire de meubles aux enchères publiques. Ainsi, il ne se limitera pas à contrôler l'accès et l'exercice de l'activité des commissaires-priseurs volontaires, mais contrôlera également ceux des commissaires de justice et des notaires qui organiseront et réaliseront ces ventes.

Les rapporteurs considèrent que le nouveau conseil, organe de régulation du marché des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, devra veiller à son bon fonctionnement, à la sécurité des ventes et au respect de règles de concurrence. Il devra être également, car c'est un corollaire essentiel, un organe de supervision des professionnels qui exercent cette activité, dont la solidité technique et morale doit être sans faille, et des conditions d'exercice de leur activité.

De nouvelles missions devront être inscrites dans la loi. Il devra:

- **apporter aux professionnels conseils et clarifications nécessaires** pour l'application de la réglementation qui peut parfois s'avérer complexe,

- **être l'interlocuteur des pouvoirs publics:**

*en étant force de proposition pour solliciter certaines adaptations de la réglementation

*en aidant à l'élaboration de positions communes, notamment avec le Gouvernement, pour intervenir au niveau européen, par exemple sur l'actuel projet de règlement européen relatif au certificat d'importation des objets de plus de 250 ans, ou dans le contexte du Brexit, pour soutenir l'acquis européen en matière de droit de suite et de TVA à l'importation,

- **anticiper les évolutions de l'activité en aidant les professionnels à s'y adapter, dans une vision prospective et à long terme.** La réforme créant les commissaires de justice sera, compte tenu des évolutions qu'elle induit, un sujet qui nécessitera aide et soutien. Par ailleurs, sans surprise, l'enjeu de la numérisation a été désigné par tous les professionnels entendus comme tout à fait essentiel. Le nouveau conseil pourrait, comme cela a été dit, utilement investir dans l'équipement adéquat des petites structures ainsi que dans la formation des professionnels aux nouvelles technologies.

- **informer le public sur les principales règles des ventes aux enchères.**

En ce domaine, si la valeur ajoutée des garanties apportées au consommateur par les règles définissant la vente aux enchères publiques (transparence, fixation du prix le plus proche de la juste valorisation) par rapport aux opérations de courtage est unanimement soulignée, **le consommateur doit aussi être mieux informé de la différence entre les deux et ce, d'autant qu'avec le développement du marché électronique, nombreux sont ceux qui croient à tort que les ventes aux enchères publiques sont soumises au droit de rétractation, comme le sont les ventes à distance.**

Des émissions télévisées qui, sans même prétendre représenter une vente aux enchères réglementée, en apparaissent cependant comme un simulacre, sont propres à entretenir la confusion dans l'esprit du public en pouvant lui laisser croire qu'il s'agit néanmoins d'une vente aux enchères. S'il ne faut pas attacher plus d'importance que cela à des émissions de distraction, cette inexactitude et cette approximation apparaissent toutefois problématiques pour qui veut, au contraire, éclairer les téléspectateurs sur les caractéristiques de la vente aux enchères.

Une meilleure information sur les spécificités et le fonctionnement des ventes volontaires devrait, en outre, pouvoir réduire le nombre de réclamations. En effet, aujourd'hui, de nombreuses plaintes portent sur le caractère purement informatif de l'estimation, la possibilité d'un prix de réserve et les différents frais s'ajoutant au prix d'adjudication.

La nouvelle instance devra s'attacher à développer une information claire, accessible au public sur les principales règles des ventes aux enchères, en recourant notamment aux nouvelles technologies. A cet égard, l'application de téléphonie mobile dédiée créée en 2018 par le Conseil des ventes apparaît comme une excellente initiative.

Par ailleurs, le Conseil des Maisons de Ventes devra poursuivre les missions actuelles du CVV, notamment celles relatives

- à **l'enregistrement des déclarations** des maisons de ventes et des ressortissants des Etats membres de l'Union européenne et des Etats parties à l'accord sur l'Espace économique européen

- à **la formation** des futurs professionnels. notamment, pour l'organisation du stage, mais il devra également accompagner les jeunes en favorisant les rencontres professionnels / étudiants et en aidant les débutants dans leurs démarches. La Chambre nationale des commissaires-priseurs de justice, qui sera d'ailleurs remplacée, au premier janvier 2019, par la Chambre nationale des commissaires de justice, n'aura plus à intervenir en la matière, étant donné la séparation radicale des formations entre ventes aux enchères volontaires et ventes judiciaires.

- à **l'observation de l'économie des enchères** grâce à l'Observatoire économique qui a été créée

- à **l'identification des bonnes pratiques et à l'élaboration, en collaboration avec les professionnels, d'un recueil de règles déontologiques**

- à **la vérification du respect des obligations en matière de lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme**. Compte tenu de la nature spéculative du marché des œuvres d'art propre à masquer d'éventuelles opérations de blanchiment, les opérateurs de ventes volontaires doivent s'impliquer dans la lutte contre le blanchiment. Si le nombre de déclarants auprès de Tracfin a augmenté en 2017 (67 déclarations), le niveau déclaratif demeure, aux yeux de cet organisme, trop faible et les déclarations de soupçon sont insuffisamment renseignées et donc peu exploitables³⁴. Les rapporteurs se sont interrogés, comme l'ont fait le directeur de Tracfin et le directeur général des douanes, sur l'opportunité de désigner comme autorité de contrôle la DGDDI et comme autorité de sanction la Commission nationale des sanctions. Ils ont, cependant, eu égard aux spécificités du marché des ventes volontaires et à la parfaite connaissance de son fonctionnement et de ses pratiques, indispensables pour effectuer un contrôle de qualité, entendu maintenir le système actuel en le renforçant. **Ils préconisent, à cette fin, de doter le nouveau conseil de moyens adéquats, notamment de contrôle interne, pour surveiller et vérifier le respect des obligations des professionnels en la matière, tout en les informant des garanties du dispositif de déclaration en termes de confidentialité des sources d'information.**

Face à la difficulté parfois ressentie par les professionnels d'être dans l'obligation de dénoncer un client dont ils ont toute la confiance, les rapporteurs se sont interrogés sur l'opportunité qu'il y aurait à confier au nouveau Conseil la mission d'assurer un rôle de filtre entre les opérateurs de ventes volontaires et Tracfin, de la même façon que, pour les avocats, le bâtonnier recueille les déclarations de soupçon qu'il décide ensuite de transférer, ou pas, à Tracfin. Ils souhaitent évoquer cette réflexion suscitée à la suite de nombre d'auditions sans pour autant faire de proposition sur ce point précis.

