



GRAND ENTRETIEN ÉDOUARD DE LAMAZE, PRÉSIDENT DU CONSEIL DES MAISONS DE VENTE (CMV)

Photo : Carlara International

« Travailler avec le SYMEV est une nécessité, pas une option. »

Le Symev donne la parole au président du **CMV**, **Édouard de Lamaze**, rare dans les médias, qui affirme le rôle de régulateur du Conseil à l'heure où l'Europe impose de nouvelles règles, et rappelle que la confiance dans les enchères est une question d'intérêt général. Dans ce « Grand Entretien », il revient sur les missions de l'institution, ses actions récentes et les défis qui attendent le marché français.

Pouvez-vous expliquer simplement ce qu'est le Conseil des maisons de vente, son rôle et pourquoi il est essentiel dans le paysage français des enchères ?

Vous avez raison de poser la question de son existence, indissociable de la spécificité française des enchères, et je commencerai par là. Pourquoi un organe de régulation des ventes aux enchères ? C'est, en effet, un choix politique fort que son maintien, et il n'avait rien d'évident lorsqu'en 2018 la garde des Sceaux, madame Nicole Belloubet, nous a saisis, Henriette Chaubon et moi, de l'avenir de cette profession. Son maintien était intimement lié à celui de la réglementation de la profession et, en particulier, à celui de la nature civile – versus commerciale – de l'activité de commissaire-priseur, qu'il nous est apparu nécessaire de défendre comme condition de la protection des consommateurs et de la confiance sur le marché. Cette caractéristique unique au monde, qui reconnaît au commissaire-priseur un rôle d'arbitre entre le vendeur et l'acheteur, dont il doit faire, de part et d'autre, respecter les intérêts, est un gage de sécurisation du marché et, par conséquent, de compétitivité. C'était un acquis à préserver.

Cela ne signifiait pas qu'il ne fallait pas réformer l'institution, et notamment en renforçant la présence des professionnels, conçue comme un moyen de « réappropriation » et de responsabilisation de la profession. Depuis la réforme de 2022 et la mise en place du Conseil des Maisons de Vente, les professionnels sont ainsi majoritaires dans son collège (6 membres sur 11, contre 3 auparavant). Ainsi avons-nous un organe de nature hybride et paradoxale : un organe de régulation ayant pour spécificité de représenter les professionnels !

Tout en ayant les principales caractéristiques d'un ordre professionnel – des missions comparables, notamment la régulation de l'accès à la profession et son suivi, l'organisation de la formation continue (nouvelle mission importante depuis 2022), le contrôle du respect des règles de concurrence, la médiation, le rôle disciplinaire ;

“Le maintien d'un organe de régulation était un choix politique fort”.

un financement basé sur un système de cotisations obligatoires –, tout en défendant, comme un ordre, les intérêts de la profession – plus que des professionnels ! –, le CMV ne peut, pour autant, être associé à une instance ordinale.

Nous ne voulions pas, en effet, d'un ordre, ce qui nous a d'ailleurs amenés, pour nous conformer aux règles du droit européen, à concevoir, au sein de l'institution, une commission des sanctions indépendante du collège.

Le fonctionnement du CMV est, par ailleurs, régi par la Chancellerie, qui nomme son président par décret. Tout en étant complètement indépendant du gouvernement, le CMV intègre dans son collège un autre membre nommé par le garde des Sceaux, ainsi que deux membres nommés par le ministre de la Culture et un membre par le ministre chargé du Commerce.

La présence des représentants des ministères est tout à fait importante au regard de l'objectif poursuivi par l'institution : promouvoir une réglementation adaptée aux maisons

de vente, meilleur moyen, en soi, d'assurer la parfaite sécurisation du marché.

L'accompagnement de celles-ci et le soutien à l'activité des ventes, qui ont pris une dimension nouvelle depuis la réforme de 2022 et sur lesquels je souhaite que portent nos efforts, prennent alors tout leur sens. Une réglementation intelligente a toutes les chances d'être mieux appliquée sans qu'il soit nécessaire d'activer un système de sanction.

Comment s'organise votre collaboration avec le SYMEV ?

