



Immeuble Morning, 4, rue Royale 75008 Paris
Tél (+33) 1 53 45 85 45
E-mail: info@conseilmaisonsdevente.fr

PROGRAMME FORMATION INITIALE 1^{ère} année et 2^{ème} année

OBJECTIF DE LA FORMATION :

Cette formation professionnelle permet d'être habilité à diriger des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques à titre principal.

PARTENAIRES

La collaboration avec l'Ecole du Louvre permet de répondre aux besoins d'approfondissement des connaissances pratiques en histoire de l'art ;

La collaboration avec l'ESCP, grande école de management, permet d'approfondir les connaissances juridiques, de management/communication/numérique et de gestion.

L'Ecole 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.

PRE-REQUIS

Avoir réussi l'examen d'accès

DUREE

Présentation : enseignement théorique et pratique d'une durée de 5 semaines par an, pendant 2 années, dispensé en complément des deux années de stage, dans une maison de ventes - et, dans la limite de six mois, chez un commissaire de justice, un courtier de marchandises assermenté, un notaire, un administrateur judiciaire ou un mandataire judiciaire

PROGRAMMATION

L'Ecole 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
- Une semaine en mars
- Une semaine en mai
- Une semaine en juillet

I- TECHNIQUES D'INVENTAIRE : ECOLE DU LOUVRE

PUBLIC

Elèves commissaires-priseurs en 1^{ère} et 2^{ème} année. Les cours sont communs.
Chaque promotion suit sur deux années les thématiques de l'année A et de l'année B.

PROGRAMME FORMATION INITIALE 1^{ère} année et 2^{ème} année

OBJECTIFS

Evaluer et conserver les biens meubles corporels et incorporels
Préparer et promouvoir les ventes volontaires aux enchères publiques

OBJECTIFS SPECIFIQUES

Expertiser des biens meubles en s'appuyant sur ses connaissances et son analyse ou celles d'un expert afin de déterminer leur authenticité et de rédiger un descriptif et/ou une prisée.

Estimer le prix des biens meubles grâce à l'expertise réalisée en amont et à la connaissance du marché afin d'informer le propriétaire sur les qualités et valeurs du bien.

Acquérir des techniques de manipulation, d'observation et d'analyse des objets en vue de les authentifier et définir une estimation pour une vente publique

Réaliser une description détaillée et une estimation du prix pour chacun des objets, en reprenant le formalisme attendu lors d'un dépôt d'objets ou de l'établissement d'une fiche catalogue

COMPETENCES VISEES (référentiel RNCP CP):

C1.1. Expertiser des biens meubles en s'appuyant sur ses connaissances et son analyse ou celles d'un expert afin de déterminer leur authenticité et de rédiger un descriptif et/ou une prisée.

C1.2. Estimer le prix des biens meubles grâce à l'expertise réalisée en amont et à la connaissance du marché afin d'informer le propriétaire sur les qualités et valeurs du bien.

C1.3. Conseiller le client sur l'opportunité et les modalités de vente de son bien de gré-à-gré ou aux enchères publiques, en s'appuyant sur sa connaissance du marché et la réglementation professionnelle afin de proposer un contrat de vente.

C1.4. Contractualiser le mandat de vente avec le client-vendeur en formalisant les obligations juridiques des parties afin de sécuriser la relation avec le client- vendeur.

C1.5. Rédiger un dépôt d'objet remis au client-vendeur en s'appuyant sur sa désignation et/ou expertise afin de documenter l'état initial du bien et ses conditions substantielles.

C1.6. Assurer la protection des objets dans le cadre de leur transport, exposition et stockage par l'application de techniques et l'utilisation de matériels adaptés afin de respecter leur état de conservation initial.

C2.1. Sélectionner les objets et les modalités de la vente volontaire (présentielle ou en ligne) en fonction des caractéristiques des biens et du public cible afin de garantir le succès de la vente.

C2.2. Préparer la vente en s'assurant du respect de la réglementation afin de garantir le bon déroulement de la vente volontaire aux enchères publiques.

PREPARATION AUX EPREUVES DE L'EXAMEN D'APTITUDE (REFERENTIEL RNCP CP) :

E1 : Epreuve « tour de salle » - estimation et identification des objets + soutenance orale

À partir de 20 objets physiques qui seront mis à disposition du candidat au sein d'une salle, il réalisera par écrit : une description détaillée et une estimation du prix pour chacun des objets, en reprenant le formalisme attendu lors d'un dépôt d'objets ou de l'établissement d'une fiche catalogue.

PROGRAMME FORMATION INITIALE 1^{ère} année et 2^{ème} année

E2 : Questionnaire à visée professionnelle de réglementation et de déontologie professionnelle + soutenance orale complémentaire :

Le candidat répond à une série de questions portant sur sa maîtrise professionnelle du cadre législatif et réglementaire en vigueur, de la déontologie relative aux ventes volontaires, des documents administratifs à recueillir dans le cadre d'une vente et des informations à sécuriser (administratives, logistiques et fiscales) pour clôturer une vente. Une soutenance orale avec le jury permet au candidat de détailler les réponses aux questions. Les évaluateurs peuvent approfondir certains sujets ou ouvrir sur les compétences qui ne seraient pas évaluées à travers les questions posées.

E3 : Mise en situation professionnelle reconstituée « Organisation et direction d'une vente volontaire aux enchères publiques » :

Le candidat tire au sort une liste de 10 objets, accompagnés de fiches d'expertise. A partir de cette liste, le candidat prépare une scénographie de vente, un descriptif oral valorisant les objets et décrit les modalités d'organisation et de direction de la vente aux enchères. Le jury d'évaluation lui posera des questions relatives à la tenue d'une vente (de l'organisation, en passant par le déroulement, jusqu'à la clôture

METHODE PEDAGOGIQUE APPLIQUEE

- 1- **Présentation théorique (3h) :**
 - contexte historique de production,
 - rappel historique des techniques de fabrication,
 - rappel historique des matériaux utilisés,
 - présentation des faisceaux d'indices objectifs à l'expertise et à la datation des oeuvres d'art.

MODALITE : Cours magistral en grand groupe, en amphithéâtre à l'Ecole du Louvre

- 2- **Exercices pratiques (2h) :**
 - Exercice de rédaction de fiches en concertation au sein d'un petit groupe (mise en application des faisceaux d'indices objectifs à l'expertise et à la datation des oeuvres d'art, petits cas pratiques oraux, reconnaissance de matériaux, de support, de technique, méthodologie de fiche, évaluation du marché, révision chronologique des œuvres),
 - Restitution orale et argumentation devant le groupe,
 - Corrections, : apport de connaissances et de méthodologie.

Modalité : Travaux pratiques dans un musée (Petit Palais, MAD...) ou une institution (archives nationales, Mobilier national...), dans la spécialité étudiée, en petit groupe (8 à 15 maximum)

- 3- **Tour des salle (3h) :**

- Mise en pratique des connaissances et de la méthodologie du tour de salle lors d'un tour de salle à réaliser dans les conditions de l'examen (1h30)
- Corrections, apport de connaissances et de méthodologie (1h30), par groupe de niveau selon l'année (1^{ère} année et 2^{ème} année)

Modalité : rédaction individuelle de fiches dans les conditions de l'examen, à Drouot



Immeuble Morning, 4, rue Royale 75008 Paris
Tél (+33) 1 53 45 85 45
E-mail: info@conseilmaisonsdevente.fr

PROGRAMME FORMATION INITIALE 1^{ère} année et 2^{ème} année

EVALUATION

Outils d'évaluation

Questions orales
Rédaction de fiches et correction orale
Tour de salle
QCM

CRITERES D'EVALUATION

Authentification
Formalisme de rédaction respecté
Estimation (fourchette de prix- prix pratiqués sur le marché des ventes aux enchères - référence à des ventes récentes)
Utilisation des outils de mesure et d'observation
Manipulation des objets
Lexique
Respect du temps imparti
Méthodologie
Connaissances historiques

SITES

CM : Ecole du Louvre
TP : Musées (Musée des arts décoratifs, Musée de la légion d'honneur, Musée de l'homme,

NOMBRE TOTAL D'HEURES : 140 h

ANNEE A - Thématiques

Monnaies et médailles. Approche méthodologique : histoire, art et technique
Béatrice Coullaré, responsable de conservation, Direction des Patrimoines, Monnaie de Paris

Autographes, manuscrits...

