PROGRAMME & SYLLABUS
FORMATION NOTAIRE
QUALIFICATION REQUISE POUR DIRIGER DES VENTES VOLONTAIRES À TITRE ACCESSOIRE

OBJECTIF DE LA FORMATION

Pour pouvoir, en application de l'article L. 321-2, diriger des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques à titre accessoire, les notaires doivent, au préalable, avoir suivi, à leurs frais, une formation d'une durée de soixante heures portant sur la réglementation, la pratique et la déontologie des ventes aux enchères.

Cette formation est organisée par le Conseil des maisons de vente après avis du Conseil supérieur du notariat.

Public : Notaires
Les notaires assistants sont admis à suivre cette formation.

Au terme de la formation, le Conseil des maisons de vente délivre aux participants un certificat d'accomplissement de formation.

Cette formation, organisée dans le cadre de l'article R321-18-1 du code du Commerce, se déroule sur plusieurs jours.

Programmation de la session septembre, octobre, novembre 2024

Dates de la session organisée en distanciel (une seule session en présentiel : 27 novembre 2026)
15 octobre 2026 au 4 décembre 2026

Durée de la formation : 60 heures

Modalité : distanciel et présentiel (une seule session)

LES VENTES VOLONTAIRES
LES GRANDS PRINCIPES JURIDIQUES, STATUTS – PRÉSENTATION RECUEIL DÉONTOLOGIQUE

Objectif : Les ventes volontaires proposent des biens confiés librement à la vente par leurs propriétaires. Ces ventes sont organisées par des opérateurs de ventes volontaires placés sous la surveillance du Conseil des Maisons de vente (CMV).

Objectifs spécifiques :
- La libéralisation des ventes volontaires
- La singularité des OVV
- les (5) grandes catégories d'OVV
- Imposition : Contrer l'application du forfait de mobilier de 5%
- Les obligations déontologiques

Modalité : présentiel
Type d'évaluation : Par observation
Outils d'évaluation : Questions orales
Critères d'évaluation : Le cadre administratif, financier et juridique est respecté

VENTES VOLONTAIRES ET JUDICIAIRES

Objectif du cours :
Ce cours vise à fournir aux notaires les connaissances nécessaires pour comprendre et distinguer les ventes volontaires et les ventes judiciaires, en abordant les bases juridiques, les procédés et les textes applicables. L'objectif est de former les notaires souhaitant intervenir dans des ventes volontaires à titre accessoire, en leur donnant les outils pour maîtriser ces deux types de ventes et identifier leurs spécificités.

I. Introduction générale aux ventes volontaires et judiciaires

Définition et caractéristiques des ventes
Ventes volontaires : définition, principes fondamentaux.
Ventes judiciaires : définition et spécificités liées à l'intervention du juge.
Distinction entre vente volontaire et vente judiciaire

Rappel des critères de distinction : origine, procédure, cadre juridique.
Implications pratiques pour le notaire et les parties prenantes.

Contexte juridique et rôle du notaire
Le rôle du notaire dans les ventes volontaires à titre accessoire.
La position du notaire dans les ventes judiciaires : limites et pouvoirs.

II. Les Ventes Volontaires

Principe des ventes volontaires
Définition : transaction libre entre les parties.
Le consentement des parties : impact sur la validité de l'acte.
Les obligations du notaire : rédaction de l'acte authentique, vérification de la capacité des parties.
Procédure d'une vente volontaire

Déroulement classique d'une vente : négociation, signature, publication.
Formalités préalables : diagnostic immobilier, vérification des titres de propriété.
Vente en l'état futur d'achèvement (VEFA) et ses particularités.
Textes applicables aux ventes volontaires

Code civil : articles sur la vente, la formation du contrat, les garanties légales.
Droit des contrats : l'offre, l'acceptation et la formation de la vente.
Règlementations spécifiques : en matière de droit immobilier, de fiscalité, et de droit de la consommation.