La collaboration avec le SYMEV est un devoir, une nécessité : tout simplement pour être informé des problématiques au plus près du terrain, pour relayer les préoccupations des professionnels. Cette culture syndicale, qui a pu naître dans la profession à partir de l'année 2000, après la perte du statut d'officier public ministériel, doit éclairer et enrichir notre compréhension des enjeux pour mieux y répondre. Tout récemment, par exemple, le SYMEV nous a alertés sur la problématique du transport des œuvres d'art et des questions afférentes (transporteurs agréés, paiement de la taxe forfaitaire, gestion de la TVA à l'export, etc.). Nous nous sommes aperçus qu'une mise au point était nécessaire sur le sujet pour aider les professionnels à se conformer à leurs obligations réglementaires.

J'ai toujours considéré essentiel de développer une culture de dialogue et d'écoute avec les syndicats. Quand j'étais délégué interministériel aux professions libérales (1996-2002), c'était avec l'UNAPL (Union nationale des professions libérales) et les syndicats des différentes professions que j'ai engagé de nombreuses concertations. Je suis moi-même formé au

syndicalisme dans ma profession d'avocat, je suis président d'honneur de la Fédération Nationale des Unions de Jeunes Avocats (FNUJA), fédération qui regroupe 110 Unions de jeunes avocats en France dans les différents barreaux, ainsi que de l'Union des jeunes avocats de Paris (UJA).

La formation et son financement représentent un domaine réservé aux syndicats. Pour cette simple raison, le CMV est obligé de collaborer avec le SYMEV. De par sa qualité d'organisation professionnelle patronale représentative, celui-ci négocie en effet le montant des fonds impartis à la formation initiale et continue des commissaires-priseurs dans le cadre de l'OPCO-EP

(opérateur de compétences des entreprises de proximité). Or le CMV, qui a pour mission d'organiser cette formation, en est directement bénéficiaire. Nous venons de mettre en place un groupe de travail SYMEV/CMV afin de travailler de concert, en amont des négociations, pour établir une politique commune en la matière garantissant l'efficacité et la pertinence des dispositifs de financement. Dans une démarche de co-construction et de renforcement de notre filière, le groupe de travail explore également des alternatives et solutions compétitives pour assurer la pérennité et la qualité de nos programmes.

Ce groupe de travail a pour mission non seulement de fédérer les professionnels adhérents au SYMEV autour du projet ambitieux de refonte du programme pédagogique et des enjeux liés au futur Institut dédié à la formation des commissaires-priseurs que nous voulons mettre en place (cf. ci-dessous), mais aussi d'inclure les adhérents dès les premières discussions préliminaires. Cela permet de sonder la profession, d'entendre ses attentes et d'éclairer le Conseil dans ses décisions stratégiques.

Enfin, un autre chantier clé concerne la refonte de l'encadrement des immersions pratiques que doivent effectuer les élèves au sein des maisons de vente. Le SYMEV joue ici un rôle de relais précieux pour rappeler les missions pédagogiques, l'accueil des étudiants et le respect des obligations légales, garantissant ainsi une expérience enrichissante et conforme aux standards de la profession.

Cette collaboration illustre parfaitement notre vision : travailler main dans la main avec les acteurs de la filière pour construire des solutions concrètes, durables et bénéfiques à l'ensemble des professionnels et des futurs talents.

Le CMV a déménagé rue Lafayette, à proximité de Drouot. Que symbolise ce changement ?

C'est à la fois un symbole et une mesure de gestion. Être au cœur du marché, à deux pas de Drouot, favorise la proximité avec les professionnels. Nous avons voulu un lieu ouvert, convivial, où les commissaires-priseurs peuvent se réunir et travailler. Ce déménagement s'inscrit aussi dans une logique d'économie : les charges baissent et le taux de cotisation annuel des opérateurs de ventes

“Travailler avec le SYMEV est une nécessité, pas une option”.

volontaires est passé de 0,25 % à 0,23 % en 2025, puis à 0,20 % en 2026. C'est un engagement tenu.

Le rapport 2024 du CMV affiche 5,1 milliards d'euros de ventes (+8,5%). Quelle lecture en faites-vous ?

