

## PROGRAMME FORMATION INTERNE SESSIONS INTENSIVES CLERCS DIRIGEANTS

### I. TECHNIQUES D'INVENTAIRE

SEMAINE DU 16 au 20 SEPTEMBRE 2024

**Modalité : présentiel**  
**Nombre d'heures : 35**

**Objectif :** 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.

**Objectifs spécifiques :**

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

#### Thématiques des journées de formation

##### 1-Peinture et arts graphiques

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.

Démonstration pratique (4h) : visite commentée et interactive d'un musée parisien dans la spécialité étudiée, avec illustrations des rappels historiques, 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 oeuvres, présentation et explication d'un parcours de visite à faire en autonomie par les apprenants pour aider aux révisions.

##### 2- Orfèvrerie, bijoux, montres & horlogerie

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.

Démonstration pratique (4h) : visite commentée et interactive d'un musée parisien dans la spécialité étudiée, avec illustrations des rappels historiques, 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 oeuvres, présentation et explication d'un parcours de visite à faire en autonomie par les apprenants pour aider aux révisions.

##### 3- Mobilier- tapisserie

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.

Démonstration pratique (4h) : visite commentée et interactive d'un musée parisien dans la spécialité étudiée, avec illustrations des rappels historiques, 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 oeuvres, présentation et explication d'un parcours de visite à faire en autonomie par les apprenants pour aider aux révisions.

##### 4- céramique

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

Démonstration pratique (4h) : visite commentée et interactive d'un musée parisien dans la spécialité étudiée, avec illustrations des rappels historiques, 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 oeuvres, présentation et explication d'un parcours de visite à faire en autonomie par les apprenants pour aider aux révisions.

#### 5- verre

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

Démonstration pratique (4h) : visite commentée et interactive d'un musée parisien dans la spécialité étudiée, avec illustrations des rappels historiques, 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 oeuvres, présentation et explication d'un parcours de visite à faire en autonomie par les apprenants pour aider aux révisions.

#### Méthode pédagogique

Apport de connaissances et de méthodologie

Mise en pratique des connaissances et de la méthodologie du tour de salle à partir d'observations sur site (musées) et d'un tour de salle à réaliser dans les conditions de l'examen

Exercices pratiques et corrections

#### Evaluation :

Tour de salle

#### Outils d'évaluation

Questions orales

Rédaction de fiches et correction orale

#### Critères d'évaluation

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

**Formateur :** Ludovic Bussetti, commissaire-priseur

**Durée :** 35 h

#### Type d'évaluation

Observation

## II. GESTION- REGLEMENTATION PROFESSIONNELLE

SEMAINE DU 21 au 25 OCTOBRE 2024

**Nombre d'heures : 32,5**

**Modalité : distantiel**

**Connexion : envoi de liens zoom par mail**

**Emargement : électronique via edusign**

## **Fiscalité TVA -principes généraux**

### **Objectif général :**

#### **Objectifs spécifiques :**

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**

### **Méthodologie du tour de salle :**

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
- 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

##### **Modalité :**

Classe virtuelle

##### **Formateur :**

Pierre Beauvillard

##### **Modalités d'évaluation**

##### **Outils d'évaluation**

QCM oraux  
Questions/réponses

**Type d'évaluation :** Observation

### **Impôts Directs - Thèmes spécifiques à la profession**

##### **Objectif :**

##### **Objectifs spécifiques :**

- 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.
- 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
    - 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 ?

**Durée :** 2h30

### **Méthode pédagogique**

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.

**Modalité :** Classe virtuelle

**Formateur :** Pierre Beauvillard

### **Modalités d'évaluation**

#### **Outils d'évaluation**

QCM oraux

Questions/réponses

**Type d'évaluation :** Observation

## **Comptabilité d'une maison de vente et contrôle de gestion**

**Objectif :** 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.

capables de comprendre la traduction financière de leurs décisions opérationnelles et d'élaborer

### **Description du cours**

Ce cours porte sur la comptabilisation et la gestion des opérations spécifiques à une maison de ventes aux enchères (OVV). Il est structuré en deux parties principales : une partie théorique, qui présente les principes fondamentaux de la comptabilité générale et les particularités liées aux OVV, et une partie pratique, axée sur des applications concrètes et des exercices comptables spécifiques. Le cours met l'accent sur l'intermédiation de l'OVV, les flux financiers entre vendeurs et acheteurs, et les obligations fiscales et juridiques.