Mathilde Lalin-Leprevost, Expert en autographes et manuscrits

Initiation à la phaléristique : une histoire des ordres et des distinctions

Tom Dutheil, conservateur adjoint du musée de la Légion d'Honneur

L'horlogerie

Françoise Collanges, historienne de l'horlogerie

Photographie

Marie-Eve Bouillon

Lustrerie et Bronze

Emmanuelle Federspiel, inspectrice des collections, adjointe à la cheffe de service, Mobilier national

L'orfèvrerie XIXe



Immeuble Morning, 4, rue Royale 75008 Paris
Tél (+33) 1 53 45 85 45
E-mail: info@conseilmaisonsdevente.fr

Florian Doux

PROGRAMME FORMATION INITIALE 1^{ère} année et 2^{ème} année

Bijoux :

Annabelle Cukierman, expert en joaillerie, horlogerie et orfèvrerie, Professeur à l'université GIC Gemological Institute of China, ancien professeur à l'ING Institut National de Gemmologie, Paris

Jouets et poupées

Jean-Philippe Lelièvre, commissaire-priseur

Cadres

Cristina Arlian musée du Louvre

Typologie et style de mobilier (1600-1914)

Renaud Serrette, inspecteur des collections, Mobilier national

Mobilier 1815-1900

Renaud Serrette, inspecteur des collections, Mobilier national

ANNEE B- Thématiques

Uniformes et équipements militaires

Jordan Gaspin, chargé des collections 1871-1942 au sein du département contemporain, musée de l'Armée

Laurent Charbonneau, chargé des collections 1942-2000 au sein du département contemporain, musée de l'Armée

Initiation à la céramique et aux objets de lettrés de Chine et du Japon

. Alice Jossaume, expert en objets d'art d'Extrême Orient au Syndicat Français des Experts

Professionnels en OEuvres d'Art

et Objets de Collection (SFEP), Cabinet Portier

Camille Despré, Cabinet Portier

Faïences françaises XVIIe et XVIIIe siècles

Anaïs Boucher, conservatrice du patrimoine, responsable des faïences du XVIIe au XIXe siècle, Sèvres, Cité de la Céramique

Arts d'Afrique

Manuel Valentin, maître de conférences HC, responsable scientifique des collections d'anthropologie culturelle, musée de l'Homme

Instruments de musique

Par Christine Laloue, conservatrice du patrimoine, musée de la Musique, Cité de la Musique – Philharmonie de Paris

Porcelaines Vincennes et Sèvres

Viviane Mesqui, conservatrice du patrimoine, chargée des collections de porcelaine, faïence fine et verre européens du XVIIIe siècle, Sèvres, Musée national de Céramique/Cité de la céramique



Immeuble Morning, 4, rue Royale 75008 Paris
Tél (+33) 1 53 45 85 45
E-mail: info@conseilmaisonsdevente.fr

PROGRAMME FORMATION INITIALE 1^{ère} année et 2^{ème} année

Bande dessinée

Florian Bourguet, expert en BD

Design

Lucile Montagne, inspectrice des collections, Mobilier national

Estampe

Joëlle Raineau-Lehuédé, collaboratrice scientifique, Arts graphiques, Petit Palais, Musée des Beaux-Arts de la Ville de Paris

Sculpture

Aude Chevalier, attachée de conservation, collection des sculptures, Musée Rodin

La scène française des années 1960 aux années 1990

Bernard Blistène, directeur honoraire du Musée national d'art moderne-Centre Pompidou, président du programme du Ministère de la culture « Mondes nouveaux »

DESCRIPTION DU COURS

Ce cours d'initiation a pour objectif une meilleure compréhension du rôle du livre et de l'imprimé dans la production des arts visuels au XX^e siècle. Il s'agira de comprendre comment le livre est devenu en quelques décennies un médium artistique à part entière, aux côtés de la peinture, de la sculpture, puis de nouveaux formats comme la photographie, la vidéo ou la performance. Nouvelle conception expérimentale, révolutionnaire, industrielle ou conceptuelle de l'imprimé, le livre d'artiste au sens contemporain du terme se distingue fortement de la bibliophilie et, en particulier, des livres illustrés dits de « dialogue », entre un peintre et un poète.

FORMATEUR : Victor Guégan, responsable de la collection des livres d'artistes, Bibliothèque Kandinsky, Musée national d'art moderne – Centre de création industrielle

II GESTION- MANAGEMENT-COMMUNICATION : ESCP

PUBLIC

Les cours sont délivrés selon une approche progressive des apprentissages. En 1^{ère} année, les élèves suivent les cours de 1^{ère} année, s'ils réussissent les tests intermédiaires, ils peuvent suivre les cours de la 2^{ème} année. Les cours de 1^{ère} année et les cours de 2^{ème} année préparent à l'examen final.

Les enseignements délivrés lors sont complémentaires de la formation délivrée lors du stage.

OBJECTIFS :

Assurer la gestion et le développement d'une maison de vente volontaire



Immeuble Morning, 4, rue Royale 75008 Paris
Tél : (+33) 1 53 45 85 45
E-mail : info@conseilmaisonsdevente.fr

PROGRAMME FORMATION INITIALE 1^{ère} année et 2^{ème} année

Organiser et diriger les ventes volontaires aux enchères publiques

COMPETENCES VISEES :

C3.2. Accueillir le public en tenant compte des éventuelles situations de handicap des clients afin d'assurer la sécurité des personnes et des biens.

C4.1. Gérer ou participer à la gestion administrative, juridique et financière d'une structure dans le respect du cadre réglementaire et législatif afin d'assurer la continuité de l'activité.

C4.2. Animer son équipe en la motivant, en développant un esprit d'équipe, en anticipant et en gérant les conflits de personnes, en accompagnant leur parcours professionnel, notamment pour les personnes en situation de handicap, afin d'impliquer les collaborateurs dans le développement de l'entreprise

C4.3. Réaliser des actions de prospection commerciale et/ou de fidélisation de son portefeuille client, en s'appuyant le cas échéant sur un CRM, afin de développer ou d'entretenir son réseau clients (vendeurs et acheteurs) et son offre de service.

C4.4. Définir et mettre en œuvre une stratégie commerciale adaptée aux tendances du marché par le biais d'actions de communication et de marketing sur les ventes afin de développer l'activité de la structure.

C4.5. Mettre en place des dispositifs d'information adaptés aux différentes typologies de ventes et de clientèle afin d'assurer la bonne compréhension des règles relatives aux ventes volontaires et d'optimiser la gestion de la relation client.

PREPARATION A L'EPREUVE DE REDACTION DU PROJET PROFESSIONNEL INDIVIDUEL DE L'EXAMEN D'APTITUDE (REFERENTIEL RNCP CP) :

E4 : Dossier professionnel « Mon projet de développement d'une maison de vente » :

En s'appuyant sur son expérience en stage, le candidat rédigera un projet de création ou de développement d'une maison de vente qui détaillera : le positionnement et le fonctionnement de la MDV tant sur le plan organisationnel que managérial et commercial. Il définira son projet de stratégie commerciale afin de développer l'activité de la structure.

Nombre d'heures : 35 h en 1^{ère} année et 35 h en 2^{ème} année

Modalité : Présentiel, ESCP (site de Montparnasse et site de Champerret)

EVALUATION :

1^{ère} ANNEE

Bilan des connaissances acquises sous la forme d'un QCM (mars-mai)

Tests intermédiaires (octobre) sous la forme d'oraux (voir descriptif de cette épreuve en annexe)

2^{ème} ANNEE

Bilan des connaissances acquises sous la forme d'un QCM (mars-mai)

Epreuve E4 de l'examen d'aptitude à la profession de commissaire-priseur (voir descriptif de cette épreuve en annexe)

A- GESTION- MANAGEMENT – COMMUNICATION PREMIERE ANNEE

FISCALITE TVA -PRINCIPES GENERAUX

OBJECTIF: Assurer la gestion et le développement d'une maison de vente volontaire

COMPETENCES VISEES :

C4.1. Gérer ou participer à la gestion administrative, juridique et financière d'une structure dans le respect du cadre règlementaire et législatif afin d'assurer la continuité de l'activité.

OBJECTIF DU MODULE :

A l'issue du module, le participant est capable de :

- Identifier le régime de TVA applicable à une vente aux enchères, selon :
 - o La qualité du vendeur (particulier, professionnel soumis au régime de la marge, professionnel assujetti au régime général) ;
 - o La qualité de l'acheteur (idem) ;
 - o La localisation du domicile du vendeur et de l'acheteur.
- Connaître les possibilités d'option entre les deux régimes de TVA applicable (régime de la marge et régime général) et leurs intérêts respectifs selon la qualité de l'acheteur ou du vendeur.
- Maîtriser le formalisme applicable aux bordereaux vendeurs et aux bordereaux d'adjudication du point de vue de la TVA.

Durée : 2h30

Rappel des principes théoriques – Application à la profession des étudiants – Retour d'expérience du professionnel – Cas pratiques (analyse de bordereaux vendeur et d'adjudication dans les différents cas pouvant se présenter).