Le bilan des enchères 2024 a confirmé la croissance continue du secteur, dont le produit des ventes a dépassé, en effet, pour la première fois, les 5 milliards d'euros. Cette croissance, relativement hétérogène, est tirée, comme en 2023, par le secteur « Véhicules d'occasion et matériel industriel », tandis que le secteur « Art et objets de collection » enregistre une légère baisse.

Les ventes aux enchères s'étendent bien au-delà du seul marché de l'art. Leur diversité doit être vue comme une richesse et un élément de stabilité. Ce léger recul du secteur « Art et objets de collection » doit être, en outre, contextualisé et mis en regard avec le ralentissement général du marché de l'art, au niveau mondial, pour la deuxième année consécutive. Si le marché de l'art enregistre en France une baisse de 10 % (versus 12 % au niveau mondial), les ventes volontaires s'en sortent en effet plutôt bien en la matière (-4 % pour le secteur « Art et objets de collection »), et mieux encore si l'on évoque la chute spectaculaire, au niveau mondial, des ventes aux enchères sur ce même marché (-25 %).

Dans le contexte des bouleversements géopolitiques et économiques qui ont continué de marquer l'année 2024, il importe donc de souligner, en comparaison, la résilience des ventes volontaires aux enchères en France, dont l'activité se concentre sur les segments intermédiaires du marché de l'art et s'avère, par conséquent, plus stable. Sa part au sein des ventes publiques dans le monde aurait même progressé sur ce marché, atteignant les 10 %.

Près de 1,7 milliard d'euros ont été adjugés à des acheteurs étrangers en 2024. Comment la France peut-elle préserver son attractivité internationale alors que de nouvelles contraintes – comme le règlement européen 2019/880 sur l'importation des biens culturels et les droits de douane américains – pèsent sur le marché ? Quels premiers retours les maisons de vente vous ont-elles fait remonter ?

La France continue d'attirer des acheteurs étrangers, dont la part reste stable (34 % du montant total des ventes ; 50 % pour les chevaux, secteur qui a atteint l'année dernière un record historique avec 274 millions d'euros adjugés).

Les acheteurs américains continuent de représenter une large part de ces acheteurs étrangers, mais leur part risque, en effet, de diminuer du fait de l'application du tarif douanier de 15 % aux importations depuis l'UE : si les œuvres d'art sont exemptées, ce n'est pas le cas des antiquités ni des arts décoratifs et du design. Et l'appréhension de la notion d'« œuvre d'art » reste floue, sujette à la décision des autorités douanières américaines. Cette incertitude n'est pas une bonne chose pour les ventes et pèsera inévitablement sur l'activité. Elle risque de décourager certaines transactions au profit de Londres, notamment, qui n'est pas soumise au même tarif (10 %).

Par ailleurs, l'application du règlement européen 2019/880 sur l'importation des biens culturels sur le territoire douanier de l'UE a inévitablement pour effet de restreindre l'approvisionnement du marché en artefacts extra-européens, puisque celui-ci est soumis à l'obtention d'une licence qui suppose elle-même de réunir un certain nombre de documents – parfois introuvables ! – prouvant la légalité de l'exportation depuis le pays tiers. Encore une fois, ni Londres, ni la Suisse n'imposent de telles obligations à leurs professionnels !

Cette sécurisation du marché peut cependant attirer les investisseurs. La provenance valorise l'objet, en plus d'être une exigence d'ordre éthique. Les pièces les plus importantes, pour lesquelles une recherche de provenance est justifiée, gagneront encore en valeur et pourront permettre que les maisons de vente s'y retrouvent, sur un marché – il est vrai – de plus en plus sélectif, mais qui pourra bénéficier d'un atout de taille : la confiance des collectionneurs et des investisseurs.

Je suis convaincu que ces nouvelles exigences en matière de provenance seront un atout pour des professionnels qui ont déjà des obligations déontologiques en la matière et ont intégré ces problématiques au sein de

leur activité quotidienne. Elles représentent une garantie supplémentaire et un élément essentiel d'attractivité. Il faut maintenant pouvoir aider et accompagner les professionnels. Là est la question, et il faut à cet égard déplorer que ces nouvelles dispositions s'appliquent avant même que des outils conçus pour les professionnels aient été mis à leur disposition. La Commission européenne finance actuellement plusieurs programmes de recherche sur la question. Au niveau des États, les autorités compétentes sont également censées apporter un soutien aux plus petites entreprises pour les aider à se conformer à ces obligations.