III. Les Ventes Judiciaires

Les types de ventes judiciaires
Vente sur saisie : procédure de saisie immobilière.
Vente en exécution d'un jugement : principe et modalités.
Ventes d'immeubles en liquidation judiciaire.
Procédure des ventes judiciaires

Rôle du juge et du commissaire-priseur.
Publicité de la vente et recours aux enchères.
Déroulement de la vente judiciaire : de l'ordonnance de saisie à la vente proprement dite.
L'intervention du notaire : cas d'intervention en tant qu'officier public.
Textes applicables aux ventes judiciaires

Code des procédures civiles d'exécution.
Code de commerce : règles concernant les procédures collectives.
Règlementation sur les enchères publiques et les procédures judiciaires spécifiques.

IV. Distinctions Pratiques et Cas Concrets

Comparaison des deux types de ventes
Tableau récapitulatif des différences clés : consentement, autorisation judiciaire, publicité, etc.
Scénarios de ventes volontaires vs judiciaires dans la pratique notariale.
Le rôle du notaire dans chaque type de vente

Interventions spécifiques pour une vente volontaire : acte authentique, conseils aux parties.
Interventions pour une vente judiciaire : vérification des formalités, préparation de l'acte, rôle dans la sécurité juridique.

V. Les Aspects Pratiques et Techniques de la Vente Volontaire à Titre Accessoire

Vente volontaire à titre accessoire : Définition et cadre juridique
Vente accessoire en lien avec une procédure principale : exemples (successions, divorces, liquidation de communauté).
Le lien entre les ventes volontaires et les autres actes notariés.

Conditions spécifiques et précautions à prendre
Identification des biens concernés, la valeur, les droits et obligations des parties.
Particularités de la rédaction de l'acte pour une vente accessoire.
Risques et responsabilités du notaire

Responsabilité en matière d'information, de conseils et de conformité des actes.
Garanties offertes aux parties dans le cadre d'une vente volontaire accessoire.

VI. Conclusion et Synthèse

Récapitulatif des différences essentielles
Synthèse des éléments essentiels à retenir pour distinguer vente volontaire et vente judiciaire.
Pratiques de rédaction et de vérification des actes
Focus sur la rédaction sécurisée et conforme des actes de vente dans les deux cas.
Importance de la vigilance et des garanties pour le notaire.

VII. Textes Juridiques et Bibliographie

Code civil (notamment articles 1582 et suivants sur la vente, articles 1691 et suivants sur l'exécution de la vente).
Code de commerce : articles sur les procédures collectives.
Code des procédures civiles d'exécution : procédures de saisie, adjudication, et vente judiciaire.
Jurisprudence récente sur la pratique des ventes judiciaires et volontaires.

Méthodes pédagogiques :
Cours magistral avec supports visuels (PowerPoint).
Études de cas pratiques et analyses de décisions de justice.
Discussion interactive et questions-réponses.
Évaluation : Etude de cas pratique à la fin du cours. Appréciation continue à travers la participation en classe et les contributions aux discussions.
Critères d'évaluation : Le cadre administratif, financier et juridique est respecté
Type d'évaluation : Observation
Formateur : Alexis Fournol, avocat
Durée : 3h30

LA VENTE : RÉGLEMENTATION GÉNÉRALE ET PARTICULIÈRE DES VENTES DE BIENS MEUBLES AUX ENCHÈRES PUBLIQUES

Objectif du cours :
Ce cours a pour objectif de former les notaires sur la réglementation générale applicable aux ventes de biens meubles, ainsi que sur les spécificités liées aux ventes aux enchères publiques, et les obligations légales et pratiques qui y sont associées.

I. Introduction à la vente de biens meubles

Définition et principes généraux de la vente de biens meubles
Le contrat de vente : principes et conditions.
La vente de biens meubles : caractéristiques et conditions.
Réglementation générale des ventes de biens meubles
Règles du Code civil : obligations du vendeur et de l'acheteur.

La formation du contrat : offre, acceptation, prix, et conditions suspensives.
Garanties et vices cachés : obligations légales du vendeur, recours pour l'acheteur.

II. La Vente aux enchères publiques : spécificités et réglementation

Vente aux enchères publiques : cadre juridique

Les différentes formes de ventes aux enchères : judiciaires et volontaires.
Le rôle des commissaires-priseurs : délégation d'autorité publique.
La publicité préalable de la vente : réglementation sur la notification et les annonces publiques.
Réglementation des enchères publiques pour les biens meubles

Règles particulières applicables aux enchères : conditions de participation, enchères, adjudication.
Contrat de vente et enchères : la vente est-elle conclue au moment de l'adjudication ?
L'adjudicataire : responsabilités, paiement, et transfert de propriété.