Le Conseil des Maisons de Ventes devra, comme le Conseil des ventes actuel, percevoir les cotisations acquittées par les professionnels des ventes volontaires

³⁴ Cf. notamment la lettre d'information de Tracfin n°16, juin 2018, La lutte contre le blanchiment et le terrorisme dans le secteur de l'art.

pour assurer son fonctionnement. Le montant de ces cotisations qui doivent permettre de couvrir ses dépenses ne doivent pas être d'un niveau excessif au regard de leurs capacités économiques.

La mission suggère que les sommes recueillies puissent bénéficier au développement de l'activité de ventes et être mises à disposition des professionnels, notamment, pour servir à financer des actions de formation ou des infrastructures, par exemple dans le domaine du numérique.

Section 3/ Création d'un organe disciplinaire indépendant

Les rapporteurs estiment qu'en matière disciplinaire, s'impose une interprétation particulièrement rigoureuse de l'article 14, paragraphe 6, de la directive « services » interdisant que des professionnels prennent des décisions individuelles à l'encontre d'autres professionnels, en dehors du cadre d'un ordre professionnel ou d'une association professionnelle. Les Etats membres ne peuvent, en effet, déroger à l'article 14, même en invoquant une raison impérieuse d'intérêt général (arrêt « Rina services » du 16 juin 2015, affaire C 593/13) à l'appui de la disposition litigieuse.

La nécessité, aux yeux des rapporteurs, de concilier le renforcement de la présence des professionnels au sein de l'organe de régulation et le respect des exigences de l'article 14, paragraphe 6, les conduit à **proposer la création, au sein du Conseil, d'une commission des différends et des sanctions, indépendante, sans lien hiérarchique ni fonctionnel avec le président du nouveau conseil.**

Cette commission aurait à connaître des litiges entre professionnels ou des litiges engagés à l'encontre de professionnels et à prononcer, le cas échéant, des sanctions à l'encontre de professionnels poursuivis pour avoir enfreint les règles. **Il importe qu'elle puisse se saisir des affaires qui affectent particulièrement, par leur gravité, le fonctionnement et la crédibilité du marché des ventes volontaires.**

Elle pourrait être composée de deux magistrats, un Conseiller à la Cour de cassation et un Conseiller d'Etat, ainsi que d'un professionnel ayant cessé son activité de ventes volontaires depuis moins de cinq ans, lequel pourrait contribuer, du fait de sa connaissance du métier et de son expérience, à la juste appréciation de la gravité du manquement reproché. N'étant plus un concurrent direct du professionnel mis en cause, du fait de son statut, ce membre qui ne pourrait pas siéger au sein du collège, serait désigné par le Garde des Sceaux.

Cette formation collégiale aurait l'avantage d'assurer compétence et impartialité et d'éviter toute personnalisation en matière de prononcé de sanctions.

La création d'une commission de règlement des différends et des sanctions disciplinaires a été préférée à la saisine directe des juridictions de l'ordre judiciaire, eu égard, d'une part, à la nécessité de bien connaître la profession et les obligations qui lui incombent, d'autre part, à la surcharge actuelle de ces juridictions qui induit des temps de traitement des affaires incompatibles avec la célérité exigée par les contentieux relatifs aux ventes publiques qui ont un impact immédiat sur l'activité des professionnels et sur le marché, et enfin, à la nécessité d'impliquer les professionnels dans la responsabilité et la prise en charge réelle du marché, en coopération avec les instances publiques, dans l'intérêt économique, social et culturel de celui-ci.

S'agissant des poursuites, en dépit des efforts réalisés par l'actuelle commissaire du gouvernement qui accomplit un travail de qualité, la situation est difficile. En effet, ce magistrat, qui appartient au parquet général de la Cour d'appel de Paris, n'est pas détachée auprès du Conseil des ventes et n'exerce ses fonctions qu'à temps partiel, puisqu'elle intervient en qualité de ministre public dans différentes chambres de la Cour, ce qui rend difficile le traitement des nombreuses demandes dont elle est saisie.

Les rapporteurs se sont interrogés sur l'opportunité de maintenir, dans ces conditions, la présence d'un commissaire du gouvernement.

Ils ont considéré que l'identification d'une seule personne responsable de l'exercice des poursuites apparaissait peu souhaitable et qu'il était utile que l'instruction d'une plainte ou d'une demande dans le cadre d'un contentieux portant sur une vente soit conduite par une entité propre à bien appréhender le secteur d'activité concerné et apte à en apprécier toutes les singularités.

Ils proposent la création d'une commission d'instruction composée d'un magistrat de l'ordre judiciaire, en activité ou honoraire, et d'un professionnel ayant cessé ses activités depuis moins de cinq ans, désigné par le Garde des Sceaux. Leur disponibilité devra être assurée et la présence d'un ancien professionnel permettra une appréciation près du terrain des faits dénoncés.

Cette commission apprécierait la suite à donner aux réclamations dont elle serait saisie et prendrait des décisions qui seraient portées à la connaissance des intéressés.