Il est trop tôt pour évaluer précisément les difficultés rencontrées par les professionnels sur le terrain, même si, d'ores et déjà, on peut dire que certaines ne manqueront pas d'apparaître : concernant la réactivité et la disposition des autorités compétentes des pays tiers à coopérer, concernant la classification de l'objet et l'application du régime correspondant (prohibition générale, licence ou déclaration d'importation), etc.

Le CMV organise le 27 novembre prochain une table ronde avec le ministère de la Culture et les Douanes pour faire le point, entendre les questions des commissaires-priseurs et éclaircir certaines zones de flou. La Commission européenne a prévu une première évaluation de l'application du règlement en 2026, puis tous les cinq ans. Les autorités nationales sont censées lui faire remonter les informations nécessaires. Le CMV ne manquera pas d'y contribuer.

En matière de LCB-FT, quelles sont vos attentes vis-à-vis des commissaires-priseurs (et quels manquements souhaitez-vous voir disparaître d'ici 2026) ? Et avec la future Autorité européenne anti-blanchiment (AMLA), comment le CMV se prépare-t-il à interagir avec cette nouvelle instance ?

Depuis sa mise en place, et sous ma présidence, le CMV a fait de la lutte anti-blanchiment l'une de ses priorités. Il s'est activement engagé, en lien avec les autorités compétentes – Tracfin, la DNRED (Direction nationale du renseignement et des enquêtes douanières), l'OCBC (Office central de lutte contre le trafic de biens culturels) –, pour renforcer la conformité collective du secteur et la capacité de prévention des risques des professionnels des ventes aux enchères. C'était l'un de nos engagements phares, porté de concert avec le SYMEV et à bras-le-corps par le représentant du SYMEV, au sein de notre collège, Vincent Pestel-Debord, que je tiens à remercier. Face à la complexité des enjeux et

“La LCB-FT : un chantier collectif mené avec détermination”.

à la technicité des dispositions s'imposant aux entités assujetties, nous avons souhaité accompagner les commissaires-priseurs et leurs collaborateurs en leur proposant un guide détaillant et formalisant la mise en œuvre quotidienne de leurs obligations y afférent afin qu'ils se les approprient au mieux. Ce guide explique, en effet, les étapes et démarches à effectuer, depuis l'ana-

lyse et la cartographie des risques de blanchiment jusqu'aux actions concrètes à mettre en place au quotidien, en passant par l'adaptation de l'organisation générale en interne.

Le CMV s'est engagé auprès des autorités de contrôle à ce que toutes les maisons de vente aient effectué leur cartographie des risques avant fin 2025, ce dont elles devront justifier auprès de lui, ainsi que de la mise en place de la procédure interne adaptée à toutes les transactions assujetties.

En complément de ce guide, le CMV a mis en place une formation en ligne intégrant l'essentiel de son contenu et dont il valide le suivi dans le cadre de la formation continue obligatoire des commissaires-priseurs.

Concernant la future Autorité européenne anti-blanchiment (AMLA), elle aura une mission avant tout de supervision et de contrôle sur les organes nationaux LCB-FT et de coordination entre autorités nationales. Le CMV ne sera pas en contact direct avec elle,

puisque, depuis 2020, ce sont les Douanes qui assurent le contrôle et la vérification des obligations des commissaires-priseurs en matière de LCB-FT.

Les pouvoirs que la future agence exercera directement sur les autorités nationales LCB-FT – Tracfin, la DNRED, l'OCBC – auront, en revanche, une incidence sur les opérateurs du secteur, d'autant que, dans le « paquet anti-blanchiment » du 31 mai 2024 dont est issue la future agence, et qui entrera en vigueur en juillet 2027, l'accent est mis réso-

Photo : Francesca Avanzinelli



lument sur le secteur du luxe et les maisons de vente aux enchères, qui sont explicitement nommées. La future agence a, entre autres, la mission de faciliter la coopération entre cellules de renseignement financier des différents pays de l'Union, et pourra ainsi permettre de mieux détecter les flux financiers transfrontaliers illicites, ce dont nous nous félicitons.