CONTENU :

Rappel des principes théoriques – Application à la profession des étudiants – Retour d'expérience du professionnel – Cas pratiques (analyse de bordereaux vendeur et d'adjudication dans les différents cas pouvant se présenter).

1. Un préalable : l'OVV est un négociant !
2. Retour sur les principes généraux de la TVA
 - 2.1 Le mécanisme du régime général de TVA
 - 2.1.1 La neutralité de la TVA
 - 2.1.2 La TVA d'amont ou TVA récupérable
 - 2.1.3 La TVA d'aval ou TVA collectée
 - 2.1.4 La TVA à payer

2.2 Les caractéristiques de la TVA

2.2.1 Les personnes assujettis

2.2.2 Les opérations imposables

2.2.3 L'assiette ou la base d'imposition

2.2.4 Le fait générateur et l'exigibilité

- Pour les livraisons de biens
- Pour les prestations de services

2.2.5 Les taux

2.2.6 Les modalités de paiement

2.3 Le régime général et le régime de la marge

2.3.1 Champs d'application respectifs du régime général et du régime de la marge

- Régime général : Biens neufs et prestations
- Régime de la marge : Biens d'occasion, oeuvres d'art, objets de collection, antiquités

2.3.2 Comparaison des deux régimes

2.3.3 Option entre les deux régimes

2.3.4 Le formalisme respectif entre les deux régimes

3 Application des principes généraux aux OVV

3.1 Au plan juridique : un mandataire

3.2 Au plan fiscal (TVA)

- Intermédiaire transparents
- Intermédiaire opaque
- L'OVV est un négociant !

4 Application aux OVV : les ventes internes

4.1 Application des principes

- Le vendeur est un particulier
- Le vendeur est un professionnel

4.2 Formalisme

- Principes
- Le vendeur est un particulier
- Le vendeur est un professionnel soumis au régime de la marge



Immeuble Morning, 4, rue Royale 75008 Paris
Tél (+33) 1 53 45 85 45
E-mail: info@conseilmaisonsdevente.fr

PROGRAMME FORMATION INITIALE 1^{ère} année et 2^{ème} année

- Le vendeur est un professionnel soumis au régime général

4.3 Exemples

5 Application aux OVV : les ventes intracommunautaires

5.1 Rappel des principes : TVA et Union européenne

5.1.1 En cas d'application du régime général de TVA : Principes et formalisme

- Livraison intracommunautaire

- Acquisition intracommunautaire

5.1.2 En cas d'application du régime de la marge : Principes et formalisme

- Livraison intracommunautaire

- Acquisition intracommunautaire

5.2 Exemples

6 Application aux OVV : les ventes extracommunautaires

6.1 Rappel des principes : TVA et et commerce hors Union européenne

- Importation

- Exportation

6.2 Exemples

FORMATEUR :

Pierre Beauvillard

EVALUATION

QCM oraux

Questions/réponses

COMPTABILITE

OBJECTIF: Assurer la gestion et le développement d'une maison de vente volontaire

C4.1. Gérer ou participer à la gestion administrative, juridique et financière d'une structure dans le respect du cadre réglementaire et législatif afin d'assurer la continuité de l'activité.

OBJECTIFS DU MODULE :

Ce module d'une durée de 6h a pour objectif de présenter aux participants les principaux états financiers et plus largement d'expliquer la formation des résultats comptables qui sont à l'origine de la mesure de la performance financière d'une OVV. Ce module est délibérément orienté vers l'acquisition de connaissances financières afin que les participants puissent dialoguer efficacement avec leurs services comptables et/ou leur expert-comptable, leurs banquiers et autres parties prenantes. A l'issue de ce module, les participants doivent être capables de comprendre la traduction



Immeuble Morning, 4, rue Royale 75008 Paris
Tél (+33) 1 53 45 85 45
E-mail: info@conseilmaisonsdevente.fr

PROGRAMME FORMATION INITIALE 1^{ère} année et 2^{ème} année

financière de leurs décisions opérationnelles et d'élaborer la partie financière d'un business plan, notamment en cas de création d'une nouvelle structure.

METHODES PEDAGOGIQUES :

Présentation des concepts par l'animateur, illustrations des concepts présentés par des cas pratiques, échanges et réponses aux questions des participants.

CONTENU

1. L'information financière et ses qualités
2. Notion de référentiels comptables : Français et IFRS
3. Présentation des états financiers dans ces deux référentiels.
4. Présentation et signification des états financiers : bilan, compte de résultat et tableaux de flux
5. Rappel du modèle comptable de la partie double avec cas de création d'une OVV
6. Notion de groupe : intérêt, notion de contrôle, périmètre de consolidation et méthodes
7. Cas Christie Group : interprétation du bilan, compte de résultat et tableaux de flux

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES ET / OU DOCUMENTAIRES :

« Comptabilité financière : approche IFRS et approche française » Collectifs d'auteurs J-Y Eglem, P. Delvaile C Bonnier et all, Gualino éditeur, Lextenso éditions, Paris 2010.

Durée : 6h

Formateur : Carole Bonnier

MARKETING ET COMMUNICATION

OBJECTIF : Organiser et diriger les ventes volontaires aux enchères publiques

Compétence(s) visée(s) :

C4.3. Réaliser des actions de prospection commerciale et/ou de fidélisation de son portefeuille client, en s'appuyant le cas échéant sur un CRM, afin de développer ou d'entretenir son réseau clients (vendeurs et acheteurs) et son offre de service.

C4.4. Définir et mettre en œuvre une stratégie commerciale adaptée aux tendances du marché par le biais d'actions de communication et de marketing sur les ventes afin de développer l'activité de la structure.

OBJECTIFS DU MODULE :

A l'issue du module, le participant est capable de :

PROGRAMME FORMATION INITIALE 1^{ère} année et 2^{ème} année

- Définir les enjeux et les étapes de la démarche marketing appliquée au métier de commissaire-priseur

- Acquérir une méthode pour renforcer sa communication auprès de publics différents
- Structurer un plan de communication global dans le respect d'un calendrier et d'un budget

METHODES PEDAGOGIQUES :

Apport de connaissances méthodologiques et d'outils pratiques.

Échanges et réflexion en commun autour de situations et documents concrets (en particulier, catalogues et sites des maisons de ventes aux enchères)

CONTENU

De la stratégie à la « mise en marché »: démarche marketing – plan marketing et plan de communication : objectifs, cibles et positionnement, calendrier, budget, indicateurs d'efficacité – panorama des outils et actions de communication, comment choisir les plus pertinents.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES ET / OU DOCUMENTAIRES :

ADARY A., MAS C., WESTPHALEN M.-H., Communicator, 9e éd., Dunod, Paris, 2020

BAYNAST (de) A., LENDREVIE J., LEVY J., Mercator, 13e éd., Dunod, Paris, 2021

JÉZÉQUEL B., GÉRARD P., La Boîte à outils du responsable communication, 4e éd., Dunod, Paris, 2019

Durée : 6h

Formateur : Marketing et communication

LA CREATION D'ENTREPRISE & STRUCTURES JURIDIQUES DE LA PROFESSION

OBJECTIF : Assurer la gestion et le développement d'une maison de vente volontaire

COMPETENCE (S) VISEE(S) : C4.1. Gérer ou participer à la gestion administrative, juridique et financière d'une structure dans le respect du cadre règlementaire et législatif afin d'assurer la continuité de l'activité

CONTENU

I. Choix de la structure juridique

1.1. Création d'une entreprise individuelle

1.1.1. Statut juridique de l'entrepreneur individuel

1.1.2. Statut social de l'entrepreneur individuel

1.1.3. Statut fiscal de l'entrepreneur individuel

1.2. Création d'une société à responsabilité limitée (SARL) ou d'une société d'exercice libéral à responsabilité limitée (SELARL)

1.2.1. Régime juridique de la SARL/SELARL

1.2.2. Régime fiscal de la SARL/SELARL

1.2.3. Statut social du gérant de SARL/SELARL

1.2.4. Statut fiscal du gérant de SARL/SELARL

1.3. Création d'une société par actions simplifiée (SAS) ou d'une société d'exercice libéral par actions simplifiée (SELAS)