En cas de plainte, la commission d'instruction pourrait décider, au vu des éléments du dossier et à l'issue de son instruction, de notifier des griefs à la personne poursuivie .

A la suite de cette notification, la commission du règlement des litiges et des sanctions serait saisie par la transmission du dossier d'instruction, et la convocation devant cette instance des personnes poursuivies.

Cette architecture permettrait de respecter le principe de la séparation des fonctions entre l'organe de poursuite et l'instance de jugement, résultant de l'article 6, paragraphe 1 relatif au procès équitable et à la juridiction impartiale de la Convention européenne des Droits de l'Homme (CEDH), et rappelé par le Conseil constitutionnel, notamment dans sa décision 2016-616/617 QPC du 9 mars 2017.

S'agissant de la procédure applicable devant les deux nouvelles instances, les modalités définies aux articles L321-22 et R 321-45 à R 321-49-1 du code de commerce pourraient être maintenues, sous réserve des adaptations nécessitées par les options retenues par les rapporteurs.

Toutes les garanties du procès équitable devraient, bien entendu, être assurées.

L'instruction et la procédure devant la commission de règlement des litiges et des sanctions devraient être contradictoires.

En outre, les décisions devraient être motivées.

En cas d'urgence, le président de la commission des différends et des sanctions devrait pouvoir adresser une mise en demeure au professionnel concerné.

Par ailleurs, **cette commission devrait pouvoir prendre des mesures conservatoires.** En cas d'urgence, le président de la commission serait compétent pour prendre ces mesures. Celles-ci pourraient aller jusqu'à la suspension d'une vente ou la suspension provisoire de l'activité du professionnel poursuivi. Ces mesures devraient rester exceptionnelles et répondre aux seules situations dans lesquelles un danger avéré et imminent serait constaté.

Les recours contre les décisions des commissions seraient portées devant la Cour d'appel de Paris.

Les rapporteurs sont favorables à une **publication systématique** des décisions disciplinaires.

S'agissant des sanctions disciplinaires, celles-ci devraient pouvoir être **prononcées tant à l'égard des opérateurs, personne morale, que des personnes physiques ayant qualité pour diriger une vente.**

Elles devraient également pouvoir faire l'objet d'une exécution provisoire.

Les rapporteurs ont par ailleurs noté que, quand l'interdiction d'exercer est prononcée à l'encontre de l'opérateur de vente volontaires, personne morale, il arrive que son représentant légal dissolve cette dernière et recrée une autre société sous un autre nom. **Afin d'éviter cette situation et d'être pleinement efficace, la sanction devrait pouvoir être prononcée à l'encontre de la personne physique, représentant légal de la personne morale, quand celle-ci a, elle-même, commis une faute à l'origine du manquement.**

En outre, **l'arsenal actuel des sanctions prévu par l'article L.321-22 du code de commerce devrait être complété.**

Ainsi, **l'interdiction de l'activité d'un opérateur de vente volontaires, définitive ou temporaire, peut paraître inadaptée** dans certains cas, surtout dans le cas où la société compte plusieurs salariés, dans la mesure où elle peut entraîner de graves difficultés financières allant jusqu'à la disparition de la personne morale. Dans de telles situations, **le prononcé de sanctions pécuniaires s'avèrerait aussi efficace et permettrait d'assurer une plus grande individualisation de la sanction, tout en évitant des conséquences qui pourraient être dramatiques.**

Enfin, les rapporteurs préconisent le développement de la procédure de médiation qui répond à un souci de sécurité et d'efficacité. Cette procédure, qui est déjà mise en œuvre en application de l'article L.321-21 du code de commerce, souvent avec succès, doit être encouragée. La recherche d'une solution amiable, troisième voie à côté du classement ou de la poursuite de la procédure, répond à l'intérêt commun des parties. Les professionnels y sont attachés, notamment, parce qu'elle permet d'éviter le risque de sanction disciplinaire tout en préservant leur réputation auprès de leurs clients. C'est une solution qui s'avère également intéressante pour le consommateur, qui peut obtenir un dédommagement rapide de tout ou partie du préjudice qu'il a subi. La confidentialité et la promesse d'exécuter ce qui aura été décidé en commun sont fondamentales. **Cette procédure pourrait être engagée que le litige oppose deux professionnels ou un professionnel à une personne qui s'estimerait victime de ses agissements.**

La médiation, si elle est décidée par l'instance d'instruction, pourrait être confiée par le président du Conseil à un des membres du collège.

La question s'est posée, en outre, de savoir s'il était approprié de prévoir un collège arbitral pour régler les différends entre professionnels en cas d'échec de la procédure de médiation. Au regard de la dimension mineure que revêt cette problématique, les rapporteurs ont toutefois décidé de ne pas soutenir la proposition de la création d'un collège arbitral.

4^{ème} partie : Anticiper les adaptations induites par la loi du 6 août 2015

La loi du 6 août 2015 et la création de la profession de commissaire de justice introduiront un élément de fragilisation pour les petites et moyennes maisons de vente.

Selon une étude citée par le Conseil des ventes dans son rapport d'activité 2016, pour une unité économique composée d'une activité de commissaire-priseur judiciaire adossée à des

ventes volontaires d'un opérateur de ventes volontaires, le montant des ventes est à 12% « judiciaire » et à « 88% volontaire ». En région, cette répartition est de 31% « judiciaire » et 69 % « volontaire ».

En province, le monopole des commissaires-priseurs judiciaires sur les ventes judiciaires permet de garantir la viabilité économique de leur étude en compensant le déficit de leur activité de vente volontaire.

