

LA FORMATION

CMV | CONDITIONS D'ACCÈS – VOIE EXTERNE



CMV

CONSEIL
DES MAISONS
DE VENTE

PRÉSENTATION

PRÉSENTATION GÉNÉRALE

LA FORMATION* DE VINGT-QUATRE MOIS, S'EFFECTUE SOUS LA FORME D'UN STAGE DANS UNE MAISON DE VENTES ENTRECoupÉ PAR UN ENSEIGNEMENT THÉORIQUE (5 SEMAINES PAR AN / 350H) ET DÉBUTE PAR UNE RENTRÉE RÉUNISSANT TOUS LES ÉLÈVES LORS DES DEUX PREMIÈRES SESSIONS DE COURS DU 6 AU 17 JANVIER 2025.

ENSEIGNEMENT PRATIQUE

La formation est, principalement, axée sur le caractère pratique de l'enseignement reçu au cours des vingt-quatre mois obligatoires de stage* au sein d'une maison de vente afin de permettre aux élèves commissaires-priseurs d'appréhender de façon concrète les impératifs du métier et les enjeux de la profession.

Les étapes de rédaction du *Dossier Professionnel Individuel* permettent aux élèves commissaires-priseurs de périodiser des intervalles de réflexion et d'esprit critique sur les tâches accomplies, les difficultés rencontrées, les succès escomptés ainsi que leur expérience générale conjuguée à l'élaboration personnelle d'un projet fictif de création ou de développement d'une maison de vente (détaillant le positionnement et le fonctionnement de la maison de vente imaginée tant sur le plan organisationnel que managérial et commercial).

Aussi, l'accent pédagogique est entièrement ouvert sur la pratique professionnelle.

ENSEIGNEMENT THÉORIQUE

En complément du stage, les «sessions d'enseignements théoriques» s'organisent en semaines de cours indispensables à la constitution d'un socle de connaissances et d'expertises communes, principalement orienté vers les pratiques réglementaires, les méthodes d'expertise et l'ensemble des impératifs nécessaires à l'exercice de la profession.

Ces enseignements, en partenariat avec l'ESCP et l'Ecole du Louvre sont dispensés sous forme de cours, d'atelier et de travaux pratiques favorisant l'interactivité et la mise en situation. Des sessions de « tour de salle » sont également organisées à l'hôtel Drouot. Enfin, un programme consolidé portant sur la déontologie et les techniques d'expertise est mensuellement dispensé sous la forme de cours du soir.

Il est évident que cette formation repose essentiellement sur le travail personnel de l'élève commissaire-priseur ainsi que sur sa participation active.

La présence à l'ensemble des enseignements est obligatoire et contrôlée, l'assiduité étant un élément d'appréciation déterminant pour l'obtention du certificat d'aptitude.

***RAPPEL :** CETTE FORMATION EST RAMENÉE À 1 AN POUR LES COMMISSAIRES DE JUSTICE DIPLÔMÉS ET LES CLERCS DE COMMISSAIRES-PRISEURS SOUHAITANT PASSER L'EXAMEN PROFESSIONNEL. DEUX SEMAINES EN SEPTEMBRE ET OCTOBRE PERMETTENT UNE MISE À NIVEAU DE CES ÉLÈVES QUI REJOIGNENT ENSUITE LE GROUPE DES ÉLÈVES COMMISSAIRES-PRISEURS DE 2ÈME ANNÉE.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

SOCLE COMMUN

LA MÉTHODE PÉDAGOGIQUE DE LA FORMATION EST ENTIÈREMENT AXÉE SUR LA PRÉPARATION AUX EXAMENS AINSI QUE SUR L'ACQUISITION D'UN SOCLE COMMUN D'ENSEIGNEMENTS INDISPENSABLES À L'EXERCICE DU MÉTIER.

LES OBJECTIFS

L'objectif de la formation est de dispenser un ensemble d'enseignements fondamentaux nécessaires à la pratique de la profession de commissaire-priseur.

C'est pourquoi, au vu des profils très divers et de l'hétérogénéité des stages, la méthode pédagogique a été conçue pour délivrer à tous les bases juridiques, économiques et techniques indispensables tout en insistant sur l'implication personnelle et professionnelle de l'élève.

De fait, les élèves commissaires-priseurs doivent garder à l'esprit que les enseignements délivrés sont articulés de façon à compléter l'irremplaçable enseignement pratique, propre à chacun des élèves en fonction de leur parcours professionnel, des maîtres de stage choisis, de leurs sollicitations et de leurs expériences professionnelles.