1.3.1. Régime juridique de la SAS/SELAS

1.3.2. Régime fiscal de la SAS/SELAS

1.3.3. Statut social du dirigeant de SAS/SELAS

1.3.4. Statut fiscal du dirigeant de SAS/SELAS

1.4. Création d'une société anonyme (SA) ou d'une société d'exercice libéral à forme anonyme (SELAFA)

1.4.1. Régime juridique de la SA/SELAFA

1.4.2. Régime fiscal de la SA/SELAFA

1.4.3. Statut social du dirigeant de SA/SELAFA

1.4.4. Statut fiscal du dirigeant de SA/SELAFA

II. Financement et aides à la création d'entreprise

2.1. Financement de la création d'entreprise

2.2. Aides au créateur

III. Formalités de constitution

3.1. Règles applicables à l'ensemble des entreprises

6

3.2. Règles spécifiques aux sociétés de droit commun

3.3. Règles spécifiques aux sociétés d'exercice libéral (SEL)

3.4. Fiscalité de la création d'entreprise

IV. Obligations sociales, fiscales et comptables

4.1. Obligations sociales

4.2. Obligations fiscales

4.3. Obligations comptables

V. Embauche de salariés



Immeuble Morning, 4, rue Royale 75008 Paris
Tél : (+33) 1 53 45 85 45
E-mail : info@conseilmaisonsdevente.fr

PROGRAMME FORMATION INITIALE 1^{ère} année et 2^{ème} année

5.1. Choix du contrat de travail

5.2. Aides à l'embauche et à l'emploi

5.3. Formalités liées à l'embauche

Formateur : Grégory Gance

Durée : 2h

LA RESPONSABILITE SOCIALE DES ENTREPRISES (RSE)

OBJECTIF :

Assurer la gestion et le développement d'une maison de ventes volontaires
Organiser et diriger les ventes volontaires aux enchères publiques

COMPETENCES VISEES :

C3.2. Accueillir le public en tenant compte des éventuelles situations de handicap des clients afin d'assurer la sécurité des personnes et des biens.

OBJECTIFS DU MODULE :

A l'issue du module, le participant est capable de :

- Comprendre le périmètre et les enjeux liés à la RSE aujourd'hui
- Identifier les principaux points critiques
- S'approprier les enjeux de la RSE à sa propre pratique professionnelle

METHODES PEDAGOGIQUES :

La séance combine connaissances théoriques, repères législatifs, et discussions d'exemples concrets

CONTENU

L'origine et le périmètre de la RSE

Atouts et limites

D'une approche de la conformité à une vision stratégique

Les enjeux pour le commissaire-priseur

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES ET / OU DOCUMENTAIRES :

Olivier DELBARD : Pour une entreprise responsable – comment concilier profits et développement durable ?, Le Cavalier Bleu, 2009.

Jean-Pascal GOND & Jacques IGALENS, La responsabilité sociale de l'entreprise, Que sais-je ? , 2020 (7e édition).

Formateur : Olivier Delbard



Immeuble Morning, 4, rue Royale 75008 Paris
Tél (+33) 1 53 45 85 45
E-mail: info@conseilmaisonsdevente.fr

PROGRAMME FORMATION INITIALE 1^{ère} année et 2^{ème} année

MARCHE DES VENTES AUX ENCHERES EN FRANCE ET DANS LE MONDE

OBJECTIF : Assurer la gestion et le développement d'une maison de ventes

volontaires

COMPETENCE VISEE : C4.4. Définir et mettre en œuvre une stratégie commerciale adaptée aux tendances du marché par le biais d'actions de communication et de marketing sur les ventes afin de développer l'activité de la structure.

OBJECTIFS DU MODULE :

A l'issue du module, le participant est capable de : décrire les grandes tendances du marché, et il a eu accès à quelques notions mises en avant par les économistes afin d'éclairer le jeu des acteurs et la formation des prix

METHODES PEDAGOGIQUES :

Présentation d'un PPT pour visualiser les éléments présentés. Exemples concrets de prix.

CONTENU

- PANORAMA GENERAL DU MARCHE
- ACTEURS ET FORMES DE LA CONCURRENCE
- MONDIALISATION ET FOIRES
- DETERMINANTS DES PRIX

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES ET / OU DOCUMENTAIRES :

Clare McAndrew, rapport TEFAF 2021
Benhamou F., L'économie de la culture, La Découverte
Moureau N. et Sagot Duvaurox, Le marché de l'art contemporain, La Découverte
Et les ouvrages de Nathalie Heinich chez Gallimard

Durée :

Formateur : Françoise BENHAMOU

CONTROLE DE GESTION ET FINANCE

OBJECTIF : Assurer la gestion et le développement d'une maison de ventes volontaires

COMPETENCES VISEES : C4.1. Gérer ou participer à la gestion administrative, juridique et financière d'une structure dans le respect du cadre réglementaire et législatif afin d'assurer la continuité de l'activité.

OBJECTIFS DU MODULE :

Ce module 6h a pour objectif de présenter les principes fondamentaux d'une démarche de pilotage de la performance d'un OVV. Nous insisterons particulièrement sur la mesure de la performance financière et la signification des indicateurs financiers associés. A l'issue de ce module, les

PROGRAMME FORMATION INITIALE 1^{ère} année et 2^{ème} année

participants doivent être capables de construire des dispositifs opérationnels concrets notamment d'établir un tableau de bord simple d'un OVV.

METHODES PEDAGOGIQUES :

Présentation des concepts par l'animateur, illustrations des concepts présentés par des cas pratiques, échanges et réponses aux questions des participants. Témoignage d'un commissaire-priseur sur les problématiques présentées.

CONTENU

1. Définition de la performance d'une maison de vente

2. La performance financière d'une maison de vente :

Pilotage des marges et du risque d'exploitation : modélisation du résultat d'une maison de vente, détermination du seuil de rentabilité

Pilotage de la rentabilité : notions de BFR, de capital engagé, d'indicateurs de rentabilité (ROCE, ROI, ROE), d'endettement financier net

Pilotage de la trésorerie : de l'EBITDA (EBE) au Free cash-flow

3. Tableaux de bord d'une maison de vente : méthodologie de construction, suivi des résultats financiers et opérationnel.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES ET / OU DOCUMENTAIRES :

Giraud F., Zarlowski, P Saulpic O., Lorain M-A., Fourcade F., Morales J. Les fondamentaux du Contrôle de gestion : principes et outils, Editions Pearson, 2011.

Mendoza C, Delmond M-H, Löning H, Besson M, Bonnier C, Bruel O., Tableaux de bord : donnez du sens à vos indicateurs, Groupe Revue Fiduciaire, 2011

Durée : 6h

Formateur : Carole Bonnier

GESTION QUOTIDIENNE D'UN OVV

OBJECTIF : Assurer le maintien de l'activité dans le cadre réglementaire

COMPETENCES VISEES : C4.1. Gérer ou participer à la gestion administrative, juridique et financière d'une structure dans le respect du cadre réglementaire et législatif afin d'assurer la continuité de l'activité.

OBJECTIFS SPECIFIQUES : réaliser, tenir ou mettre à jour le(s) registres obligatoires

-conditions de vente

-Pv de vente

-bordereaux d'adjudication (assujetti tva/ non assujetti) -décompte de vente (+value /droit de suite / assujetti ou non assujetti)



Immeuble Morning, 4, rue Royale 75008 Paris
Tél (+33) 1 53 45 85 45
E-mail: info@conseilmaisonsdevente.fr

PROGRAMME FORMATION INITIALE 1^{ère} année et 2^{ème} année

METHODE PEDAGOGIQUE :

Apport de connaissances (Powerpoint)

Analyse de cas pratiques

Échanges et réflexion en commun autour de situations et documents concrets

DEROULE DU COURS

1-Charges fixes et charges variables

2- Le point mort d'une étude

3- Gestion de la trésorerie

4- Les documents liés à la vente (mandat, pv...)

5- Présentation générale des registres obligatoires

DUREE : 2h

EVALUATION

QCM oraux

Questions/réponses

CRITERES D'EVALUATION :

Le cadre administratif, financier et juridique est respecté :

-Le cadre légal imposé par le code du commerce est respecté (déclaration de l'OVV au CMV, compte de tiers et assurance, assurance responsabilité civile, garantie financière, etc.).

-S'informer régulièrement des évolutions règlementaires

FORMATEURS : Me. Ludovic MORAND & Me. Philippe GAULTIER

IMPOTS DIRECTS – THEMES SPECIFIQUES A LA PROFESSION

OBJECTIF : Assurer la gestion et le développement d'une maison de ventes volontaires

COMPETENCES VISEES ; C4.1. Gérer ou participer à la gestion administrative, juridique et financière d'une structure dans le respect du cadre règlementaire et législatif afin d'assurer la continuité de l'activité.

OBJECTIFS SPECIFIQUES :

- Connaître les différentes règles d'imposition des bénéfices professionnels, ainsi que les principales impositions applicables aux entreprises françaises en général et aux commissaires-priseurs particuliers.

- Savoir lire un compte de résultat et maîtriser les règles fiscales d'imposition des bénéfices et de déduction des charges.

PROGRAMME FORMATION INITIALE 1^{ère} année et 2^{ème} année

- Maîtriser les règles applicables à l'imposition de la plus-value réalisée par les vendeurs de biens meubles aux enchères publiques.