Or, dans le cadre du regroupement avec la profession d'huissier de justice, les 3614 commissaires de justice (en lieu et place des 363 commissaires-priseurs judiciaires actuels) seront appelés à se partager le marché des ventes judiciaires qui est de l'ordre de 250 millions d'euros par an... **Certains commissaires-priseurs judiciaires risquent de perdre leurs activités au profit des huissiers de justice qui disposent d'un réseau d'ores et déjà très structuré et à même d'absorber ces activités.** La disparition de certains offices de commissaires-priseurs judiciaires risque d'entraîner celle des structures d'opérateur de ventes volontaires qui leur étaient adossées.

Outre cet impact indirect, la loi du 6 août 2015 aura une **conséquence directe pour les opérateurs de ventes volontaires, celle d'accroître, à partir de 2022, la concurrence avec les futurs commissaires de justice sur les ventes volontaires.** Cette concurrence se fera sentir notamment en province où il existe un maillage assez dense et où les huissiers de justice ont déjà l'habitude de faire des « ventes courantes ».

Il est donc important que les différents professionnels exerçant l'activité de vente volontaire interviennent sur le marché dans des conditions propres à garantir une concurrence équitable et à permettre à chacun de consolider sa compétitivité grâce, notamment, à des synergies créées dans le cadre de regroupements.

Chapitre I/ Créer les conditions d'une concurrence équitable entre les professionnels exerçant l'activité de ventes volontaires

La création de la nouvelle profession de commissaire de justice conduit à clarifier, dans l'objectif de créer des conditions d'une concurrence équitable, les conditions dans lesquelles les différents professionnels : opérateurs de vente, commissaires de justice et notaires, exerceront l'activité de ventes volontaires.

Section 1/ Homogénéiser le niveau de formation :

Les rapporteurs insistent sur l'importance attachée à la compétence des professionnels qui procèdent aux ventes volontaires de meubles aux enchères publiques. Cette compétence est un gage de sérieux qui est reconnue comme une des garanties essentielles par les vendeurs et les acheteurs, en France et à l'étranger.

Ils estiment que dès lors que l'activité de vente volontaire pourra être pratiquée par les différents professionnels tous ceux qui souhaiteront l'exercer devront avoir une formation de valeur équivalente.

Assurer une vraie concurrence, fondée sur la qualité du service, exige qu'un même niveau de compétence soit exigé de chacun.

Il est utile de rappeler que l'ordonnance du 2 juin 2016 relative au statut de commissaire de justice, prise en application de l'article 61 III de la loi du 6 août 2015, qui crée la profession de commissaire de justice et indique les règles qui lui sont applicables, précise dans son chapitre I quelles sont les compétences de ces professionnels et dans son chapitre II les règles d'accès à la profession.

L'article 1er IV de cette même ordonnance dispose : « Les commissaires de justice peuvent

organiser et réaliser des ventes, inventaires et prisées correspondants **relevant de l'activité d'opérateur de ventes volontaires mentionnée à l'article L. 321-4 du code de commerce, dans les conditions de qualification requises par cet article.** Ils y procèdent conformément aux dispositions du chapitre Ier du titre II du livre III de ce code, au sein de sociétés régies par le livre II du même code, distinct de leur office. L'objet de ces sociétés peut inclure les activités de transport de meubles, de presse, d'édition et de diffusion de catalogues pour les besoins des ventes qu'ils organisent. Les articles L. 752-1, L.752-2 et L.752-15 du même code ne sont pas applicables aux locaux utilisés par les commissaires de justice exerçant parallèlement une activité d'opérateur de ventes volontaires ».

L'article 25 fixe l'entrée en vigueur de l'ordonnance au 1^{er} juillet 2022 et contient un dispositif progressif, jusqu'en 2026, afin de prendre en compte la situation des professionnels en activité (30% des commissaires-priseurs judiciaires auront plus de 70 ans en 2026).

Deux périodes doivent être distinguées :

* jusqu'au 30 juin 2022, les huissiers de justice et les commissaires-priseurs judiciaires restent considérés comme deux professions distinctes, avec chacune leurs offices propres. En conséquence, ils exercent les activités auxquelles ils pouvaient se livrer jusqu'à l'entrée en vigueur de l'ordonnance dans les conditions prévues par leurs statuts respectifs, notamment, s'agissant des activités de ventes judiciaires et de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques.

Ainsi, jusqu'à cette date, rien ne change et les huissiers de justice pourront continuer à exercer l'activité de vente volontaire à titre accessoire au sein de leur office, à la condition qu'ils bénéficient soit de la dispense résultant de l'expérience professionnelle de plus de deux ans prévue par l'article 4, II, de loi de 2011, soit d'une formation de 60 heures portant sur le règlementation, la pratique et la déontologie prévue par l'article R.321-18-1 du code de commerce.

Les commissaires-priseurs judiciaires, quant à eux, pourront également exercer l'activité de vente volontaire s'ils ont obtenu leurs examens et effectué leur stage avec succès.

* à partir du 1^{er} juillet 2022, les huissiers de justice et les commissaires-priseurs judiciaires seront réunis au sein de la profession de commissaire de justice. Tant qu'ils ne remplissent pas les conditions de formation spécifique à la profession de commissaire de justice les professionnels en exercice au 1^{er} juillet 2022 conserveront leur titre d'huissier de justice ou de commissaire-priseur judiciaire et ne pourront exercer que les activités auxquelles ils pouvaient respectivement se livrer jusqu'à l'entrée en vigueur de l'ordonnance.

* à compter du 1^{er} juillet 2026, les professionnels qui n'auront pas suivi la formation spécifique cesseront d'exercer leur activité.

La formation spécifique, prévue par le décret n° 2018-129 du 23 février 2018, est de 60h pour les huissiers de justice et de 80h pour les commissaires-priseurs judiciaires.