Le but avoué, étant, par la conjonction du stage et des sessions théoriques, de préparer au mieux les élèves à l'exercice de la profession de commissaire-priseur afin qu'ils y retirent une vision concrète et réaliste de leur future activité.

LES COMPÉTENCES R.N.C.P.

Le programme des enseignements fondamentaux est conforme aux dispositions légales, réglementaires ainsi qu'aux exigences du répertoire national des certifications professionnelles. Il comprend les rubriques principales suivantes :

- Évaluation et conservation des biens meubles corporels et incorporels
- Pratique réglementaire et déontologique du métier de commissaire-priseur
- Organisation et direction des ventes volontaires aux enchères publiques
- Gestion et développement d'une maison de vente volontaire

L'ensemble de ces compétence visent à former l'élève commissaire-priseur autour de trois axiomes majeurs : le savoir-faire le savoir-être, le savoir gérer.

A ce titre, les élèves bénéficient d'enseignements dispensés par des professionnels du métier, des experts, des conservateurs, des agents de la fonction publique aux services impliqués, des agents économiques, comptables, économistes ou encore des professionnels de la communication.

SAVOIR FAIRE

EXPERTISE
C1

SAVOIR GÉRER

GESTION
COMMERCIALE
C3&4

SAVOIR ÊTRE

RÉGLEMENTATION
PROFESSIONNELLE
C2

DÉROULEMENT

PROMOTIONS

LE CURSUS PROFESSIONNEL SE DÉCOMPOSE EN DEUX ANNÉES DE PROMOTIONS :

1ÈRE ANNÉE

Les douze premiers mois du cursus sont consacrés à l'accomplissement de la durée de stage nécessaire à la validation de la première année, à la rédaction d'une partie du *Dossier Professionnel Individuel* ainsi qu'à l'apprentissage des règles déontologiques et des techniques d'expertises fondamentales.

A l'issue de la première année de stage, le Conseil des maisons de vente s'assure, au vu d'un dossier communiqué par le tuteur, et par le biais d'examens intermédiaires, de l'aptitude de l'élève à poursuivre la formation professionnelle.

Le conseil peut, s'il l'estime nécessaire, autoriser l'élève à recommencer les travaux de la première année de formation professionnelle. Cette autorisation ne peut être accordée qu'une seule fois.

2ÈME ANNÉE

La deuxième année est dédiée à l'achèvement des vingt-quatre mois de stage indispensables à l'obtention du certificat d'aptitude, à la rédaction complète du *Dossier Professionnel Individuel* avec soutenance, tout autant qu'à la préparation de l'examen final d'aptitude.

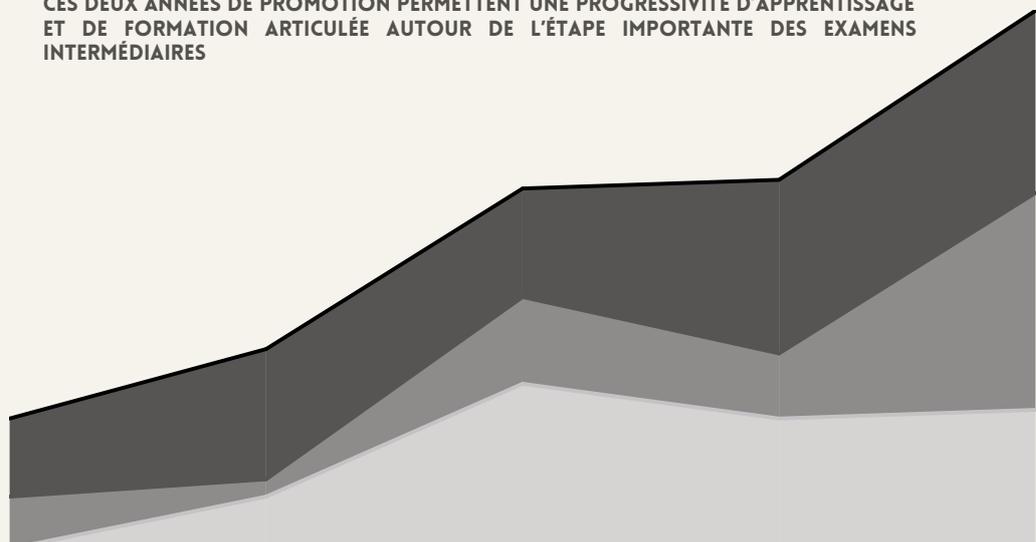
Au terme des vingt-quatre mois de stage, le conseil délivre à l'élève (qui a validé avec succès les examens de fin de cursus) un certificat d'aptitude à la profession de commissaire-priseur.