III. Les implications pratiques pour les notaires dans les ventes aux enchères publiques

Notaire et vente aux enchères : quel rôle ?
L'intervention d'un notaire dans une vente aux enchères publiques de biens meubles.
Contrôle de la conformité juridique des ventes et des procédures.
Rédaction de l'acte de vente après adjudication et publication.
Vente aux enchères : gestion des formalités post-vente
Transfert de propriété et remise des biens.
Répartition des fonds et règlement des créances.

Textes applicables et bibliographie :
Code civil (articles 1582 et suivants pour les principes généraux).
Code de commerce (concernant les ventes aux enchères et les commissaires-priseurs).
Loi n°2000-642 du 10 juillet 2000 : réglementation des ventes publiques.

Méthodes pédagogiques :
Cours magistral avec supports visuels (PowerPoint).
Études de cas pratiques et analyses de décisions de justice.
Discussion interactive et questions-réponses.
Évaluation : Etude de cas pratique à la fin du cours. Appréciation continue à travers la participation en classe et les contributions aux discussions.
Critères d'évaluation : Le cadre administratif, financier et juridique est respecté
Type d'évaluation : Observation
Formateur : Alexis Fournol, avocat
Durée : 3h

LES BIENS : CLASSIFICATIONS, MEUBLES, MODES D'ACQUISITION DE LA PROPRIÉTÉ, POSSESSION, USUFRUIT, LICÉITÉ DES BIENS, VENTES SPÉCIFIQUES

Objectif du cours :
Ce cours vise à détailler les catégories de biens, leurs classifications et leurs spécificités dans le cadre des ventes volontaires, ainsi que les questions juridiques liées à la licéité des biens, leur acquisition, et les ventes spécifiques (ex. chevaux, restes humains).

I. Classification des biens

Les biens meubles et immeubles : distinction juridique
Biens meubles corporels et incorporels.
Biens immeubles par nature, par destination, et par l'objet auquel ils s'appliquent.

Les types de biens meubles
Meubles corporels : biens matériels (ex. objets, véhicules, œuvres d'art).
Meubles incorporels : droits d'auteur, créances.

II. Modes d'acquisition de la propriété

L'acquisition par contrat : vente, donation, échange
Vente de biens meubles : transfert de propriété et exécution du contrat.
Donation et échange : implications fiscales et juridiques.
Acquisition par occupation ou usucapion
Occupation : principe d'acquisition par prise de possession.
Usucapion : conditions de prescription acquisitive.

III. La possession, l'usufruit et la licéité des biens

La possession
Différence entre possession et propriété.
La protection de la possession : actions possessoire et revendicative.

L'usufruit
Distinction entre usufruit et propriété.
Les droits et obligations du titulaire de l'usufruit dans le cadre de la vente.

Licéité des biens vendus
Les biens licites : définition et obligations de vérification pour le notaire.
Les biens illicites : biens prohibés, contrefaçon, etc.

IV. Ventes spécifiques : biens neufs, chevaux, restes humains, cites

Biens neufs
Définition de biens neufs et implications fiscales (TVA, garanties légales).

Vente de chevaux
Règles spécifiques aux chevaux : conditions de vente, vérifications sanitaires, et obligations du vendeur.
Restes humains et cités (objets issus de sites archéologiques)
Règlementation sur la vente de restes humains : respect de la dignité et des législations en matière de patrimoine culturel.
Vente d'objets issus de fouilles archéologiques : conditions légales, obligations de conservation.

Textes applicables et bibliographie :
Code civil (articles relatifs à la vente, à la possession et à l'usufruit).
Code de la consommation (biens neufs et garanties).
Code du patrimoine (restitution de biens culturels et objets archéologiques).
Règlementations relatives à la vente de chevaux et de restes humains.

Méthodes pédagogiques :
Cours magistral avec supports visuels (PowerPoint).
Études de cas pratiques et analyses de décisions de justice.
Discussion interactive et questions-réponses.
Évaluation : Etude de cas pratique à la fin du cours. Appréciation continue à travers la participation en classe et les contributions aux discussions.
Critères d'évaluation : Le cadre administratif, financier et juridique est respecté
Type d'évaluation : Observation
Formateur : Alexis Fournol, avocat
Durée : 3h30

LES VENTES EN LIGNE DE BIENS MEUBLES

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.