Les huissiers de justice et les commissaires-priseurs judiciaires qui auront suivi cette formation et seront devenus commissaires de justice pourront exercer les activités cumulées des huissiers de justice et des commissaires-priseurs judiciaires.

Ils pourront, ainsi, exercer l'activité de vente volontaire en application de l'article 1^{er} IV précité. La « qualification requise » prévue par cet article renvoie à la formation initiale dispensée aux candidats à la profession de commissaires-priseurs volontaires et, dès lors, la question se pose de savoir si les régimes de dispense particuliers applicables avant 2022 doivent continuer à produire des effets après cette date, et si des passerelles doivent être organisées pour la direction des ventes volontaires au bénéfice des professionnels en exercice qui avaient déjà été autorisés à le faire avant cette date.

Les rapporteurs proposent, en ce qui concernent les huissiers de justice en exercice au 1^{er} juillet 2022, que ceux qui, ayant suivi la formation de 60h précitée, avaient été autorisés à diriger des ventes volontaires au sein de leur office puissent continuer à « tenir le marteau » au sein de maisons de vente nouvellement créées.

En revanche, s'agissant des candidats à la profession de commissaire de justice, les rapporteurs estiment que ceux qui souhaitent exercer l'activité de vente volontaire doivent suivre la formation initiale organisée pour les futurs commissaires-priseurs volontaires.

Sur cet enjeu précis de la formation des différents acteurs concourant à l'activité de ventes volontaires, les rapporteurs jugent utile d'évoquer un autre aspect, de nature transfrontalière, lié à **la question de l'accès partiel à la profession d'opérateur de ventes volontaires.**

Après que la France a reçu, le 19 juillet 2018, une mise en demeure de la Commission européenne pour non-transposition du dispositif prévu à l'article 4 septies de la directive 2013/55/UE du Parlement européen et du Conseil du 20 novembre 2013 modifiant la directive 2005/36/CE relative à la reconnaissance des qualifications professionnelles, les autorités françaises se sont engagées, dans une lettre adressée à celle-ci, début novembre 2018, à effectuer cette transposition dans le droit national dans les meilleurs délais.

Dans la perspective de garantir la haute qualité des services concourant à la réalisation des ventes volontaires, les rapporteurs insistent sur la nécessité que cette transposition ne conduise pas à abaisser le niveau requis pour exercer les différentes activités ou parties d'activité relevant de la profession d'opérateur de ventes volontaires. Au-delà de la transposition, la vigilance devra être de mise dans l'appréciation au cas par cas des demandes de professionnels d'autres Etats-membres souhaitant exercer une partie de l'activité des opérateurs de ventes volontaires.

Section 2/ Soumettre tous les professionnels concernés à la règle d'externalisation des activités de ventes volontaires :

Les règles du marché unique européen ont progressivement conduit à devoir séparer les activités relevant de l'exercice de l'autorité publique (article 45 du traité de Rome, devenu l'article 51 du traité sur le fonctionnement de l'UE signé à Lisbonne) de celles relevant de la liberté du marché".

S'agissant des commissaires de justice

L'article 1^{er} IV de l'ordonnance du 2 juin 2016 prévoit que les commissaires de justice peuvent procéder à des ventes volontaires conformément aux dispositions du chapitre Ier du titre II du livre III du code de commerce au sein de sociétés régies par le livre II du même code, distinctes de leur office.

Ils seront donc, en application de ces dispositions, conduits, s'ils souhaitent exercer l'activité de vente volontaire, à créer une maison de vente et à se déclarer auprès du Conseil.

La notion d'activité accessoire a disparu et les commissaires de justice pourront réaliser des ventes volontaires, sans limitation, au sein de sociétés distinctes créées à cet effet.

Les huissiers de justice devront constituer ces sociétés de ventes car il convient, à l'avenir, qu'au sein d'une même profession, la profession de commissaire de justice, la même activité soit exercée de la même façon, à la fois, par les commissaires-priseurs judiciaires, qui

réalisent ces ventes dans des sociétés distinctes de leur office et les huissiers de justice qui exercent cette même activité au sein de leur office.

S'agissant des notaires,

Dans le prolongement de la recommandation de l'Autorité de la concurrence, délivré dans son avis sur l'ordonnance du 2 juin 2016 créant la profession de commissaire de justice, **la mission considère équitable que les notaires créent une maison de ventes pour leur activité de vente volontaire et se déclarent auprès du nouveau Conseil.** Ils seraient, dans l'option inverse, comme le fait remarquer l'Autorité de la concurrence, les seuls officiers publics et ministériels autorisés à réaliser des ventes volontaires dans leur office.

L'obligation de constituer une maison de vente, de se déclarer auprès du Conseil et de relever du contrôle de celui-ci assurera une égalité propice à la mise en place et au respect d'une concurrence équitable entre tous les professionnels exerçant l'activité de ventes volontaires.

Section 3/ Harmoniser les obligations en matière de droits de reproduction

Les rapporteurs préconisent d'aligner, en ce qui concerne le droit de reproduction des œuvres d'art, le régime des ventes volontaires sur celui des ventes judiciaires .

A la différence des ventes judiciaires qui en sont exceptées (article L. 122-5 du code de la propriété intellectuelle), les ventes volontaires sont soumises au paiement du droit de reproduction dans les catalogues. Or rien ne justifie cette dissymétrie, la nature de la vente ne pouvant être un critère pour déterminer l'existence, ou pas, de droits d'auteur. Outre le fait qu'en droit, cette distinction n'est guère légitime et que, dans la pratique, peuvent figurer, dans un même catalogue, des lots relevant de ventes judiciaires et de ventes volontaires, elle a pour conséquence que les opérateurs de ventes volontaires préfèrent souvent insérer dans le catalogue des ventes une simple description littéraire de l'œuvre plutôt qu'une reproduction de celle-ci. Or cela pénalise en définitive l'auteur dont l'œuvre aura ainsi moins de chance de trouver acquéreur.