Dans le cas contraire, le conseil, selon la gravité des insuffisances constatées, autorise l'élève à recommencer les travaux de deuxième année de formation professionnelle ou refuse de délivrer le certificat.

L'autorisation de recommencer les travaux de deuxième année ne peut être accordée qu'une seule fois.

CES DEUX ANNÉES DE PROMOTION PERMETTENT UNE PROGRESSIVITÉ D'APPRENTISSAGE ET DE FORMATION ARTICULÉE AUTOUR DE L'ÉTAPE IMPORTANTE DES EXAMENS INTERMÉDIAIRES

FORMATION
ACCÈS EXTERNE



LA FORMATION PRATIQUE

COMPÉTENCES PRATIQUES

L'ENSEIGNEMENT PRATIQUE EST EFFECTUÉ CHEZ UN OPÉRATEUR DE VENTES VOLONTAIRES DE MEUBLES AUX ENCHÈRES PUBLIQUES PENDANT TOUTE LA DURÉE DES VINGT-QUATRE MOIS DE STAGE.

PRÉSENTATION DU STAGE

Conformément aux dispositions de l'article R321-26 du code de commerce, modifié par Décret n°2023-119 du 20 février 2023 - art. 7, l'élève commissaire-priseur doit réaliser un stage obligatoire en maison de vente d'une durée impérative de vingt-quatre mois (dont un an, au moins, en France) permettant de comprendre le fonctionnement et l'organisation d'une maison de vente et d'acquérir les compétences nécessaires à l'exercice de la profession.

L'élève peut demander au Conseil des maisons de vente à effectuer une partie de cet enseignement pratique, dans la limite de six mois, auprès d'un commissaire de justice, d'un courtier de marchandises assermenté, d'un notaire, d'un administrateur judiciaire ou d'un mandataire judiciaire.

FINALITÉ DU STAGE

La finalité du stage obligatoire maison de vente est d'insérer l'élève commissaire-priseur au cœur de la pratique du métier afin de le confronter aux tâches quotidiennes ainsi qu'aux réalités inhérentes à la profession.

C'est la raison pour laquelle l'élève commissaire-priseur se doit d'y adopter une attitude active et ne doit jamais hésiter à solliciter son tuteur dans l'accomplissement des tâches qu'il estime indispensables à sa formation de même que toute personne susceptible de lui prodiguer les connaissances manquantes.

Il revient, également, à l'élève commissaire-priseur de définir, dès le stage, les prémices de son parcours professionnel dans le choix des structures et tuteurs qui sauront accompagner son projet.



LES SESSIONS THEORIQUES

AFIN D'ASSURER L'ORGANISATION DES SESSIONS THÉORIQUES, LE CONSEIL DES MAISONS DE VENTE A NOUÉ UN PARTENARIAT AVEC DEUX ÉTABLISSEMENTS : L'ÉCOLE DU LOUVRE ET L'ESCP (ÉCOLE SUPÉRIEURE DE COMMERCE DE PARIS).

LE DÉROULEMENT DES COURS

L'École du Louvre organise et dispense trois semaines de cours par an, l'ESCP organise et dispense une semaine de cours par an. Une semaine est consacrée plus spécifiquement au matériel industriel et à un voyage d'études. La formation se déroule sous la forme d'un cycle de deux ans et les cours sont organisés aux périodes ci-après :

- Deux semaines en janvier (du 6 au 17 janvier 2025) ;
- Une semaine en mars (du 10 au 14 mars 2025) ;
- Une semaine en mai (du 19 au 23 mai 2025)
- Une semaine en juillet (du 30 juin au 4 juillet 2025).

Par ailleurs, des cours du soir sont programmés toutes les deux semaines en distanciel, afin d'approfondir des thématiques telles que les techniques d'expertise et les pratiques réglementaires de la profession.

D'août à décembre, les élèves commissaires-priseurs doivent préparer les tests intermédiaires de passage de première en seconde année (organisés en novembre) ou le certificat d'aptitude à la profession de commissaire-priseur (organisé en mars 2026).

