

LES EXAMENS

CMV | CONDITIONS D'ACCÈS – VOIE EXTERNE



CMV

CONSEIL
DES MAISONS
DE VENTE

EXAMENS INTERMÉDIAIRES

ÉLÈVES DE PREMIÈRE ANNÉE

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 MAÎTRE DE STAGE, ET PAR LE BIAIS D'EXAMENS INTERMÉDIAIRES, DE L'APTITUDE DU STAGIAIRE À POURSUIVRE LA FORMATION PROFESSIONNELLE.

E1 : EPREUVE "TOUR DE SALLE"

Tour de salle classique (90 min.)

Liste de 20 objets sélectionnés par le Jury + Expertise et rédaction des fiches descriptives et estimatives. **Formalisme attendu** : fiches de catalogue

Épreuve orale (15 min.)

Interrogations supplémentaires sur 3 clichés d'objets ou biens meubles + questions plus générales de connaissance du marché de l'art et d'expertise. **Formalisme attendu** : réponses professionnelles en corrélation avec les attentes du marché.

E2 : ÉPREUVE DÉONTOLOGIE

Entretien individuel (15 min.)

Échange avec le jury sur les thèmes (vus en 1ère année) relatif à la déontologie et aux pratiques réglementaires du métier + Interrogations supplémentaires et complémentaires d'approfondissement ou d'ouverture à d'autres problématiques que celles évoquées. **Formalisme attendu** : réponses professionnelles en corrélation avec les attentes du marché.

E3 : DOSSIER PROFESSIONNEL

Rédaction de la première partie du dossier professionnel individuel afférant à l'expérience de stage.

Formalisme : 5 à 7 pages (en police de caractère 11) + annexes à joindre au dossier (exemplaires de preuves anonymisées des tâches réalisées : mandat de vente, CBC, CITES)

E4 : MATÉRIEL INDUSTRIEL

Entretien individuel (15 min.)

Reconnaissance du secteur d'activité et identification des biens matériels présentés par le jury sous forme de clichés + interrogations orales sur l'expertise, l'évaluation, la connaissance des biens matériels identifiés + interrogations orales complémentaires sur la réglementation ou les procédures spécifiques à l'estimation, l'inventaire et la vente desdits biens **Formalisme attendu** : réponses professionnelles en corrélation avec les attentes du marché.

E5 : COMPTABILITÉ

Soutenance orale à partir d'un questionnaire (15 min.)

Interrogations orales par le jury à partir d'une liste de questions spécifiques déroulées devant le candidat + interrogations orales complémentaires et supplémentaires à l'issue du questionnaire oral. **Formalisme attendu** : réponses professionnelles en corrélation avec les attentes du marché

EXAMEN D'APTITUDE

ÉLÈVES DE DEUXIÈME ANNÉE

AU TERME DES VINGT-QUATRE MOIS DE STAGE, LE CONSEIL DÉLIVRE AU STAGIAIRE, QUI A VALIDÉ AVEC SUCCÈS LES EXAMENS DE FIN DE CURSUS, UN CERTIFICAT D'APTITUDE À LA PROFESSION DE COMMISSAIRE-PRISEUR.

E1 : EPREUVE "TOUR DE SALLE"

Tour de salle classique (90 min.)

Liste de 20 objets sélectionnés par le Jury + Expertise et rédaction des fiches descriptives et estimatives. **Formalisme attendu** : fiches de catalogue

Soutenance orale (15 min.)

Questions complémentaires + Interrogations supplémentaires sur 3 clichés de lots additionnels. **Formalisme attendu** : réponses professionnelles en corrélation avec les attentes du marché .

E2 : ÉPREUVE DÉONTOLOGIE

Entretien individuel (15 min.)

Échange avec le jury sur les thèmes (vus en 1ère et 2e année) relatif à la déontologie et aux pratiques réglementaires du métier + Interrogations supplémentaires et complémentaires d'approfondissement ou d'ouverture à d'autres problématiques que celles évoquées. **Formalisme attendu** : réponses professionnelles en corrélation avec les attentes du marché.

E3 : DOSSIER PROFESSIONNEL

Rédaction de l'intégralité du dossier professionnel avec la description complète du projet de création ou développement d'une maison de vente. **Formalisme** : 15 pages au total (avec la 1ère partie déjà rédigée en première année) + annexes à joindre au dossier (marque, identité graphique, bilan....)

E4 : MISE EN SITUATION

Préparation (15 min.)

Tirage au sort d'un ensemble de 10 clichés de lots avec leurs fiches + Identification des lots à fort enjeux économiques + Identification des lots problématiques + Détermination d'un ordre de vente stratégique + Évaluation d'un produit de vente estimé + Détermination d'une stratégie de vente en conséquence

Soutenance (15 min.)

Présentation orale de la vente + mise en situation d'annonce du lot le plus important + entretien avec le jury. **Formalisme attendu** : réponses et annonce de vente rigoureuses