CONTENU

I. Introduction –Retour sur quelques notions générales

1. Impôts directs / impôts indirects

2. Modalités d'imposition des bénéficiaires : Entreprises individuelles – Sociétés soumises à l'IS – sociétés translucides

3. Panorama des impôts directs

II. L'impôt sur les sociétés

a. Règles générales

i. Une obligation annuelle : le dépôt d'une liasse fiscale

ii. La détermination du résultat de l'entreprise (art. 38, 1er et 2nd alinéa du CGI)

iii. Le fait générateur des produits et des charges : le principe des créances acquises.

b. Les produits

i. Les honoraires

ii. Les Frais de vente – Distinction frais et débours

iii. La question du prix d'adjudication

c. Les charges

i. Conditions générales de déduction

- Être exposé dans l'intérêt de l'entreprise ;

(notion d'acte anormal de gestion)

- Se traduire par une diminution de l'actif net de l'entreprise ;

(distinction entre charges et immobilisation)

- Être justifiée par une facture ou document en tenant lieu ;

(précaution pour les prestataires de services individuels)

- Être comptabilisée à l'issue de l'exercice au titre duquel elles sont engagées ;

(règle d'indépendance des exercices)

- Ne pas être exclue des charges déductibles par une disposition fiscale expresse.

ii. Les autres achats et charges externes

iii. Les impôts et taxes

iv. Les charges de personnel

v. L'amortissement des immobilisations

- Définitions
- Actifs amortissables
- Calcul de l'amortissement

vi. Les provisions

- Définition
- Conditions de fond
- Conditions de formes
- Exemples

d. Détermination du résultat

i. Divergence entre règles comptables et fiscales.

- Pourquoi ?
- Comment ?

ii. Les reports déficitaires.

- En avant
- En arrière

e. Calcul de l'impôt

i. Le taux de l'IS

ii. Les modalités de paiement de l'IS

- La liquidation de l'IS
- Les acomptes trimestriels

III. Autres impôts de l'entreprise

a. La cotisation économique territoriale : CVAE et CFE

b. Les taxes assises sur les salaires

c. Les taxes foncières

d. La T.V.S.

IV. L'imposition de la plus-value réalisée par le vendeur aux enchères

a. La Taxe Forfaitaire

i. Le Champ d'application



Immeuble Morning, 4, rue Royale 75008 Paris
Tél (+33) 1 53 45 85 45
E-mail: info@conseilmaisonsdevente.fr

PROGRAMME FORMATION INITIALE 1^{ère} année et 2^{ème} année

ii. Exonérations

iii. Assiette et taux

iv. Obligations déclaratives

b. L'option pour le régime de droit commun

i. Intérêt de l'option

ii. Conditions d'exercice de l'option

iii. Assiette et taux d'imposition

iv. Obligations déclaratives

V. La pénalité fiscale en cas d'encaissement en espèces des bordereaux

a. Historique de la législation

b. Principe d'interdiction

c. Sanctions du non-respect de l'interdiction

d. Difficultés d'application

VI. La taxe sur les dépenses de publicités : quid des catalogues ?

DUREE : 4h

METHODE PEDAGOGIQUE

Rappel des principes théoriques – Application à la profession des étudiants – Retour d'expérience du professionnel (contrôles et contentieux fiscaux des Maisons de Ventes) – Mises en situation.

FORMATEUR : Pierre Beauvillard

Evaluation

QCM oraux

Questions/réponses

IMPOTS DIRECTS : PRINCIPES

FISCALITE / THEMES SPECIFIQUES A LA PROFESSION

OBJECTIF : Assurer la gestion et le développement d'une maison de ventes volontaires

COMPETENCES VISEES : C4.1. Gérer ou participer à la gestion administrative, juridique et financière d'une structure dans le respect du cadre réglementaire et législatif afin d'assurer la continuité de l'activité.

OBJECTIFS DU MODULE :

A l'issue du module, le participant est capable de :

PROGRAMME FORMATION INITIALE 1^{ère} année et 2^{ème} année

- Connaître les différentes règles d'imposition des bénéficiaires professionnels, ainsi que les principales impositions applicables aux entreprises françaises en général et aux Commissaires-Priseurs particulier.

- Savoir lire un compte de résultat et maîtriser les règles fiscales d'imposition des bénéficiaires et de déduction des charges.
- Maîtriser les règles applicables à l'imposition de la plus-value réalisée par les vendeurs de biens meubles aux enchères publiques.

METHODES PEDAGOGIQUES :

Cours d'enseignement professionnel :

Rappel des principes théoriques – Application à la profession des étudiants – Retour d'expérience du professionnel (contrôles et contentieux fiscaux des Maisons de Ventes) – Mises en situation.

CONTENU

I. Introduction – Retour sur quelques notions générales

1. Impôts directs / impôts indirects
2. Modalités d'imposition des bénéficiaires : Entreprises individuelles – Sociétés soumises à l'IS – sociétés translucides
3. Panorama des impôts directs

II. L'impôt sur les sociétés

a. Règles générales

- i. Une obligation annuelle : le dépôt d'une liasse fiscale
- ii. La détermination du résultat de l'entreprise (art. 38, 1er et 2nd alinéa du CGI)
- iii. Le fait générateur des produits et des charges : le principe des créances acquises.

b. Les produits

- i. Les honoraires
- ii. Les Frais de vente – Distinction frais et débours

iii. La question du prix d'adjudication

c. Les charges

i. Conditions générales de déduction

- Être exposé dans l'intérêt de l'entreprise ; (notion d'acte anormal de gestion)
- Se traduire par une diminution de l'actif net de l'entreprise ; (distinction entre charges et immobilisation)
- Être justifiée par une facture ou document en tenant lieu ; (précaution pour les prestataires de services individuels)
- Être comptabilisée à l'issue de l'exercice au titre duquel elles sont engagées ; (règle d'indépendance des exercices)
- Ne pas être exclue des charges déductibles par une disposition fiscale expresse.

ii. Les autres achats et charges externes

iii. Les impôts et taxes

iv. Les charges de personnel

v. L'amortissement des immobilisations

- Définitions

- Actifs amortissables

**PROGRAMME
FORMATION INITIALE
1^{ère} année et 2^{ème} année**

- Calcul de l'amortissement
vi. Les provisions

- Définition
- Conditions de fond
- Conditions de formes
- Exemples
- d. Détermination du résultat
 - i. Divergence entre règles comptables et fiscales.
 - Pourquoi ?
 - Comment ?
 - ii. Les reports déficitaires.
 - En avant
 - En arrière
- e. Calcul de l'impôt
 - i. Le taux de l'IS
 - ii. Les modalités de paiement de l'IS
 - La liquidation de l'IS
 - Les acomptes trimestriels
- III. Autres impôts de l'entreprise
 - a. La cotisation économique territoriale : CVAE et CFE
 - b. Les taxes assises sur les salaires
 - c. Les taxes foncières
 - d. La T.V.S.
- IV. L'imposition de la plus-value réalisée par le vendeur aux enchères
 - a. La Taxe Forfaitaire
 - i. Le Champ d'application
 - ii. Exonérations
 - iii. Assiette et taux
 - 15
 - iv. Obligations déclaratives
 - b. L'option pour le régime de droit commun
 - i. Intérêt de l'option
 - ii. Conditions d'exercice de l'option
 - iii. Assiette et taux d'imposition
 - iv. Obligations déclaratives
- V. La pénalité fiscale en cas d'encaissement en espèces des bordereaux
 - a. Historique de la législation
 - b. Principe d'interdiction
 - c. Sanctions du non-respect de l'interdiction
 - d. Difficultés d'application
- VI. La taxe sur les dépenses de publicités : quid des catalogues ?

NOUVELLES OPPORTUNITES DU NUMERIQUE

OBJECTIF : Assurer la gestion et le développement d'une maison de ventes volontaires



Immeuble Morning, 4, rue Royale 75008 Paris
Tél : (+33) 1 53 45 85 45
E-mail : info@conseilmaisonsdevente.fr

PROGRAMME FORMATION INITIALE 1^{ère} année et 2^{ème} année

COMPETENCES VISEES :

C4.4. Définir et mettre en œuvre une stratégie commerciale adaptée aux tendances du marché par le biais d'actions de communication et de marketing sur les ventes afin de développer l'activité de la structure.

C4.5. Mettre en place des dispositifs d'information adaptés aux différentes typologies de ventes et de clientèle afin d'assurer la bonne compréhension des règles relatives aux ventes volontaires et d'optimiser la gestion de la relation client.