LES COURS

Les cours magistraux dispensés à l'École du Louvre sont suivis de travaux pratiques en petit groupe dans différents musées, galeries ou établissements culturels (MAD, Centre Pompidou, Musée du Louvre, musée de la nacre et de la tableterie de Méru, musée de l'homme, musée Rodin, Château d'Ecouen, musée national de la Renaissance, musée Bourdelle, musée Carnavalet, BNF, musée de l'Armée, mobilier national, cité de la céramique de Sèvres, Petit Palais, etc...).

A l'ESCP, des études de cas sont également programmés. Au terme de la formation, l'élève commissaire-priseur est formé pour gérer une maison de ventes, allant de l'inventaire à la tenue du marteau lors de la vente aux enchères, dans le respect des règles de la profession.

A chaque semaine de formation, un, deux voire trois tours de salle à l'hôtel Drouot sont organisés. Ces tours de salles, d'une durée de 3h et comprenant 20 objets à décrire et estimés, sont des galops d'essai pour les tests intermédiaires et le CBAS. Chaque élève effectue après chaque semaine de cours un bilan des connaissances acquises. L'ensemble des tests et des examens est présenté sur le site internet du CMV. Dans le cadre d'un processus d'amélioration continue de la formation, les élèves, maîtres de stage et l'équipe pédagogique sont amenés à émettre une appréciation sur la formation en fin d'année

RAPPEL : POUR LES COURS DE COMMUNICATION, LES TRAVAUX PRATIQUES, LES TOURS DE SALLE ET CERTAINS ENSEIGNEMENTS LES ÉLÈVES SONT RÉPARTIS EN DIFFÉRENTS GROUPES DE 15 À 20 ÉLÈVES SELON LES ENSEIGNEMENTS ET LES EXERCICES PROPOSÉS, À L'EXCEPTION DE CERTAINES CONFÉRENCES DISPENSÉES EN PROMOTION ENTIÈRE OU EN DEMI-PROMOTION. LA RÉPARTITION EST EFFECTUÉE, SELON LES DEUX PROMOTIONS, PAR ORDRE ALPHABÉTIQUE, AVANT LE DÉBUT DES ENSEIGNEMENTS, ET NE PEUT EN PRINCIPE ÊTRE MODIFIÉE. LES COURS DE LANGUE SONT ORGANISÉS SOUS LA FORME DE CONVERSATION ORALE, EN PETIT GROUPE, ADAPTÉS AU NIVEAU DE CHAQUE STAGIAIRE.

LA NOUVEAUTÉ

DOSSIER PROFESSIONNEL INDIVIDUEL

L'ACCOMPLISSEMENT DU STAGE DONNE DÉSORMAIS LIEU À LA RÉDACTION D'UN DOSSIER PROFESSIONNEL INDIVIDUEL AYANT POUR OBJECTIF D'INCITER L'ÉLÈVE COMMISSAIRE-PRISEUR À ANTICIPER SON INTÉGRATION PROFESSIONNELLE.

En s'appuyant sur son expérience en stage, l'élève commissaire-priseur doit rédiger un projet de création ou de développement d'une maison de vente qui détaillera : le futur positionnement et fonctionnement de la maison de vente imaginée (tant sur le plan organisationnel que managérial et commercial). Il doit également définir son projet de stratégie commerciale afin de développer l'activité de la structure.

La maîtrise de son expérience conjuguée à l'analyse des conditions économiques dans lesquelles le marché évolue sont des déterminants majeurs de la qualité professionnelle de l'élève commissaire-priseur.

Ce dossier doit principalement permettre d'évaluer le champ d'expériences de l'élève commissaire-priseur dans les activités précises d'une maison de vente ainsi que son degré de compréhension de son environnement professionnel quand il sera un opérateur en exercice.

Le but est aussi d'évaluer la cohérence du projet professionnel avec le parcours de l'élève commissaire-priseur tout autant que le familiariser avec les défis économiques du métier.

Ainsi, le dossier incitera l'élève à s'intéresser, plus précocement, à la gestion administrative, juridique, commerciale et financière d'une structure dans le respect du cadre réglementaire et législatif afin d'appréhender la profession dans ses composantes intégrales et son avenir économique.

Le contenu du dossier professionnel individuel ainsi que son formalisme et ses modalités de contrôle sont détaillés dans un document supplémentaire disponible auprès des services du pôle formation du Conseil des Maisons de vente.