Méthodes pédagogiques :
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.
Type d'évaluation :
Observation
Formateur : Antoine de Rochefort,
Durée : 3h

LA DIRECTION DES VENTES AUX ENCHÈRES

Objectif du cours :
Ce cours vise à préparer les notaires à gérer efficacement les ventes aux enchères, en comprenant les responsabilités juridiques liées à la direction des ventes, les rôles des parties prenantes et les spécificités pratiques des enchères.

Contenu :
I- Introduction à la direction des ventes aux enchères

Les rôles et responsabilités du directeur des ventes
Notion de direction des ventes : le commissaire-priseur vs le notaire.
Organisation de la vente : choix des biens, mise en place des enchères.
La législation des ventes publiques : cadre légal et réglementaire
Les règles de publicité et d'annonce des enchères.
La régulation des enchères publiques : respect des règles de mise en concurrence.

II. L'organisation pratique des enchères publiques

Préparation de la vente : les étapes clés
Sélection des biens à vendre : estimation, description.
La publicité préalable : annonces, visibilité des objets à vendre.
Le déroulement de la vente aux enchères
Gestion des enchères : enchères physiques et électroniques.
Rôle du notaire dans l'assistance des parties et la rédaction des actes.

III. La conclusion de la vente et la répartition des fonds

Le processus d'adjudication
Le transfert de propriété à l'adjudicataire : enregistrement et constatation.
Les formalités post-vente : règlement des créances, paiement des frais.
Gestion des impayés et litiges
Gestion des situations d'impayés.
Les recours possibles en cas de conflit.

Textes applicables et bibliographie :
Code de commerce (réglementation sur les ventes publiques).
Code civil (concernant la conclusion et les conséquences de la vente).
Loi du 10 juillet 2000 sur les ventes volontaires aux enchères publiques.

Méthodes pédagogiques :
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.
Type d'évaluation : Observation
Formateur : Pierre Taugourdeau, Secrétaire général, Conseil des maisons de vente
Durée : 1h30+1h30+1h30
Totale : 4h30

LA DIRECTION DES VENTES AUX ENCHÈRES

Objectif du cours :
Ce cours vise à clarifier le rôle et les responsabilités de l'expert dans le cadre des ventes volontaires de biens meubles aux enchères publiques. L'accent est mis sur la mission de l'expert en matière de valorisation, d'évaluation et de description des biens.

Contenu :
Introduction à la mission de l'expert : Nature et portée de l'expertise dans les ventes volontaires.
Procédure d'expertise : Étapes de l'évaluation des biens à vendre (visite, analyse, recherche documentaire, etc.).
Critères de valorisation : Méthodes d'estimation des biens meubles (biens d'art, antiquités, objets de collection, etc.).
Rôle de l'expert dans la préparation de la vente : Rédaction de l'inventaire et de la description des objets à vendre.
Engagement de la responsabilité de l'expert : Conformité des expertises, respect des normes éthiques et juridiques.
Relations avec les parties prenantes : Collaboration avec les notaires, les commissaires-priseurs et les propriétaires des biens.

Formateur : Stéphane Pinta, expert, cabinet Pinta
Durée : 3h
Évaluation : QCM oraux/Questions/réponses /Cas pratique
Type d'évaluation : Observation

LE RECOURS À L'EXPERT EN VENTE PUBLIQUE ET SES INCIDENCES

Objectif :
Ce cours vise à clarifier le rôle et les responsabilités de l'expert dans le cadre des ventes volontaires de biens meubles aux enchères publiques. L'accent est mis sur la mission de l'expert en matière de valorisation, d'évaluation et de description des biens.