### **Objectifs spécifiques**

1. Comprendre les mécanismes fondamentaux de la comptabilité, notamment dans le cadre d'une activité d'OVV.
2. Identifier les particularités comptables des maisons de ventes aux enchères, y compris la gestion des flux tiers (vendeurs et acheteurs).
3. Maîtriser les aspects fiscaux et réglementaires applicables aux OVV, tels que la gestion de la TVA et les provisions pour litiges.

4. Être capable d'établir des documents comptables normés, comme le bilan et le compte de résultat, pour une maison de ventes.
5. Analyser les indicateurs de performance et calculer le seuil de rentabilité d'une OVV.

### Compétences acquises

À l'issue de ce cours, les participants seront capables de :

- Appliquer les principes comptables généraux à une activité spécifique comme celle d'une OVV.
- Comptabiliser les flux financiers liés aux ventes aux enchères, y compris les commissions, frais annexes, et encaissements/décaissements pour tiers.
- Produire et interpréter les états financiers d'une maison de ventes, en s'assurant de leur conformité avec les normes en vigueur.
- Gérer les obligations fiscales d'une OVV, notamment en matière de TVA et d'impôt sur les sociétés.
- Évaluer la rentabilité d'une maison de ventes à travers des outils d'analyse financière, comme le seuil de rentabilité et le taux de marge sur coûts variables (TMCV).

### Méthode pédagogique :

Présentation des concepts par le formateur- illustrations des concepts présentés par l'analyse de cas pratiques, échanges et réponses aux questions des participants

Durée : 4h

Formateur : Sarah Tapiero

### Critères d'évaluation :

Les déclarations (heures, congés, Urssaf) sont régulièrement contrôlées.

Les procédures de contrôle QHSE sont respectées.

Le candidat met en place un tableau de bord de gestion financière pour suivre l'activité

### Outils pour l'évaluation

QCM oral

Questions ouvertes

Type d'évaluation : Observation

### Gestion Quotidienne d'un OVV

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

Objectifs spécifiques : 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)

**Méthode pédagogique :**

Apport de connaissances  
Apport de connaissance méthodologiques  
Analyse de cas pratiques  
Échanges et réflexion en commun autour de situations et documents concrets

**Déroulé 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

**Formateur :** Patrick Deburaux

**Durée :** 2h

**Critères d'évaluation :**

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

**Modalités d'évaluation**

**Outils d'évaluation**

QCM oraux  
Questions/réponses

**Type d'évaluation :** Observation

**Direction d'une vente - Gestion de l'après-vente**

**Objectif :**

- Collecter des paiements
- Gérer les formalités logistiques et administratives d'après -vente

**Objectifs spécifiques :**

Collecter les paiements dans le respect de la réglementation afin de payer les vendeurs et de rémunérer la maison de vente.

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

**Formateur :** Alexis Fournol

**Durée :** 2h

**Modalités d'évaluation****Critères**

Les règles et modalités de paiement sont respectées

Complétude des informations et éléments clôturant la vente

**Outils d'évaluation**

QCM oraux

Questions/réponses

**Type d'évaluation :** Observation

**Le marché des ventes aux enchères en 2023****Objectif :**

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

**Formateur :** Léa Saint-Raymond

**Durée :** 1h

**Méthodes pédagogiques****Apport de connaissances**

Analyse des adjudications, par secteur prix par secteur

Présentation d'un PPT (Bilan des enchères 2023)

**Modalités d'évaluation****Outils d'évaluation**

QCM oraux

Questions/réponses

**Type d'évaluation :** Observation

**Introduction à la Responsabilité Sociale de l'Entreprise (RSE)**

**Objectif :** 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 spécifiques :**

Comprendre la RSE et son application dans le secteur des commissaires-priseurs, en explorant ses piliers, ses impacts et les approches méthodologiques pour sa mise en œuvre.

**Plan du cours et objectifs****1. Introduction à la RSE (45 minutes)**

**Objectif :** Fournir une compréhension générale de la RSE, son importance et ses principaux domaines d'application.

- 1.1 Définition et Historique de la RSE (15 minutes)
  - Origine et évolution historique.

- Concept d'externalité et son importance dans la RSE.
- Actualisation des définitions et rôle des parties prenantes.
- 1.2 Les Piliers de la RSE (15 minutes)
  - Économique, social, sociétal, environnemental : définitions et exemples concrets.
  - Importance et interaction des piliers dans le cadre des entreprises modernes.
- 1.3 Cadres et Normes de la RSE (15 minutes)
  - Principaux cadres : ISO 26000, GRI, Pacte Mondial, Grenelle II, Sapin II, Loi PACTE.
  - Applications pratiques et impacts pour les entreprises.