Rappelant enfin que le droit de reproduction dans le catalogue des ventes n'existe ni en Grande – Bretagne, ni en Allemagne, ni en Suisse, ni en Norvège, ni en Suède, ni aux Etats-Unis, la mission considérerait légitime de **supprimer ce droit pour les ventes volontaires.**

Chapitre II/ inciter au rapprochement des professionnels en termes de structure d'exercice et/ ou de moyens

Compte tenu des bouleversements qui affectent le marché et notamment de ceux qui résulteront de la réforme créant les commissaires de justice, l'enjeu sera, pour la majorité des moyennes ou petites structures libérales, d'atteindre une taille leur permettant de faire face à cette concurrence accrue.

Les professionnels doivent aborder le nouveau contexte en démontrant leur adaptabilité et leur sens des responsabilités.

Les stratégies de regroupement apparaissent, dans ces conditions, comme la voie à privilégier pour assurer la croissance et préserver le maillage territorial.

L'enjeu passe aujourd'hui, incontestablement, par des mouvements de synergie entre maisons de vente.

Cette dynamique peut se concevoir sous deux angles, sous l'angle capitalistique, ou sous l'angle de structures communes d'exercice, mono-professionnelles, interprofessionnelles, ou pluriprofessionnelles.

Les rapporteurs ne sont pas sans ignorer que **le plus grand obstacle au regroupement des professionnels réside dans leur attachement viscéral à leur indépendance**. Il est, à cet égard, significatif que la constitution du groupe Drouot, rassemblant 76 opérateurs dans lesquels travaillent environ 120 commissaires-priseurs, n'ait pas pris la forme d'une maison de vente unique, à l'instar de Sotheby's et Christie's, mais celle d'une simple mutualisation des moyens et des services, proche du « coworking ».

Les rapporteurs sont cependant persuadés que les professionnels sont en mesure de dépasser certains réflexes, provenant, notamment, du statut d'officier ministériel attaché aux commissaires-priseurs et de leur ancien monopole, lesquels les a longtemps détournés d'une approche plus entrepreneuriale et commerçante des ventes volontaires. Une telle approche, au contraire, pourrait les aider à envisager les possibilités d'un exercice non plus individuel, mais collectif, ainsi que d'une plus grande efficacité des moyens financiers disponibles.

La création de la nouvelle profession de commissaire de justice devrait favoriser l'émergence de ce nouvel état d'esprit.

Section 1/ Favoriser les partenariats entre maisons de ventes :

Dans un contexte économique et juridique en pleine évolution, les professionnels des ventes volontaires doivent réfléchir à des stratégies leur permettant de faire face à la montée en puissance de la concurrence qui se diversifie dans ses formes et ses acteurs et présente un réel danger pour les petites et moyennes structures. Les regroupements entre opérateurs de ventes volontaires pourraient permettre à certains d'augmenter leur taille critique et d'être plus forts sur le marché. Mais au delà, et pour l'ensemble des acteurs, toute forme de collaboration renforce et crée les conditions d'un développement économique.

Plusieurs formes de coopération sont possibles et il appartient aux professionnels de choisir celle qui correspond le mieux à leurs aspirations. Ainsi peuvent être mises en place :

* **l'organisation d'événements communs**, telles les ventes collégiales à Drouot, qui part d'un principe excellent qui consiste à se réunir à l'occasion d'une vente où sont sélectionnés les plus beaux lots dans chaque spécialité afin de créer « l'événement » pour susciter la « renommée ». Si la réalité de ces ventes a été parfois décevante, les professionnels ayant du mal à renoncer à vendre eux-mêmes leurs plus belles pièces, ce mode de coopération est cependant à privilégier car il permet un travail en commun et une identification accrue de la qualité des professionnels résultant de la grande visibilité donnée à de telles manifestations.

* **le regroupement de plusieurs opérateurs de ventes sous une communication commune autour d'une même marque**. La création du groupe Ivoire, en 2000, qui a réuni 12 opérateurs de ventes volontaires de province, s'est, hélas, heurtée également à des difficultés liées à un état d'esprit trop indépendant. Le président délégué d'Artcurial, a déploré l'absence de partenariat gagnant/ gagnant et d'échanges d'affaires entre Paris et la province qu'était censé favoriser le projet. Cependant, ce type de coopération est à privilégier car il permet sous une même marque d'unir et de valoriser différents savoir-faire et ainsi d'occuper une meilleure place sur le marché grâce à cette synergie.

Les rapporteurs souhaitent également préconiser d'autres formes de collaborations plus souples comme, par exemple :

* les **collaborations reposant sur la base de spécialisations complémentaires**.

Ainsi, Artcurial a noué un partenariat sur les bijoux avec la maison allemande Hampel qui ne vend, pour sa part, pas de bijou. Quand un client s'adresse à celle-ci pour vendre un bijou, elle peut ainsi transmettre l'affaire à son partenaire et ne pas perdre le client. Entre maisons plus petites, un partenariat de ce type peut s'avérer très pertinent.

* les **coopérations ponctuelles au sein de ventes conjointes** :

Les modalités d'intervention varient et ces coopérations se matérialisent souvent par des accords d'association, chaque opérateur de ventes volontaires précisant son mode d'intervention. Ce type de partenariat représente une forme intéressante et moins contraignante de collaboration pour les opérateurs de ventes volontaires.

Section 2/ Inciter à la mise en place de coopérations plus intégrées et plus structurées, notamment au travers de sociétés pluriprofessionnelles d'exercice (SPE):

Une collaboration plus intégrée peut être envisagée : certains huissiers de justice se sont, d'ores et déjà, attachés les compétences de « sachants », intégrant dans leur office des opérateurs de ventes volontaires.