Contenu :
Introduction à la mission de l'expert : Nature et portée de l'expertise dans les ventes volontaires.
Procédure d'expertise : Étapes de l'évaluation des biens à vendre (visite, analyse, recherche documentaire, etc.).
Critères de valorisation : Méthodes d'estimation des biens meubles (biens d'art, antiquités, objets de collection, etc.).
Rôle de l'expert dans la préparation de la vente : Rédaction de l'inventaire et de la description des objets à vendre.
Engagement de la responsabilité de l'expert : Conformité des expertises, respect des normes éthiques et juridiques.
Relations avec les parties prenantes : Collaboration avec les notaires, les commissaires-priseurs et les propriétaires des biens.
Formateur : Stéphane Pinta, expert, cabinet Pinta
Durée : 3h
Évaluation : QCM oraux/Questions/réponses /Cas pratique
Type d'évaluation : Observation

LE LIVRE DES MÉTAUX PRÉCIEUX

Objectif :
Ce cours traite des règles et obligations concernant les métaux précieux dans le cadre des ventes aux enchères publiques, ainsi que des aspects législatifs et réglementaires du livre des métaux précieux.

Contenu :
Introduction au livre des métaux précieux : Rôle et importance du livre dans le contrôle des métaux précieux (or, argent, platine, etc.).
Obligations légales des notaires et des commissaires-priseurs : Inscription des métaux précieux dans le livre, traçabilité et déclaration.
Déclaration auprès de l'administration : Obligations de déclaration auprès des autorités compétentes.
Sanctions en cas de non-respect : Conséquences légales pour les manquements à la réglementation.

Formateur : Patrick Deburaux, commissaire-priseur
Durée : 2 h
Évaluation : QCM oraux/Questions/réponses /Cas pratique
Type d'évaluation : Observation

LUTTE CONTRE LE TRAFIC ILLICITE DES BIENS CULTURELS

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 :

Contexte criminogène de la formation : Le marché de l'art présente un volume mondial de transactions connues d'environ 60 milliards d'euros ; le secteur français est alors constitué de plus de 130 000 professionnels de premier plan (galeristes, antiquaires, brocanteurs) . Ces acteurs, tout comme les opérateurs de ventes volontaires (OVV), les banques, les notaires, sont assujettis à l'obligation de déclaration de soupçon auprès de TracFin. In fine, ces derniers se mobilisent très peu, le nombre de signalements apparaissant infime à l'échelle des transactions réalisées. Caractérisé par des flux financiers considérables, une volatilité des prix de vente, une utilisation récurrente des espèces, un fonctionnement mondialisé de ses réseaux ou encore le secret des affaires, le marché de l'art est une place privilégiée de certains réseaux criminels désireux de bla-

-nchir le produit illicite de leur activité. Les « trafiquants d'art » connaissent parfaitement les rouages de ce marché très lucratif et judiciairement peu risqué au regard de certaines autres activités criminelles moins rémunératrices ; ils infiltrent ce milieu au travers de « sociétés-écran », de prête-noms ou simplement en leur nom propre, justifiant d'une apparente licéité de leurs affaires. L'article 324-1 du code pénal définit et réprime l'infraction de blanchiment. En matière de trafic de biens culturels, ce dispositif législatif permet d'envisager le bien culturel soit comme instrument, soit comme objet du blanchiment. Le marché de l'art est un vecteur avéré du blanchiment de profits générés par la commission de recels, d'abus de confiance, d'escroqueries ou de tromperies. Les réseaux criminels structurés évoluent en son sein et utilisent tout moyen pour convertir, dissimuler et justifier frauduleusement des profits qu'ils retirent de leurs activités illicites.

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 supervisées 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
Points abordés dans la formation : -Présentation du périmètre d'action de l'OCBC : connaître le dispositif français de lutte contre le trafic de biens culturels -Le contexte du marché de l'art : appréhender le contexte dans lequel la criminalité organisée évolue et de quelle manière elle l'infiltre. -Traitement du renseignement criminel en matière de trafic de biens culturels : expliquer les mécanismes d'enquête administrative en matière de renseignement criminel
-L'enquête judiciaire en matière de trafic de biens culturels : expliquer les mécanismes d'enquête pénale en matière judiciaire -Illustration par l'exposé d'affaires marquantes : dossiers clôturés permettant de concrétiser les propos

Formateur : LECLAIRE Thomas DNPJ-SDLCODS
Durée : 1h30
Evaluation : Questionnaires oraux - 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 a, b, c, h et i de la catégorie D

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

Formateur : Vassili Swistounoff, expert auprès de la cour d'appel de Paris
Durée : 2h 00
Modalités d'évaluation: Observations
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 règlementaires 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

IMPORTATIONS ET EXPORTATIONS DES ŒUVRES D'ART

Objectif du cours :
Ce cours vise à fournir aux commissaires-priseurs les connaissances nécessaires pour comprendre et gérer les processus juridiques, administratifs et pratiques liés aux importations et exportations d'œuvres d'art, tout en respectant les réglementations nationales et internationales en matière de patrimoine culturel, d'art et de commerce.