Vous avez fait de la formation un axe majeur de votre mandat. Quelles en sont les prochaines étapes ?

Face à une nouvelle génération de professionnels appelés à conjuguer expertise rigoureuse, intégrité exemplaire et esprit entrepreneurial, nous avons engagé une refonte pédagogique de grande ampleur. Cette transformation vise un objectif clair : former des commissaires-priseurs capables d'exceller dans un métier en profonde mutation – à la croisée du droit, de l'art et du patrimoine, de l'économie et de la technologie. Concrètement, cette ambition s'incarne dans la nouvelle certification RNCP de niveau 7 (équivalent bac +5), reconnaissance officielle du haut niveau d'expertise et de professionnalisation de nos diplômés. Elle s'inscrit dans la perspective de l'officialisation du titre de commissaire-priseur prévue pour juillet 2026, moment fondateur pour la profession. L'étape décisive sera la création de l'Institut national des commissaires-priseurs : un véritable pôle d'excellence et d'innovation dédié à la formation initiale et continue. Cet Institut ne sera pas seulement un centre de formation : il sera le moteur de projection de la profession vers l'avenir, un laboratoire d'expérimentation, un outil de prospection des marchés futurs, un levier d'attractivité économique et financière, et un vecteur de promotion et de rayonnement de la profession en France comme à l'international. Avec cette nouvelle formation permettant d'obtenir le titre professionnel de commissaire-priseur, nous souhaiterions pouvoir faire de l'exception française un label d'excellence exportable, capable de faire briller la profession au-delà de nos frontières et de positionner nos élèves comme références sur les marchés internationaux. En distinguant clairement nos missions de formation de nos fonctions de régulation, cet Institut, dont la mise en place suppose encore d'approfondir nos travaux et réflexions au regard de cette ambition, ouvrira un nouvel âge pour la profession – celui de l'agilité, de la spécialisation et de la vision stratégique. Pour donner corps à cette ambition, nous renforçons nos alliances avec l'École du Louvre (1ère école euro-

péenne et française) et l'ESCP Business School (2ème école au classement des meilleures écoles françaises en 2025, et 5ème au niveau européen), nos partenaires historiques, que nous avons eu le plaisir de renouveler après une large mise en concurrence, et dont les synergies entre culture, expertise et entrepreneuriat constituent un socle d'excellence. Grâce à ces collaborations, nos étudiants bénéficient d'un accès privilégié au C2RMF, aux collections nationales et au Mobilier national, aux côtés des meilleurs spécialistes du secteur. Nous avons également noué de nouveaux partenariats structurants, notamment avec l'Institut national de gemmologie, ouvrant à deux certifications professionnelles – en pierres de couleur, diamant et matières organiques.

Ces ouvertures traduisent une orientation assumée : mieux spécialiser les futurs commissaires-priseurs pour leur permettre d'explorer de nouvelles potentialités de croissance, d'investissement et d'influence sur des marchés en mutation rapide. Enfin, nous faisons le choix résolu du numérique et de l'intelligence artificielle. Grâce à l'appui de l'ESCP, nos étudiants sont formés à la stratégie digitale, à la création de contenu et à la maîtrise des outils d'IA, désormais essentiels à l'analyse et à la valorisation des œuvres. Ces innovations, conjuguées à une offre de formation continue ambitieuse, font de la formation non seulement un vecteur d'excellence, mais aussi un moteur d'avenir et de compétitivité pour toute la profession. Notre conviction est simple : préparer les commissaires-priseurs de demain, c'est préparer la profession à rayonner durablement dans un monde en pleine transformation.

Dans votre procès-verbal du 27 février 2025, vous évoquez un ajustement des diplômes requis à un Master 1 en droit et/ou en histoire de l'art, la refonte des épreuves d'admissibilité et d'admission, ainsi que l'introduction d'un entretien oral pour l'examen d'accès, dans la perspective d'une formation redéfinie d'ici 2026. Confirmez-vous cette orientation vers un niveau Master 1 pour l'accès à la formation des commissaires-priseurs dès 2026 ?