OBJECTIF SPECIFIQUE :

Le cours "nouvelles opportunités du numérique" vise à donner les clés de compréhension de l'écosystème digital et son impact. De la transformation des marchés aux nouveaux enjeux et attentes, ce cours permet d'appréhender au mieux les évolutions liées au numérique. A l'issue du module, le participant est capable de comprendre l'écosystème et les principaux modèles économiques du numérique.

METHODE PEDAGOGIQUE

Méthode active composée de cours théorique et d'un atelier pratique.

CONTENU :

Comprendre l'écosystème et les principaux modèles économiques du numérique, prospecter avec le numérique, communiquer et vendre via les canaux digitaux, visibilité à l'ère du numérique et des moteurs de recherche...

EVALUATION

Outils d'évaluation

QCM oraux

Questions/réponses

Formateur : Marine Peyrol

Durée : 1h30

GESTION- MANAGEMENT – COMMUNICATION DEUXIEME ANNEE

MANAGEMENT (CONFLIT ET LEADERSHIP)

OBJECTIF : Assurer la gestion et le développement d'une maison de ventes volontaires

COMPETENCES VISEES : C4.2. Animer son équipe en la motivant, en développant un esprit d'équipe, en anticipant et en gérant les conflits de personnes, en accompagnant leur parcours professionnel, notamment pour les personnes en situation de handicap, afin d'impliquer les collaborateurs dans le développement de l'entreprise

OBJECTIFS DU MODULE :

A l'issue du module, le participant est capable de :



Immeuble Morning, 4, rue Royale 75008 Paris
Tél (+33) 1 53 45 85 45
E-mail: info@conseilmaisonsdevente.fr

PROGRAMME FORMATION INITIALE 1^{ère} année et 2^{ème} année

1. Améliorer et renforcer ses techniques de communication
2. Mieux se connaître pour mieux communiquer
3. Comprendre son processus émotionnel
4. S'affirmer dans la relation
5. Gérer les situations difficiles voire conflictuelles

METHODES PEDAGOGIQUES :

Participation active
Exercices individuels et collectifs pratiques de communication
Simulations d'entretiens à partir de mini-cas distribués
Support PPT remis aux participants

CONTENU

Les fondamentaux de la communication
- communication verbale/para-verbale et non-verbale
- distinguer faits/opinions et sentiments
- le cadre de référence : filtre de notre communication
La gestion des émotions au service de sa communication
- le processus émotionnel
- identifier son registre émotionnel
l'intelligence émotionnelle pour mieux communiquer
- le concept de l'IE
- mieux se connaître pour mieux communiquer
les techniques incontournables de la communication
- le questionnement
- l'écoute active
- la reformulation
- s'affirmer pour renforcer son leadership
- la démarche de l'assertivité
- adopter une posture assertive
La gestion des situations difficiles
- les différents types de conflits
- les principales causes de conflits
- méthode pour gérer efficacement les conflits

CONTROLE DE GESTION ET FINANCE

OBJECTIF : Assurer la gestion et le développement d'une maison de ventes volontaires

OBJECTIFS DU MODULE : Gérer ou participer à la gestion administrative, juridique et financière d'une structure dans le respect du cadre réglementaire et législatif afin d'assurer la continuité de l'activité.

Ce module 6h a pour objectif de présenter les principes fondamentaux d'une démarche de pilotage de la performance d'une OVV. Nous insisterons particulièrement sur la mesure de la performance financière et la signification des indicateurs financiers associés. A l'issue de ce module, les



Immeuble Morning, 4, rue Royale 75008 Paris
Tél (+33) 1 53 45 85 45
E-mail: info@conseilmaisonsdevente.fr

PROGRAMME FORMATION INITIALE 1^{ère} année et 2^{ème} année

participants doivent être capables de construire des dispositifs opérationnels concrets notamment d'établir un tableau de bord simple d'une OVV.

METHODES PEDAGOGIQUES

Présentation des concepts par l'animateur, illustrations des concepts présentés par des cas pratiques, échanges et réponses aux questions des participants. Témoignage d'un commissaire-priseur sur les problématiques présentées.

CONTENU

1. Définition de la performance d'une maison de vente
2. La performance financière d'une maison de vente :
 - Pilotage des marges et du risque d'exploitation : modélisation du résultat d'une maison de vente, détermination du seuil de rentabilité
 - Pilotage de la rentabilité : notions de BFR, de capital engagé, d'indicateurs de rentabilité (ROCE, ROI, ROE), d'endettement financier net
 - Pilotage de la trésorerie : de l'EBITDA (EBE) au Free cash-flow
3. Tableaux de bord d'une maison de vente : méthodologie de construction, suivi des résultats financiers et opérationnel.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES ET / OU DOCUMENTAIRES :

Giraud F., Zarlowski, P Saulpic O., Lorain M-A., Fourcade F., Morales J. Les fondamentaux du Contrôle de gestion : principes et outils, Editions Pearson, 2011.
Mendoza C, Delmond M-H, Löning H, Besson M, Bonnier C, Bruel O., Tableaux de bord : donnez du sens à vos indicateurs, Groupe Revue Fiduciaire, 2011

FORMATEUR : Carole BONNIER

DUREE : 6h

EVALUATION

Questions/réponses
QCM oraux

DIGITALISATION DU METIER

OBJECTIF : Organiser et diriger les ventes volontaires aux enchères publiques
Préparer et promouvoir les ventes volontaires aux enchères publiques

COMPETENCES VISEES : C3.1. Présenter les lots mis à la vente en s'assurant de son agencement (physique et virtuel) afin d'en permettre la pleine connaissance par le public.

C3.1. Présenter les lots mis à la vente en s'assurant de son agencement (physique et virtuel) afin d'en permettre la pleine connaissance par le public.

C2.3. Superviser la présentation des biens en effectuant les choix de photographie et/ou de scénographie adaptés afin de les mettre en valeur.

PROGRAMME FORMATION INITIALE 1^{ère} année et 2^{ème} année

C2.4. Communiquer sur les objets mis en vente par le biais de différents moyens (catalogue, réseaux sociaux, site internet, etc.) afin de promouvoir la vente

volontaire auprès du public.

OBJECTIF DU COURS :

Ce cours vise à aborder les spécificités juridiques des ventes en ligne de biens meubles, les obligations des notaires dans ces transactions, ainsi que la régulation des plateformes de vente.

I. Les ventes en ligne : cadre juridique

La vente en ligne : définition et caractéristiques

Différence avec la vente traditionnelle.

Les plateformes de vente en ligne : obligations et régulation.

Les contrats conclus à distance

La formation du contrat : consentement, offre, acceptation.

Droit de rétractation et garanties légales pour l'acheteur.

II. Spécificités des ventes en ligne de biens meubles

Procédure de vente en ligne : modalités et obligations des parties

Mise en ligne de l'objet : description, photographie, prix.

Vente : enchères, offre immédiate, conditions de paiement et livraison.

Réglementation sur la publicité et la protection des consommateurs

Les informations à fournir avant la vente : conformité, garanties, conditions de retour.

Les droits du consommateur et la législation sur les contrats à distance.

III. Responsabilités du notaire dans la vente en ligne de biens meubles

Vérification de la licéité des biens vendus en ligne

Contrôle de la conformité des biens avec la réglementation applicable.

Obligation de vérification des conditions de vente.

Rédaction des actes notariés en vente en ligne

Rédaction d'un acte pour la vente à distance : conditions et spécifications à intégrer.

Textes applicables et bibliographie :

Code de la consommation (vente à distance, droit de rétractation).

Code civil (conditions de validité des contrats à distance).

Réglementations sur le commerce électronique et la protection des consommateurs.

METHODES PEDAGOGIQUES :



Immeuble Morning, 4, rue Royale 75008 Paris
Tél : (+33) 1 53 45 85 45
E-mail : info@conseilmaisonsdevente.fr

PROGRAMME FORMATION INITIALE 1^{ère} année et 2^{ème} année

Cours magistral avec supports visuels (PowerPoint).

Discussion interactive et questions-réponses.

ÉVALUATION :

Création d'un catalogue de vente en ligne

Appréciation continue à travers la participation en classe et les contributions aux discussions.

FORMATEUR : Antoine de Rochefort

DUREE : 3h

NEGOCIATION

OBJECTIF : Assurer la gestion et le développement d'une maison de ventes volontaires

COMPETENCES VISEES :

C4.2. Animer son équipe en la motivant, en développant un esprit d'équipe, en anticipant et en gérant les conflits de personnes, en accompagnant leur parcours professionnel, notamment pour les personnes en situation de handicap, afin d'impliquer les collaborateurs dans le développement de l'entreprise

OBJECTIFS DU MODULE :

A l'issue du module, le participant est capable de :

- d'identifier les stratégies de négociation inefficaces
- d'avoir des notions sur la préparation efficace d'une négociation.