1. Introduction aux importations et exportations d'œuvres d'art
Objectif : Comprendre les enjeux globaux et les bases du commerce international d'art.

Définition des œuvres d'art : Classification des objets d'art et des artefacts.
- Cadre juridique international : Conventions et accords internationaux (UNESCO, CITES, Convention de 1970 sur le vol et le trafic illicite d'objets d'art).
- Principes fondamentaux des importations et exportations :** Démarches, déclarations et formalités douanières.

2. Cadre juridique et réglementaire national et international
Objectif : Connaître les régulations locales, européennes et internationales qui gouvernent le commerce des œuvres d'art.
- Législation française :
  - Le code du patrimoine : protection du patrimoine culturel.
  - L'exportation d'objets d'art : les autorisations nécessaires.
  - La notion d'exportation culturelle.
  - Le rôle du Ministère de la Culture et des institutions associées.

- Régulations européennes :
  - Directives européennes sur la circulation des biens culturels.
  - Harmonisation des pratiques entre États membres.

- Le droit international :
  - Convention de l'UNESCO de 1970 sur le trafic illicite.
  - Le rôle de l'ICOM (Conseil International des Musées).
  - Les conventions CITES pour la protection des espèces en danger (bois de rose, ivoire, etc.)

3. Le rôle des commissaires-priseurs dans le processus
Objectif : Identifier le rôle spécifique des commissaires-priseurs dans la gestion des importations et exportations d'œuvres d'art.
- Expertise préalable : Vérification de l'origine, de l'authenticité et de la provenance des œuvres.
- Procédures douanières : Documents nécessaires pour les ventes internationales, notamment les certificats d'exportation.
- Déclarations fiscales :TVA et autres taxes sur les œuvres d'art.
- Conformité aux lois locales et internationales : Responsabilité des commissaires-priseurs dans la lutte contre le trafic illicite.

4. Processus d'exportation d'œuvres d'art
Objectif : Comprendre les étapes et les documents requis pour l'exportation des œuvres d'art.
- Procédure d'autorisation préalable : Demande d'exportation auprès des autorités compétentes.
- Les certificats d'exportation : Obtention et implications.
- Transport et assurance des œuvres : Précautions et obligations liées au transport international d'œuvres fragiles.
- Cas des œuvres classées : Règles spécifiques concernant les œuvres inscrites aux inventaires des monuments historiques.

5. Processus d'importation d'œuvres d'art
Objectif : Maîtriser les formalités et les conditions liées à l'importation des œuvres d'art en France et en Europe.
Déclaration en douane : Documents requis pour l'importation d'œuvres d'art.
- Vérification de l'origine des œuvres : Lutte contre le trafic illicite et le vol.
- Conformité avec les lois européennes et internationales : Règles spécifiques concernant les artefacts provenant de certains pays.
- Exemptions fiscales et droits de douane : Cas particuliers pour les musées et les institutions culturelles.

- Expertise préalable : Vérification de l'origine, de l'authenticité et de la provenance des œuvres.
- Procédures douanières : Documents nécessaires pour les ventes internationales, notamment les certificats d'exportation.
- Déclarations fiscales :TVA et autres taxes sur les œuvres d'art.
- Conformité aux lois locales et internationales : Responsabilité des commissaires-priseurs dans la lutte contre le trafic illicite

4. Processus d'exportation d'œuvres d'art

Objectif : Comprendre les étapes et les documents requis pour l'exportation des œuvres d'art.

- Procédure d'autorisation préalable : Demande d'exportation auprès des autorités compétentes.
- Les certificats d'exportation : Obtention et implications.
- Transport et assurance des œuvres : Précautions et obligations liées au transport international d'œuvres fragiles.
- Cas des œuvres classées : Règles spécifiques concernant les œuvres inscrites aux inventaires des monuments historiques.

5. Processus d'importation d'œuvres d'art

Objectif : Maîtriser les formalités et les conditions liées à l'importation des œuvres d'art en France et en Europe.