Pour l'instant, le projet de rehausser le niveau de sélection des élèves reste à l'état de réflexion. Il s'agit d'une véritable volonté de notre part d'élever les critères de recrutement afin d'assurer un meilleur niveau global des promotions

futures. Cependant, cette réflexion est actuellement mise en attente, car elle est étroitement liée aux discussions parallèles menées sur les conditions de financement. En effet, toute évolution des dispositifs de financement – qu'il s'agisse des bourses, du coût de la formation ou des aides disponibles – aurait nécessairement un impact sur le mode et le niveau de sélection des candidats. Nous souhaitons donc, avant d'aller

“ L'accueil des jeunes dans une profession est une responsabilité collective ”.

plus loin, disposer d'une vision claire et stabilisée des paramètres budgétaires, afin de garantir une cohérence entre nos ambitions académiques et nos capacités de financement.

Après le Brexit, Paris et Londres continuent de se comparer. Quelle est, selon vous, la position réaliste de la France à l'horizon 2026 ?

À la différence de Paris, dont le marché demeure essentiellement alimenté par un approvisionnement national, la spécificité de Londres est d'être une plaque tournante et d'attirer un très grand nombre de vendeurs et d'investisseurs étrangers. Sa vitalité repose largement sur l'importance des flux d'importation et d'exportation d'œuvres. Rappelons en outre que Londres n'est pas soumise aux dispositions européennes en matière d'importation des biens culturels et échappe aux tarifs « aggravés » côté américain. Alors qu'en 2024, Londres (18 %) est remontée à la 2ème place sur le marché mondial de l'art, devant la Chine (15 %), après les États-Unis (43 %), la France se maintient à la 4ème place, avec 7 % de part de marché. Sur le marché de l'art, la France représente moins de la moitié de la part de marché de Londres, tout en représentant à elle seule la moitié de la part de l'Union européenne. D'où l'importance, au niveau européen, de mettre en place des politiques capables de dynamiser l'activité au sein de l'UE, qui pourraient bénéficier directement à la place de Paris. Paris a justement bénéficié de la transposition française de la directive « taux » et de son taux de TVA de 5,5 % sur les œuvres d'art, le plus bas de l'UE. Elle pourrait ainsi devenir le point d'entrée au sein de l'UE pour les œuvres en provenance de pays extra-européens, place occupée par Londres avant



Photo : CMV

le Brexit grâce à son taux de TVA à 5 %. Depuis le Brexit, Londres doit s'acquitter de frais supplémentaires pour la réexportation des œuvres vers un autre pays européen. Au-delà de ces considérations, la dynamique entre les deux villes a tendance à se rééquilibrer en faveur de Paris, et ce rééquilibrage pourrait se confirmer à l'horizon 2026. Aujourd'hui, un quart de siècle après la réforme de 2000 et l'établissement des plus grandes maisons anglo-saxonnes en France – récemment suivies de Bonhams –, après les difficultés de ces dernières à la suite du Brexit, il semble qu'il faille penser les rapports entre Londres et Paris davantage en termes de complémentarité que de rivalité. Ainsi, par exemple, en cohérence avec le rôle historique de la capitale française dans l'art surréaliste, la maison Bonhams a choisi Paris pour ses ventes d'art surréaliste. C'est le cas également de Sotheby's, qui a pu rapatrier à Paris certaines de ses ventes les plus importantes en termes d'art moderne et contemporain, toujours en cohérence avec la place que Paris a longtemps occupée en la matière... Tout récemment, le cas de la collection Pix, dont une partie sera mise aux enchères par la maison Ader au profit de l'Ashmolean Museum et de l'Uppingham School Foundation afin de les aider à s'acquitter des frais de succession auxquels ils sont soumis pour cause de Brexit, illustre à sa manière, et de façon relativement ironique, cet effet de rééquilibrage. La maison Ader a souligné à cet égard que la réglementation anglaise, beaucoup plus contraignante encore que la réglementation européenne, n'aurait pas permis la vente de certains objets en ivoire de la collection !