## 2. La RSE appliquée au secteur des commissaires-priseurs (60 minutes)

Objectif : Explorer l'intégration spécifique de la RSE dans ce secteur et identifier des pratiques exemplaires.

- 2.1 Impact Économique et Éthique (20 minutes)
  - Importance de l'éthique et de la transparence dans les ventes aux enchères.
  - Étude de cas : Sotheby's et la communication sur la transparence.
- 2.2 Impact Sociétal (20 minutes)
  - Engagement communautaire et philanthropie.
  - Rôle des commissaires-priseurs dans la valorisation du patrimoine culturel.
  - Étude de cas : Bonhams et l'engagement communautaire.
- 2.3 Impact Environnemental (20 minutes)
  - Pratiques éco-responsables : digitalisation, enchères en ligne, économie circulaire.
  - Gestion durable des ressources.
- 2.4 Impact Social (20 minutes)
  - Féminisation du secteur et promotion de l'égalité des chances.
  - Étude de cas : Christie's et les initiatives pour la diversité.

## 3. Études de cas et Discussion Interactive (30 minutes)

Objectif : Encourager les élèves CP à réfléchir aux applications concrètes de la RSE et à proposer des idées innovantes.

- Travail en petits groupes : identifier des défis et proposer des solutions.
- Brainstorming sur des initiatives RSE spécifiques au secteur.
- Présentation des idées par groupe.

## 4. Approche méthodologique : Mise en place d'une stratégie RSE (30 minutes)

Objectif : Détail des étapes pour développer une stratégie RSE adaptée.

- 4.1 Faire l'inventaire de l'existant
- 4.2 Identifier et analyser les parties prenantes
  - Activité : cartographie des parties prenantes.
- 4.3 Établir une stratégie cohérente et engager des actions.
- 4.4 Mesurer les résultats et communiquer.
  - Activité : idées de communication RSE.

#### 5. Conclusion et Synthèse (15 minutes)

- Résumé des points-clés.
- Session de questions-réponses.
- Collecte de feedback sur le cours.

**Formateur** : Marin de la Rochefoucauld, Maître de conférences en Sciences de Gestion - Université d'Orléans (Faculté DEG), Chercheur - VALLOREM, Codirecteur de la mention "droit social", Codirecteur du Master DSGRH d'Orléans

**Durée** : 2h

**Modalités d'évaluation** :

**Critères d'évaluation** :

Avoir mis à jour ses connaissances des évolutions réglementaires sociales, économiques, environnementales.

**Outils d'évaluation**

QCM oraux

Questions/réponses

**Type d'évaluation** : Observation

#### **Le recours à l'expert en vente publique et ses incidences**

**Objectif** : Préparer la vente aux enchères -Organiser et diriger les ventes volontaires

**Objectifs spécifiques** : Faire intervenir l'expert avant la vente et au cours de la vente - Superviser la présentation des biens en effectuant les choix de photographie et/ou de scénographie adaptés afin de les mettre en valeur.

**Description du cours** :

1-Rappel du code du commerce (Articles L110-1 à L958-2)

2- Qui est expert ?

3- Rôle et responsabilités du CP

4- Rôle et responsabilité de l'expert

5- Cas pratiques

Conclusion : Jurisprudence

**Formateur :** Alexis Fournol, avocat

Durée : 2h

**Modalités d'évaluation**

**Critères d'évaluation**

Solliciter le prestataire ou le service interne en capacité de réaliser la présentation des biens

**Outils d'évaluation**

QCM oraux

Questions/réponses

**Type d'évaluation :** Observation

**Assurance et responsabilité civile**

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

**Objectifs spécifiques :** Assurer les maintien de l'activité dans le cadre réglementaire

**Description du cours :**

1 -Définitions :

Responsabilité civile

Responsabilité pénale

Responsabilité disciplinaire

2-Distinction :