Déclaration en douane : Documents requis pour l'importation d'œuvres d'art.

- Vérification de l'origine des œuvres : Lutte contre le trafic illicite et le vol.
- Conformité avec les lois européennes et internationales : Règles spécifiques concernant les artefacts provenant de certains pays.
- Exemptions fiscales et droits de douane : Cas particuliers pour les musées et les institutions culturelles.

6. Les risques juridiques et éthiques associés aux importations et exportations d'art

Objectif : Appréhender les enjeux éthiques et juridiques dans le commerce international des œuvres d'art.

- La lutte contre le trafic d'œuvres volées ou illicites : Mécanismes de traçabilité.
- Les objets culturels en danger : La protection des œuvres issues de zones de conflit ou de patrimoine en péril.
- Cas pratiques de saisie et restitution d'œuvres d'art : Etudes de cas (ex. : restitutions des œuvres pillées pendant la Seconde Guerre mondiale).

7. Études de cas et simulation

Objectif : Appliquer les connaissances acquises dans des situations concrètes.

- Cas pratiques d'exportation d'œuvres : Simulation de demandes d'autorisation d'exportation pour différentes catégories d'œuvres.
- Analyse d'une vente aux enchères internationale : Vérification des documents nécessaires pour la vente d'une œuvre en provenance d'un autre pays.
- Examen d'une saisie douanière : Scénarios où des œuvres d'art sont saisies à la douane et les démarches à suivre.

8. Conclusion et perspectives futures

Objectif : Résumer les enseignements du cours et aborder les évolutions futures du marché de l'art.

- Tendances du marché de l'art international : La montée des ventes en ligne et l'impact sur l'importation et l'exportation.
- Défis pour les commissaires-priseurs : Sécuriser les transactions et protéger le patrimoine culturel.
- Évolution des législations : Anticiper les nouvelles réglementations nationales et internationales.

Méthodes pédagogiques :

- Exposés théoriques : Présentation des concepts clés et des législations.
- Études de cas : Analyse de situations réelles pour mieux comprendre les implications pratiques.
- Simulation de situations : Mise en situation des participants pour les préparer à des défis concrets.
- Séances de questions-réponses pour clarifier les doutes des participants

Évaluation :

- QCM oral : Test de compréhension des notions abordées.
- Evaluation orale finale
- Cas pratique d'importation ou d'exportation à traiter.

Type d'évaluation : Observation

Durée : 2h

DROIT DE SUITE, DROIT DE REPRODUCTION, CONTRIBUTION À LA MAISON DES ARTISTES, DROIT MORAL

Objectif : Ce cours a pour objectif de familiariser les commissaires-priseurs avec les concepts essentiels du droit d'auteur appliqués aux œuvres d'art. Il couvrira les aspects légaux relatifs au droit de suite, au droit de reproduction, à la contribution à la Maison des Artistes, ainsi qu'aux droits moraux des artistes, tout en abordant les implications pratiques pour la vente aux enchères et les transactions d'art.

1. Introduction au droit d'auteur et aux droits des artistes
Objectif : Comprendre le cadre général du droit d'auteur, ses principes fondamentaux et son application aux œuvres d'art.
Définition du droit d'auteur : Propriété intellectuelle et droits des créateurs.
Les catégories de droits d'auteur : Droit moral et droit patrimonial.
Le cadre juridique en France : La Loi du 11 mars 1957 sur la propriété littéraire et artistique et son évolution.

2. Le droit moral de l'artiste
Objectif : Comprendre les principes du droit moral et les obligations qui en découlent pour les commissaires-priseurs.
Définition et contenu du droit moral : Droit de divulgation, droit au respect de l'œuvre, droit à l'intégrité de l'œuvre.
Les conséquences pour les ventes aux enchères : L'obligation de respecter l'intégrité de l'œuvre, de la présenter de manière fidèle, et de mentionner les auteurs.
Le droit de retrait et de repentir : Cas et modalités d'exercice.
Exemples pratiques : Responsabilités des commissaires-priseurs en matière de respect du droit moral (modifications de l'œuvre, retouche d'une photo, etc.).