Quels sont, selon vous, les trois chantiers majeurs à horizon 2026 ?

2026 marquera la séparation effective des commissaires-priseurs d'avec les commissaires de justice (fin des commissaires-priseurs judiciaires) et l'affirmation pleine et entière de la profession, qui se réapproprie l'usage du titre de commissaire-priseur qu'elle avait perdu en 2000 et qui lui revient en propre. Cette affirmation nouvelle place le commissaire-priseur comme professionnel incontournable des ventes volontaires aux enchères, un spécialiste de l'objet, dont les obligations déontologiques, notamment en matière de provenance, représentent des atouts à la fois pour la compétitivité du secteur et pour la confiance des acteurs du marché, deux aspects intimement complémentaires. La qualité de tiers de confiance du professionnel jouera en faveur de la compétitivité des maisons de vente à condition, cependant, que les obligations liées à garantir celle-ci ne pèsent pas de façon disproportionnée sur l'activité elle-même par des charges et procédures trop lourdes pour les professionnels. Cette confiance, qui est à la fois un acquis et une conquête, doit pouvoir s'appuyer sur des outils appropriés. Ainsi, nous voulons accompagner les professionnels dans la démarche de numérisation du livre de police, qui est une obligation réglementaire depuis 2020 et qui permettra d'assurer une meilleure traçabilité des biens, en conformité avec la norme ISO 14641-1 sur l'archivage numérique. Concernant la recherche de provenance, qui est un impératif de plus en plus général tout en apparaissant souvent comme un objectif inatteignable – car, en effet, jusqu'où remonter ? –, nous avons pour ambition de préciser les obligations déon-

tologiques s'y rapportant, en les transformant en règles professionnelles directement applicables et objectivables, pour guider au mieux les professionnels qui pourront ainsi prouver leur bonne foi en s'y conformant. Enfin, le CMV considère essentiel de se rapprocher des instances européennes dans le cadre de la déclinaison des objectifs de la « boussole pour la compétitivité », adoptée en début d'année par la Commission européenne et qui définit son plan stratégique pour les cinq prochaines années : celle-ci prévoit en effet à la fois une simplification réglementaire et une réduction de la charge administrative des entreprises, et des PME en particulier (-35 %), mais aussi la diffusion des technologies de rupture au sein de ces dernières. Ces objectifs sont pertinents et doivent avoir des résultats concrets pour le secteur des ventes aux enchères.

Pour conclure, un souvenir personnel ?

J'aurais aimé être commissaire-priseur. C'est à cette profession que je me destinais, je dois vous confesser, lorsqu'à vingt ans, j'ai commencé des études de droit et d'histoire de l'art à l'université de Nanterre. C'était mon désir le plus absolu que de travailler autour de l'objet et en lien avec l'art et l'histoire de l'art, dont j'ai toujours été, dès le plus jeune âge, un grand fervent. Mais je dois avouer que, m'étant marié très jeune, les conditions matérielles réservées aux élèves commissaires-priseurs me paraissaient – ainsi qu'à mon épouse... – bien dures. Rappelons, en effet, qu'à l'époque, les stages n'étaient pas rémunérés ! Je ne peux que saluer l'acquis formidable, obtenu, il faut le dire, grâce à la mobilisation du SYMEV, que représente la rémunération, aujourd'hui, des élèves stagiaires commissaires-priseurs ! J'ai donc poursuivi le droit seul tout au long d'une carrière qui m'a passionné, d'abord comme jeune conseil juridique en tant que stagiaire salarié, puis comme avocat... avant d'être désigné à la présidence du CMV. Comme quoi, l'accueil des jeunes dans une profession est une responsabilité collective ! Par ailleurs, ma dernière émotion en salle des ventes, si je dois vous la confier, est, sans hésiter, l'acquisition, dans une étude de province, de deux grandes statues de sphinges en pierre, figurant, pour l'une, Madame du Barry, pour l'autre, Madame de Pompadour, qui désormais, conformément à la puissance protectrice de ces créatures fabuleuses, veillent sur notre propriété de Bois-Hérault, en Normandie !