METHODES PEDAGOGIQUES :

Alternance d'apports théoriques et mise en application via un cas pratique
Tous les participants jouent en même temps.

CONTENU

Introduction : Qu'est-ce qu'une négociation ? Quels en sont les objectifs ? Présentation des 3 stratégies classiques (rapport de force, manipulation, compromis) et de la stratégie gagnant/gagnant.

Présentation de la méthode :

- o Formuler un objectif commun et obtenir l'engagement de son interlocuteur
- o Préparer sa zone d'accord possible
- o Identifier les intérêts en jeu
- o Imaginer des solutions créatives
- o S'appuyer sur des critères objectifs (pour remplacer les batailles d'arguments)
- o Bien communiquer : savoir garder le cap sans tomber dans l'agressivité, développer son assertivité
- o Séparer la personne et l'objet de la négociation
- o Préparer la MESORE



Immeuble Morning, 4, rue Royale 75008 Paris
Tél (+33) 1 53 45 85 45
E-mail: info@conseilmaisonsdevente.fr

PROGRAMME FORMATION INITIALE 1^{ère} année et 2^{ème} année

Application avec une simulation de négociation :

Négociation à 3 (+ 1 observateur par groupe) sur une problématique entre un commissaire-priseur et un couple de vendeurs. Préparation / Jeu / Analyse des résultats /débriefting collectif.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES ET / OU DOCUMENTAIRES :

Comment réussir une négociation – R. FISHER, W. URY, B. PATTON – Editions SEUIL
Méthode de négociation – A. LEMPEREUR, A. COLSON – Editions DUNOD

FORMATEUR : Guenaëlle BONNAFOUX

Durée :

COMPTABILITE

OBJECTIF : Assurer la gestion et le développement d'une maison de ventes volontaires

COMPETENCES VISEES :

C4.1. Gérer ou participer à la gestion administrative, juridique et financière d'une structure dans le respect du cadre règlementaire et législatif afin d'assurer la continuité de l'activité.

OBJECTIFS DU MODULE

A l'issue du module, le participant est capable de : lire les états financiers d'une maison de ventes, et de comprendre leurs compositions et leurs fonctionnements particuliers.
Les participants devront être capables d'identifier les grands agrégats de la rentabilité d'un OVV et les éléments pouvant révéler une fragilité financière.

CONTENU

PARTIE I : RAPPELS SUR LES ETATS FINANCIERS

- A. Régime fiscal et établissement des comptes
- B. Bilan
- C. Compte de résultat
- D. Annexe
- E. Comptabilité analytique

PARTIE II : PARTICULARITES DES COMPTES DES MAISON DE VENTES

- A. Comptes acheteurs/Honoraires
- B. Comptes vendeurs/Honoraires
- C. Comptes bancaires
- D. Tva
- E. Plus-value / Taxe sur les métaux précieux
- F. Écritures d'arrêté

PARTIE III : INTERPRETATION DE LA PERFORMANCE ECONOMIQUE

- A. Couverture vendeur
- B. Situation nette de trésorerie
- C. Boni de vente
- D. Résultat d'exploitation normatif

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES ET / OU DOCUMENTAIRES :



Immeuble Morning, 4, rue Royale 75008 Paris
Tél (+33) 1 53 45 85 45
E-mail: info@conseilmaisonsdevente.fr

PROGRAMME FORMATION INITIALE 1^{ère} année et 2^{ème} année

Mémento comptable, mémento fiscal, et documentation interne du cabinet Houdart

FORMATEUR : Myriam DE ROUVRAY

DUREE :

FISCALITE

ROLE ET OBLIGATIONS FISCALES DES COMMISSAIRES-PRISEURS

OBJECTIF : Assurer la gestion et le développement d'une maison de ventes volontaires

COMPETENCES VISEES : C4.1. Gérer ou participer à la gestion administrative, juridique et financière d'une structure dans le respect du cadre règlementaire et législatif afin d'assurer la continuité de l'activité.

C3.7. S'acquitter des formalités administratives, logistiques et fiscales (droits d'auteur, exportation...) afin de sécuriser l'ensemble des parties (vendeurs, acheteurs, OVV).

OBJECTIF DU COURS :

Fournir une compréhension approfondie des principaux enjeux fiscaux liés à la profession de commissaire-priseur, notamment en matière de TVA, de droits de suite, et des nouvelles règles fiscales relatives à l'importation des œuvres d'art, en vigueur depuis le 1er janvier 2025.

OBJECTIF DU COURS :

Fournir une compréhension approfondie des principaux enjeux fiscaux liés à la profession de commissaire-priseur, notamment en matière de TVA, de droits de suite, et des nouvelles règles fiscales relatives à l'importation des œuvres d'art, en vigueur depuis le 1er janvier 2025.

PROGRAMME DU COURS

1. Introduction à la fiscalité des ventes aux enchères

Rôle du commissaire-priseur dans la gestion fiscale

Les obligations fiscales liées à l'activité : TVA, droits de suite, etc.

Fiscalité spécifique au marché de l'art

Distinction entre œuvres d'art et objets de collection

Impacts fiscaux des transactions d'œuvres d'art

2. Les taxes et droits spécifiques dans les ventes d'œuvres d'art (1h 30)

TVA sur les ventes d'œuvres d'art

Taux réduit pour les œuvres d'art anciennes et pour les artistes vivants

Exemples de calcul de TVA lors de ventes aux enchères

Droits de suite

Rappel des obligations concernant les droits de suite : taux, calcul, et cas d'application

Taxe sur les ventes d'objets d'art

Exonérations et réductions possibles

3. La réforme fiscale sur l'importation des œuvres d'art (1h 30)



Immeuble Morning, 4, rue Royale 75008 Paris
Tél (+33) 1 53 45 85 45
E-mail: info@conseilmaisonsdevente.fr

PROGRAMME FORMATION INITIALE 1^{ère} année et 2^{ème} année

Contexte de la réforme entrée en vigueur le 1er janvier 2025

Objectifs et principes de la réforme : simplification et harmonisation

Impact de la réforme sur l'importation des œuvres d'art

Principales mesures de la réforme

Taxes et formalités à l'importation des œuvres

Exemples d'application de la nouvelle réglementation et conséquences pour les commissaires-priseurs

Gestion des déclarations fiscales liées à l'importation dans le cadre des ventes aux enchères

4. Gestion fiscale des ventes aux enchères : obligations des commissaires-priseurs

Responsabilités fiscales lors des enchères

Facturation des œuvres : TVA, droits de suite, et taxes sur les ventes

Vérification des documents et déclarations fiscales

Déclarations fiscales et obligations de reporting

Déclaration de la TVA et des droits de suite

Obligations fiscales lors des ventes internationales (ex : vente transfrontalière)

METHODES PEDAGOGIQUES

Exposés interactifs

Cas pratiques illustrant les règles fiscales récentes (importation d'œuvres, droits de suite, TVA)

Discussion de scénarios concrets : gestion des ventes d'œuvres d'art et impact de la réforme fiscale

FORMATEUR : Pierre BEAUVILLARD

ÉVALUATION CONTINUE :

Participation active et analyse d'un cas pratique en classe (exemple d'une vente d'œuvre d'art avec application de la réforme fiscale de 2025).

A LA RECHERCHE DES RELAIS DE CROISSANCE : LES BIENS INCORPORELS

OBJECTIF : Assurer la gestion et le développement d'une maison de ventes volontaires

COMPETENCES VISEES : C4.3. Réaliser des actions de prospection commerciale et/ou de fidélisation de son portefeuille client, en s'appuyant le cas échéant sur un CRM, afin de développer ou d'entretenir son réseau clients (vendeurs et acheteurs) et son offre de service.

C4.4. Définir et mettre en œuvre une stratégie commerciale adaptée aux tendances du marché par le biais d'actions de communication et de marketing sur les ventes afin de développer l'activité de la structure.

OBJECTIF : Préparer et promouvoir les ventes volontaires aux enchères publiques

COMPETENCES VISEES :

C2.2. Préparer la vente en s'assurant du respect de la réglementation afin de garantir le bon déroulement de la vente volontaire aux enchères publiques.



Immeuble Morning, 4, rue Royale 75008 Paris
Tél (+33) 1 53 45 85 45
E-mail: info@conseilmaisonsdevente.fr

PROGRAMME FORMATION INITIALE 1^{ère} année et 2^{ème} année

OBJECTIFS DU MODULE

A l'issue du module, le participant est capable d'appréhender le marché de l'art français dans sa globalité, de maîtriser la nouvelle loi du 28 février 2022 et de concilier les deux.