Une collaboration peut prendre aussi la forme d'un regroupement de professionnels dans une même structure juridique. Plusieurs types de groupement sont possibles : la **création de sociétés interprofessionnelles ou de sociétés pluri-professionnelles d'exercice** (article 65.2 de la loi n°2015- 990 du 6 août 2015 et ordonnance n° 2016-394 du 31 mars 2016).

D'ores et déjà, certains offices de commissaires-priseurs judiciaires se sont regroupés avec des huissiers de justice, anticipant, par-là, la fusion prochaine des deux professions au sein de la nouvelle profession de commissaire de justice.

Par ailleurs, la constitution d'une société pluri-professionnelle d'exercice (SPE), possible entre professions juridiques mais également avec des professions du chiffre, concerne de nombreuses professions (avocat, avocat au Conseil d'Etat et à la Cour de cassation, commissaire-priseur judiciaire, huissier de justice, notaire, administrateur judiciaire, mandataire judiciaire, conseil en propriété industrielle, expert-comptable). Cette nouvelle forme instituée par la loi n°2015- 990 du 6 août 2015 (article 65.2) et mise en place par l'ordonnance n° 2016-394 du 31 mars 2016, peut se révéler une voie de consolidation intéressante pour les commissaires-priseurs judiciaires, qui pourraient ainsi s'associer avec des notaires ou des huissiers de justice, par exemple, pour constituer de véritables pôles multi-compétences.

Les rapporteurs regrettent que les opérateurs de ventes volontaires ne soient pas mentionnés parmi les professions pouvant constituer une SPE. Ils proposent de réparer cet oubli et de prévoir qu'ils puissent en faire partie au même titre que les autres professions juridiques, la dimension « expertise sur le marché de l'art » de la profession ne pouvant occulter la nature fondamentalement juridique de celle-ci.

A l'appui de la présente proposition visant à intégrer les opérateurs de ventes volontaires au sein des SPE, il faut souligner que la question de la compatibilité de leurs règles déontologiques avec celles des commissaires de justice ou des notaires, par exemple, ne devrait pas poser problème. Leur intégration permettrait d'offrir aux clients une offre de services globale et diversifiée, en répondant de la façon la plus efficace à leurs besoins. La Commission européenne appelle d'ailleurs à renforcer l'interprofessionnalité d'exercice, notamment en France, et cela conformément à l'article 25 de la directive « services » qui demande de supprimer toute restriction injustifiée aux partenariats pluri-professionnels entre professions réglementées. A ses yeux, les restrictions imposées aux activités pluri-professionnelles limitent la gamme des services disponibles et gênent l'établissement de nouveaux modèles commerciaux.

Si la SPE instituée par la loi pour la croissance, l'activité et l'égalité des chances, du 6 août 2015, offre des garanties en matière d'exercice professionnel – préservation des règles propres à chaque profession, maintien des régimes d'autorisation profession par profession, contrôle renforcé des autorités professionnelles sur ces sociétés -, elle comporte aussi certaines souplesses dont les opérateurs de ventes volontaires pourraient légitimement bénéficier s'ils pouvaient en faire partie : liberté du statut juridique - toutes les formes juridiques de droit commun à l'exception de celle conférant aux associés la qualité de commerçant -, absence d'exclusivité d'exercice au sein de la société, possibilité d'exercer des activités accessoires, possibilité pour ces sociétés de détenir des participations, y compris dans des sociétés dites libérales.

Sous- section 3 : la mise en commun de moyens capitalistiques au travers de holdings de professions libérales ou Sociétés de Participation Financière des Professions libérales (SPF-PL).

La détention d'un capital suffisant pour se développer représente pour les opérateurs de ventes volontaires, comme pour les autres professions libérales, une question déterminante pour leur compétitivité. Elle conditionne leur capacité à attirer de beaux objets et des collections de valeur.

La détention d'un capital suffisant pourrait, en outre, permettre aux maisons de ventes volontaires d'envisager de se développer à l'étranger et d'exporter leur activité de vente volontaire. Cela suppose, comme le faisait remarquer un professionnel, d'avoir une équipe dédiée, un bureau de représentation, de pouvoir s'appuyer sur un système de réseau ... Faute de moyens, cette perspective est le plus souvent, pour l'instant, inenvisageable.

Les rapporteurs veulent souligner, à cet égard, **l'intérêt que représente, pour les opérateurs de ventes volontaires, le dispositif d'ingénierie financière qu'est la société de participation financière des professions libérales (SPF-PL).** Conçu comme une mutualisation des moyens financiers, mis en place par la loi MURCEF de 2001³⁵, ce dispositif avait pour objectif de subvenir aux besoins croissants en capitaux des entreprises libérales, en leur assurant la disponibilité d'un fonds de roulement, mais aussi en garantissant les investissements matériels et humains utiles à leur développement, y compris à l'étranger.

Le dispositif, initié par la Chancellerie, avec la sous-direction des professions juridiques et judiciaires, et la Délégation Interministérielle aux professions libérales au sein desquelles les rapporteurs ont eu, à l'époque, un rôle, avait été pensé à l'origine dans une optique mono-professionnelle en raison de la résistance des professions du chiffre et du droit à toute approche interprofessionnelle. La loi du 28 mars 2011³⁶ est cependant venue perfectionner et consacrer le principe d'une interprofessionnalité capitaliste, y compris entre professions du droit et du chiffre. Le décret tardif du 18 mars 2014 en a permis la concrétisation.