Maison de vente

CP

3- Règles de prescriptions

4-Fait de préposé

5-Responsabilité contractuelle

6-Responsabilité délictuelle

7-Responsabilité du chef d'entreprise

8-Portage

9-Devoir d'information

10-Authenticité vs provenance

Conclusion

**Formateur :** Alexis Fournol, avocat

Durée : 1h30

**Modalités d'évaluation**

## Critères d'évaluation

Le cadre administratif, financier et juridique est respecté

## Outils d'évaluation

QCM oraux

Questions/réponses

Type d'évaluation : Observation

## Le registre des armes

**Objectif :** Evaluer et conserver des biens soumis à une réglementation

**Objectifs spécifiques :** Contractualiser le mandat de vente avec le client-vendeur en formalisant les obligations juridiques des parties afin de sécuriser la relation avec ce dernier. Renseigner le registre des armes

**Description du cours :** Les commissaires-priseurs sont souvent appelés pour diverses raisons à vendre des armes soumises à autorisation ou à déclaration. Et beaucoup ignorent totalement les obligations qu'ils doivent remplir pour être en conformité avec la réglementation. C a, b, c, h et i de la catégorie D

## Déroulé du cours

1. Introduction : Pourquoi des armes se vendent-elles aux enchères ?
2. Les textes régissant la profession : Evolution majeure de la législation au 6/09/2013
3. Les différentes catégories d'armes
4. Que doit faire le CP lorsqu'il découvre une / des armes (s) lors d'une succession ?
5. Avant la vente (rédaction du mandat-expertiser et authentifier)
6. Le déroulement de la vente
7. L'après-vente

**Formateur :** Vassili Swistounoff, expert auprès de la cour d'appel de Paris

**Durée :** 2h 00

## Modalités d'évaluation

### Critères d'évaluation

Complétude des informations fournies et respect des règles du code de commerce et du recueil des obligations déontologiques

Identification des armes autorisées à la vente

Expliquer de façon claire et détaillée au client/vendeur, les droits et obligations respectives du client et du commissaire-priseur (frais, droits et taxes, conditions de transport, de stockage, sort du bien en l'absence d'adjudication, etc.).

Le mandat de vente est exhaustif et conforme, stipulant toutes les mentions obligatoires (frais, droits de retrait, publicité, devoirs, etc.).

Les éléments juridiques et réglementaires régissant les ventes volontaires sont strictement respectés (code du commerce et recueil des obligations déontologiques).  
S'assurer que le client/vendeur soit en accord avec ce mandat et le fait signer

#### **Outils d'évaluation**

QCM oraux  
Questions/réponses

**Type d'évaluation :** Observation

#### **Le registre des métaux précieux**

**Objectif :** Evaluer et conserver des biens soumis à une réglementation

**Objectifs spécifiques :** Contractualiser le mandat de vente avec le client-vendeur en formalisant les obligations juridiques des parties afin de sécuriser la relation avec ce dernier. Renseigner le registre des métaux précieux.

**Formateur :** Patrick Deburaux, commissaire-priseur

**Durée :** 1h30

#### **Modalités d'évaluation**

##### **Critères d'évaluation**

Complétude des informations fournies et respect des règles du code du commerce et du recueil des obligations déontologiques

Identification des armes autorisées à la vente

Expliquer de façon claire et détaillée au client/vendeur, les droits et obligations respectives du client et du commissaire-priseur (frais, droits et taxes, conditions de transport, de stockage, sort du bien en l'absence d'adjudication, etc.).

Le mandat de vente est exhaustif et conforme, stipulant toutes les mentions obligatoires (frais, droits de retrait, publicité, devoirs, etc.).

Les éléments juridiques et réglementaires régissant les ventes volontaires sont strictement respectés (code du commerce et recueil des obligations déontologiques).

S'assurer que le client/vendeur soit en accord avec ce mandat et le fait signer

#### **Outils d'évaluation**

QCM oraux  
Questions/réponses

**Type d'évaluation :** Observation

#### **Le registre de police**

**Objectif :** Evaluer et conserver des biens soumis à une réglementation

**Objectifs spécifiques :** Contractualiser le mandat de vente avec le client-vendeur en formalisant les obligations juridiques des parties afin de sécuriser la relation avec ce dernier. Renseigner le registre de police

**Durée :** 1h30

**Formateur :** Nathalie Chanvallon, adjudant-chef de gendarmerie, chef du groupe renseignement criminel, Office Central de lutte contre le trafic des biens culturels

## **Déroulé du cours**

Présentation de l'OCBC

Depuis quand l'obligation existe-t-elle ?

Qui est concerné ?

Qui n'est pas concerné ?

Objectifs du registre de police

Typologie des infractions traitées en matière de trafic de biens culturels

Le recel à l'article 321-1 CP

Où doit-il être conservé et pourquoi ?