CONTENU

INTRODUCTION

I. CONTEXTE

II. CHAMP D'APPLICATION

A. BIENS IMMATERIELS CONCERNÉS

1. LES DROITS DE PROPRIETE INTELLECTUELLE

2. LE CAS DES LOGICIELS

3. LES BASES DE DONNEES

4. LES NOMS COMMERCIAUX ET ENSEIGNES

5. LES FONDS DE COMMERCE

6. LES NOMS DE DOMAINES

B. BIENS IMMATERIELS EXCLUS

1. LES BIENS INCORPORELS INAPPROPRIABLES ET INCESSIBLES PAR NATURE

2. LES BIENS INCORPORELS PRESENTANT UN CARACTERE INTUITU PERSONAE

3. LES BIENS IMMATERIELS DONT LA VALEUR PROCEDE, EN TOUT OU PARTIE, DU SECRET QUI L'ENTOURE

4. LES BIENS INCORPORELS QUI CONNAISSENT DEJA UN REGIME SPECIFIQUE DE VENTE

5. LES PRESTATIONS DE SERVICE

6. LES BIENS APPARTENANT A L'ETAT

III. RÉGIME

IV. CONSEQUENCES : UN MARCHÉ MIEUX RÉGULÉ ET PLUS ATTRACTIF

CONCLUSION

METHODES PEDAGOGIQUES

Conférence et échanges

FORMATEUR : Frank VALENTIN

MARKETING ET COMMUNICATION (POSITIONNEMENT ET CRM)

OBJECTIF : Préparer et promouvoir les ventes volontaires aux enchères publiques

COMPETENCES VISEES :

C2.1. Sélectionner les objets et les modalités de la vente volontaire (présentielle ou en ligne) en fonction des caractéristiques des biens et du public cible afin de garantir le succès de la vente.

OBJECTIFS DU MODULE

A l'issue du module, le participant est capable de :

- Définir les enjeux et les étapes de la démarche marketing appliquée au métier de commissaire-priseur



Immeuble Morning, 4, rue Royale 75008 Paris
Tél : (+33) 1 53 45 85 45
E-mail : info@conseilmaisonsdevente.fr

PROGRAMME FORMATION INITIALE 1^{ère} année et 2^{ème} année

- Connaître et utiliser des outils marketing afin de trouver le positionnement et choisir une stratégie pertinente
- Structurer des bases de données pour préparer une approche CRM et une mise en marché efficace

METHODES PEDAGOGIQUES

Apport de connaissances méthodologiques et d'outils pratiques.
Échanges et réflexion en commun autour de situations et documents concrets (en particulier, catalogues et sites des maisons de ventes aux enchères)

CONTENU

De l'analyse du marché aux choix stratégiques : démarche marketing – veille et études de marché – diagnostic marketing - triangle stratégique : objectifs, cibles et positionnement – construction

FORMATEUR : Françoise GEOFFROY-BERNARD

RESPONSABILITE CIVILE ET PENALE D'UNE MAISON DE VENTES

OBJECTIF : Assurer la gestion et le développement d'une maison de ventes volontaires

COMPETENCES VISEES :

C4.1. Gérer ou participer à la gestion administrative, juridique et financière d'une structure dans le respect du cadre règlementaire et législatif afin d'assurer la continuité de l'activité.

CONTENU

1. Introduction à la responsabilité civile et pénale des maisons de ventes

Définition et distinction entre responsabilité civile et pénale

Responsabilité civile : l'indemnisation des victimes

Responsabilité pénale : les infractions et les sanctions

Les enjeux spécifiques des maisons de ventes

Les risques associés aux ventes aux enchères : erreurs d'évaluation, non-respect des obligations contractuelles, mauvaise gestion des objets

Le rôle du commissaire-priseur dans la gestion des risques juridiques

2. La responsabilité civile des maisons de ventes

Responsabilité contractuelle

Obligations des maisons de ventes envers les vendeurs et les acheteurs

Cas de mauvaise exécution du contrat de vente : défaut d'information, d'estimation, d'enregistrement des enchères

Exemple de litiges : vente d'un objet non conforme à la description ou à l'évaluation

Les recours des parties (vendeur et acheteur) et l'indemnisation

Responsabilité délictuelle (hors contrat)

Détournement de biens, négligence, malfaçon

La responsabilité en cas de dommages causés aux objets en vente ou lors de la manipulation

Prévention des risques : obligation de prudence et de vigilance



Immeuble Morning, 4, rue Royale 75008 Paris
Tél (+33) 1 53 45 85 45
E-mail: info@conseilmaisonsdevente.fr

PROGRAMME FORMATION INITIALE 1^{ère} année et 2^{ème} année

Assurances professionnelles

Les assurances pour couvrir les risques liés à la responsabilité civile (ex : assurance en cas de vol, perte ou détérioration des biens en consignation)

3. La responsabilité pénale des maisons de ventes

Infractions pénales fréquentes dans le secteur des ventes aux enchères

Fraude fiscale et blanchiment d'argent : responsabilités des commissaires-priseurs dans la lutte contre le blanchiment et la déclaration des soupçons

Vente de biens d'origine criminelle : conséquences de la vente d'objets volés ou falsifiés

Complicités et négligence en matière de contrefaçon ou d'abus de confiance

Les infractions liées à la protection du patrimoine culturel et des œuvres d'art (ex : exportation illégale d'œuvres d'art)

Les sanctions pénales possibles

Peines encourues par les responsables : amendes, peines de prison, interdiction d'exercer, etc.

Responsabilité pénale des dirigeants et des employés (compliance et vigilance interne)

La prévention des risques pénaux

Mise en place de procédures internes de conformité et de vigilance

La formation continue et la sensibilisation des équipes de vente

4. Cas pratiques et gestion des risques

Études de cas pratiques

Analyse de situations réelles ou fictives : gestion d'un objet volé, erreur d'estimation, manquement dans les formalités de vente

Dispositifs à mettre en place pour limiter les risques (ex : vérification de l'origine des objets, déclaration auprès des autorités compétentes)

Gestion des crises

Comment réagir face à un litige ou un incident : la gestion de la communication, les recours possibles

Le rôle du commissaire-priseur dans la résolution amiable des conflits

METHODES PEDAGOGIQUES

Exposés théoriques pour introduire les concepts clés de la responsabilité civile et pénale

Cas pratiques pour simuler des situations réelles et comprendre les implications des choix juridiques

Discussions et échanges sur les bonnes pratiques et la gestion des risques dans les maisons de ventes

FORMATEUR : Pierre TAUGOURDEAU

ÉVALUATION

Évaluation continue : Participation active et analyse de cas pratiques durant la formation

Etude de cas pour évaluer la compréhension des enjeux de la responsabilité civile et pénale (oral)

CRITERES D'EVALUATION

Le cadre administratif, financier et juridique est respecté



Immeuble Morning, 4, rue Royale 75008 Paris
Tél: (+33) 1 53 45 85 45
E-mail: info@conseilmaisonsdevente.fr

PROGRAMME FORMATION INITIALE 1^{ère} année et 2^{ème} année

COMMUNICATION EFFICACE

OBJECTIF : Organiser et diriger les ventes volontaires aux enchères publiques

COMPETENCE VISEE :

C3.3. Diriger une vente volontaire par l'animation des enchères, l'adjudication des lots et la gestion des éventuels incidents dans le respect de la réglementation professionnelle afin de garantir son bon déroulement.

C3.4. Présenter les objets par le biais d'une scénographie et d'un descriptif oral valorisant, dans le cadre d'une vente en présentielle ou retransmise en directe, en adaptant sa posture et son argumentaire afin de vendre le maximum d'objets au meilleur prix.

CONTENU

Alternance de cas pratiques rencontrés en salle des ventes

Avec mise à disposition de supports

Correction des postures

Travail de la voix

METHODE PEDAGOGIQUE

Exercices d'échauffement

Jeux de rôles (CP- expert-clerc-acheteur-perturbateur)

Relance

Remédiation

EVALUATION

Observation

FORMATEURS : Carole Schaal et Frédéric Guilloud

DUREE : 3h

CONTACTS :



Immeuble Morning, 4, rue Royale 75008 Paris
Tél: (+33) 1 53 45 85 45
E-mail: info@conseilmaisonsdevente.fr

Mélanie Gentil

Responsable de formation
m.gentil@conseilmaisonsdevente.fr



* Merci de me contacter en cas de difficultés techniques rencontrées dans les usages des outils numériques nécessaires au suivi de la formation.

ECOLE DU LOUVRE :



Immeuble Morning, 4, rue Royale 75008 Paris
Tél (+33) 1 53 45 85 45
E-mail: info@conseilmaisonsdevente.fr

PROGRAMME FORMATION INITIALE 1^{ère} année et 2^{ème} année

ESCP :

ESCP Business School
Véronique DILEUTH
07.64.88.79.56