En ne touchant en rien à l'indépendance professionnelle ni à l'exercice des opérateurs de ventes volontaires, la voie de la mise en commun des moyens financiers au sein d'une même profession (plusieurs sociétés de ventes volontaires) ou entre différentes professions (opérateurs de ventes volontaires et notaires ou commissaires de justice, par exemple) peut apparaître, dans un premier temps, mais aussi à plus long terme, parallèlement à un rapprochement au sein de structures d'exercice communes, comme une piste intéressante. Elle pourrait permettre de réaliser des investissements dans des actions de marketing que les maisons de ventes françaises ne sont pas aujourd'hui en mesure de faire, alors qu'il

³⁵ Loi n° 2001-1168 du 11 décembre 2001 portant mesures urgentes de réformes à caractère économique et financier (MURCEF).

³⁶ Loi n° 2011-331 du 28 mars 2011 de modernisation des professions judiciaires ou juridiques et certaines professions réglementées.

faudrait qu'elles soient capables d'investir en la matière à un niveau comparable à celui des grandes maisons anglo-saxonnes.

S'il promeut un rapprochement capitalistique entre les professions ou au sein d'une même profession, le dispositif de la SPF-PL permet ainsi, en réalité, de modifier en profondeur les conditions d'exercice des professions pour l'adapter à leur environnement concurrentiel.

En favorisant l'interprofessionnalité capitalistique, il se range parmi les leviers permettant la création de partenariats entre professions réglementées et correspond bien, à ce titre, à l'esprit de la directive de 2006 relative aux services dans le marché intérieur, qui, en son article 25 cité plus haut, demande de supprimer toute restriction en la matière.

La loi du 6 août 2015 a encore assoupli le dispositif³⁷ rendant plus facile la constitution de vrais groupes de sociétés d'exercice libéral en France. Les rapporteurs ne peuvent qu'encourager la constitution de tels groupes parmi les sociétés de ventes volontaires.

³⁷ Suppression de la règle qui imposait que plus de la moitié des droits de vote d'une SEL mono- professionnelle soit détenue par des professionnels en exercice au sein de la société, et autorisation qu'une SEL exerçant une profession juridique ou judiciaire soit contrôlée (en capital et droits de vote) par des personnes physiques ou morales exerçant une autre profession juridique ou judiciaire.

Liste des personnes auditionnées ou consultées

ADER Geoffroy, expert

ANDRIEU Thomas, Directeur de la Direction des Affaires Civiles et du Sceau , Ministère de la Justice

AUGIER Philippe, Maire de Deauville

BARON Catherine, Directrice , Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques

BEAUMEUNIER Virginie, Directrice générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes

BERNARD Cécile, Directrice générale Sotheby's

BERTHIER Elodie, Directrice juridique Sotheby's

BICHARD Jacques, Président du jury de l'examen des commissaires-priseurs

BOCCON-GIBOD Edouard, Directeur général Christie's

BROGLIE (de) Gabriel, Chancelier Honoraire de l'Institut de France

CAPPELAERE Régis, Président du groupement Huissiers de Justice (CNHJ)

CHADELAT Catherine, Présidente du Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques

CHAMPIN Gérard, Commissaire-priseur

CHASTANIER Claire, Adjointe au sous-directeur des collections - Ministère de la Culture

COHEN Cyrille, Vice-président Sotheby's

CURIEL François, Président Christie's

DALLES Bruno, Directeur de Tracfin

DECOCQ Georges, Professeur

DELCAMP Jérôme, Commissaire-priseur

DES YLOUSES Anne-Laure-Hélène, Conseil de la Chambre Nationale des Commissaires-priseurs Judiciaires

DONNEDIEU DE VABRES-TRANIE Loraine, Avocate

FORBES Christopher, Président Forbes , collectionneur

FRAYSSE Vincent, Commissaire-priseur

FRISON-ROCHE Marie-Anne, Professeure

FRUCHON Jean Philippe, représentant M. COIFFARD, Président Conseil Supérieur du Notariat

GARRIGUES Brigitte, Commissaire du Gouvernement au Conseil des Ventes

GIACOMOTTO Christian, Président du Conseil de surveillance de Gimar & Cie

GICQUELLO Alexandre, Président de DROUOT

GINTZ Rodolphe, Directeur Général des Douanes et Droits Indirects

GUERY Madeleine, Commissaire-priseur

GUIGNARD François-Laurent, Commissaire-priseur

HENRY Laurène, Comité professionnel galeries d'Art

KALOGEROPOULOS Leonidas, Conseil du SYMEV

LA FOREST DIVONNE (de) Alexandre, Commissaire-priseur

LE FUR Rémi, Commissaire-priseur

LUCIEN Christophe, Commissaire-priseur

MAILLARD Sylvain, Député LREM

MECARELLI Gabriel, Directeur juridique Chambre Nationale des Huissiers de Justice

(CNHJ).

MONTGOLFIER (de) Jean-François, Maître des requêtes au Conseil d'Etat

MORETTON Nicolas, Président Chambre Nationale des Commissaires-priseurs Judiciaires (CNCPJ)

MORIN-DESAILLY Catherine, Sénatrice, Présidente de la commission de la Culture, de l'Education et de la Communication

OSENAT Jean Pierre, Président SYMEV

PEAN Thierry, chef du bureau « professions libérales » à la DGE

PILLET Jean François, Commissaire-priseur

RIBEYRE Dominique, Commissaire-priseur

RICQLES (de) François, Président Christie's France

SANNINO Patrick, Président de la Chambre Nationale des Huissiers de Justice (CNHJ)

SOINNE Dominique, Commissaire-priseur

TAJAN François, Président délégué Artcurial

TAVELLA Mario, Président Sotheby's

VALLOIS Georges-Philippe, Comité professionnel galeries d'Art

WETTERWALD Yves, Commissaire-priseur

WITT (de) Viviane, Commissaire-priseur.

Annexes

- Lettres de mission