Le registre de police bien tenu est un des éléments constitutifs de la BONNE FOI du professionnel

Quelles sont les obligations du professionnel ?

Comment remplir le registre de police ?

Le registre informatisé

Les principales infractions

## **Modalités d'évaluation**

### **Critères d'évaluation**

Complétude des informations fournies et respect des règles du code du commerce et du recueil des obligations déontologiques

Identification des armes autorisées à la vente

Expliquer de façon claire et détaillée au client/vendeur, les droits et obligations respectives du client et du commissaire-priseur (frais, droits et taxes, conditions de transport, de stockage, sort du bien en l'absence d'adjudication, etc.).

Le mandat de vente est exhaustif et conforme, stipulant toutes les mentions obligatoires (frais, droits de retrait, publicité, devoirs, etc.).

Les éléments juridiques et réglementaires régissant les ventes volontaires sont strictement respectés (code du commerce et recueil des obligations déontologiques).

S'assurer que le client/vendeur soit en accord avec ce mandat et le fait signer

### **Outils d'évaluation**

QCM oraux

Questions/réponses

**Type d'évaluation :** Observation

## Nouvelles Opportunités du Numérique

**Objectif spécifique :** 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.

### Méthode pédagogique

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...

**Formateur :** Marine Peyrol

**Durée :** 1h30

### Modalités d'évaluation

#### Outils d'évaluation

QCM oraux  
Questions/réponses  
QCM écrit

**Type d'évaluation :** Observation

## Droit de suite, droit de reproduction, contribution à la maison des artistes, droit moral

**Objectif :** Organiser et diriger les ventes volontaires (l'après-vente)

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

**Formateur :** Alexis Fournol

**Durée :** 1h30

### Modalités d'évaluation

#### Critères d'évaluation :

Complétude des informations et éléments clôturant la vente

#### Outils d'évaluation

QCM oraux  
Questions/réponses

**Type d'évaluation :** Observation

## Intervention de l'état, achat et préemption

**Objectif :** Direction d'une vente

**Objectif spécifique :** Diriger une vente volontaire par l'animation des enchères, l'adjudication des lots suite à une préemption

**Contenu du cours :**

Définition : préemption

Cassement des œuvres dans la catégorie des trésors nationaux  
biens inaliénables et imprescriptibles

Publicité de la vente

archives publiques

Revendications

Interventions de l'état : droit de préemption, demande de certificats, achat

**Formateur :** Vincent Droguet

**Durée :** 1h30

**Modalités d'évaluation**

Les informations données concernant la vente sont exhaustives et précises (date, lieu, estimation, modalités, contacts, etc.)

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 des institutions

**Outils d'évaluation**

QCM oraux

Questions/réponses

**Type d'évaluation :** Observation

**Le rôle du CMV (rôle et attributions) - le statut d'un OVV - le statut d'un CP**

**Le code de déontologie**

**Objectif :** Préparer et promouvoir les ventes volontaires aux enchères publiques

**Objectif spécifique :** Comprendre et appliquer les obligations déontologiques du commissaire-priseur

**Description :** Les ventes volontaires de meubles aux enchères publiques sont régies par les articles L. 320-1 à L. 321-38 et R. 321-1 à R. 321-74 du code de commerce. En application des dispositions du 9° de l'article L. 321-18 du code de commerce, le Conseil des Ventes Volontaires a élaboré le présent recueil des obligations déontologiques qui s'applique aux opérateurs de ventes volontaires et aux commissaires-priseurs de ventes volontaires.

1. Les textes
2. Pourquoi un recueil ?
3. Diligence
4. Transparence
5. Loyauté
6. Impartialité

7. Discrétion
8. Indépendance
9. Vigilance
10. Mandat de vente
11. Processus de mise en concurrence des enchères
12. Adjudication et procès-verbal
13. Organisation de l'opérateur de ventes volontaires
14. Analyse de cas pratiques
15. Conclusion

**Durée :** 3h

**Formateur :** Pierre Taugourdeau

**Modalités d'évaluation**

S'assurer du respect de la déontologie à toutes les étapes d'une vente aux enchères

**Outils d'évaluation**

QCM oraux

Questions/réponses

**Type d'évaluation :** Observation

**Lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme - Tracfin**

**Objectif :** Vendre des biens corporels et incorporels dans le respect de la réglementation professionnelle et des obligations déontologiques du commissaire-priseur

**Objectifs spécifiques :** comprendre le rôle du commissaire dans la lutte contre la criminalité, remplir les formulaires en ligne réglementaires, préparer un contrôle

**Présentation du cours :** Par son action quotidienne de lutte contre la fraude douanière complexe et la criminalité

organisée, la Direction nationale du renseignement et des enquêtes douanières (DNRED) constate les efforts déployés par les organisations criminelles pour blanchir leurs revenus illicites afin de renforcer leur pouvoir et de se prémunir contre leur confiscation par les services d'enquête. Cette réalité justifie que la lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme (LCB-FT) demeure une priorité des autorités françaises, tant pour protéger la société de la délinquance économique que pour préserver l'intégrité de notre système économique et financier.

**Déroulé du cours**

→ Introduction

A. Objectifs et cadre réglementaire et institutionnel

1. Objectifs

2. Cadre réglementaire et institutionnel

a. Le cadre réglementaire et institutionnel de la LCB-FT

b. Les infractions de blanchiment et de financement du terrorisme

c. Les sanctions financières ciblées

d. Le contrôle du respect des obligations LCB-FT par les professionnels

B. Articulation avec les ASR « marchands d'art et d'antiquités » et « jeux »

C. Présentation du secteur relevant du périmètre de cette analyse sectorielle des risques

1. Marchandises concernées par cette analyse sectorielle des risques

2. Principales catégories d'acteurs supervisés par la DGDDI

3. Le marché français des ventes aux enchères

→ Méthodologie

→ Menaces et vulnérabilités

A. Menaces

1. Les menaces d'utilisation des professionnels et marchandises supervisés à but de BC/FT.

a. Les principales menaces de blanchiment impliquant les marchandises supervisées .

b. Les principales menaces de BC impliquant les professionnels du secteur

c. Les principales menaces de FT identifiées

d. Les sanctions financières ciblées

2. L'état de la menace au niveau européen

3. Principales menaces identifiées en France

a. Menaces de blanchiment

c. Menaces spécifiques à l'outre-mer

d. Menace de financement du terrorisme

e. Menace de financement de la prolifération

f. Menace en lien avec les sanctions financières ciblées

4. Cotation du niveau de menace

B. Vulnérabilités

1. Principales vulnérabilités identifiées d'utilisation des professionnels et marchandises

supervisés à but de BC/FT

2. État des lieux des vulnérabilités à niveau européen

3. Vulnérabilités spécifiques à la France

a. La France est la quatrième place mondiale du marché des ventes aux enchères

b. Le paiement en espèces

c. Vulnérabilités liées à la vente des biens incorporels

d. Vulnérabilités transfrontalières

e. Le développement des ventes en ligne

f. Mise en œuvre des obligations LCB-FT

g. Vulnérabilités spécifiques à la mise en œuvre des sanctions financières ciblées

C. Mesures d'atténuation et de surveillance

1. Principales mesures d'atténuation et de surveillance

a. Assujettissement aux obligations LCB-FT

b. La tenue du registre des objets mobiliers ou « livre de police »

c. Le respect du seuil de paiement en espèces

e. La publicité des ventes aux enchères

f. Mesures spécifiques concernant le secteur des véhicules usagés

g. Mesures spécifiques concernant le secteur des chevaux

2. Impact des mesures d'atténuation

D. Cotation du niveau de vulnérabilité après prise en compte des mesures d'atténuation

→ Cotation du niveau de risque

A. Niveau de risque à l'échelle européenne

B. Niveau de risque à l'échelle nationale

→ Ressources utiles

Approfondir la compréhension des risques BC-FT

Suivre l'actualité réglementaire de la LCB-FT

Mise en œuvre pratique des obligations LCB-FT

Mise en œuvre pratique des obligations déclaratives auprès de Tracfin

Mise en œuvre pratique des obligations en matière de sanctions financières ciblées

**Durée : 1h30**

CMV

CONSEIL  
DES MAISONS  
DE VENTE

**Formateur :** Caroline Weill, Adjointe au chef du département des affaires institutionnelles au Ministère de l'économie, des finances et de la souveraineté industrielle et numérique -Tracfin- Lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme

**Modalités d'évaluation**

Compréhension des enjeux

Complétude des documents papier et numérique

**Outils d'évaluation**

QCM oraux

Questions/réponses

**Type d'évaluation :** Observation

**Contacts :**



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

**Mélanie Gentil**

Responsable de formation

[m.gentil@conseilmaisonsdevente.fr](mailto: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.