3. Le droit de suite
Objectif : Maîtriser les obligations liées au droit de suite, spécifiquement pour les œuvres d'art vendues aux enchères.
Définition du droit de suite : Droit pour l'artiste de recevoir un pourcentage sur la revente de son œuvre.
Conditions d'application : Œuvres concernées, seuils de vente, type de vendeur.
Calcul et paiement du droit de suite : Pourcentage dû, seuils de vente, modalités de versement à l'artiste ou à ses ayants droit.
Les obligations des commissaires-priseurs : Identification des œuvres assujetties au droit de suite, gestion de la collecte et du versement aux bénéficiaires.
Exemples pratiques : Cas de revente d'œuvres et calcul des montants dus.

4. Le droit de reproduction
Objectif : Comprendre les implications juridiques et commerciales du droit de reproduction des œuvres d'art.
Définition du droit de reproduction : Droit de reproduire l'œuvre sous toute forme (photo, impression, etc.).
Le titulaire du droit de reproduction : L'artiste ou ses ayants droit.
L'exception pour les œuvres mises en vente : Les droits de reproduction pour les ventes en ligne, catalogues de vente, publicités.
Autorisation préalable et rémunération : Comment les commissaires-priseurs peuvent obtenir l'autorisation de reproduction et gérer les questions de rémunération.
Responsabilités des commissaires-priseurs : Assurer que les droits de reproduction sont respectés avant toute reproduction de l'œuvre dans les supports de vente (catalogues, sites internet, etc.).

5. La contribution à la Maison des Artistes
Objectif : Comprendre l'obligation de contribution à la Maison des Artistes pour les artistes et les impacts pour les commissaires-priseurs.
Qu'est-ce que la Maison des Artistes ? Mission, rôle et fonctionnement de l'organisme en charge des droits sociaux des artistes auteurs.
Obligation de contribution : Qui doit cotiser (artistes professionnels), à quel moment et pour quel montant.
Les démarches administratives pour les commissaires-priseurs : Vérification de l'inscription à la Maison des Artistes lors des ventes.
Rôle des commissaires-priseurs : Assurer la collecte et le reversement des cotisations pour les artistes lorsqu'ils sont membres de la Maison des Artistes.

6. Interactions entre les droits patrimoniaux et les droits moraux
Objectif : Analyser les interactions entre les différents types de droits d'auteur et leur application dans la vente aux enchères.
Droits patrimoniaux : Droit de reproduction, droit de représentation, droit de suite.
Droits moraux et cession des droits patrimoniaux : Conséquences pour l'artiste et les commissaires-priseurs lorsqu'un artiste vend ses droits patrimoniaux tout en conservant ses droits moraux.
Les droits dérivés : Cas des œuvres dérivées et de leur impact sur la cession des droits.
Exemples pratiques : Ventes d'œuvres où l'artiste conserve ses droits moraux tout en transférant les droits patrimoniaux (comme pour les droits de reproduction).

7. Les particularités des ventes aux enchères et la gestion des droits
Objectif : Identifier les spécificités de la vente aux enchères et les responsabilités des commissaires-priseurs.
Implications pour les droits d'auteur lors des ventes en lot (collection d'œuvres d'art).
Droits d'auteur et ventes privées : Différences entre ventes publiques et privées en ce qui concerne la gestion des droits.
Vente d'œuvres après l'expiration du droit d'auteur : Cas où les droits patrimoniaux sont expirés mais les droits moraux demeurent.
Répartition des revenus des ventes : Gestion des rémunérations dues à l'artiste (droit de suite, contribution à la Maison des Artistes, etc.).

8. Études de cas pratiques et simulation
Objectif : Appliquer les connaissances théoriques à des situations réelles de vente.
Simulation de vente aux enchères : Calcul et collecte du droit de suite, gestion des droits de reproduction pour les catalogues de vente.
Cas pratiques : Analyse de ventes avec des œuvres d'art soumises à différentes législations relatives aux droits d'auteur et d'artiste.
Mise en pratique des responsabilités des commissaires-priseurs : Cas de ventes où il faut vérifier l'inscription à la Maison des Artistes, la validité des cessions de droits, etc.

9. Conclusion et perspectives futures
Objectif : Résumer les enseignements et aborder les évolutions légales concernant les droits d'auteur dans le secteur de l'art.
Les nouvelles tendances législatives : Évolution du droit d'auteur en France et au niveau international (impact de la numérisation, des plateformes en ligne, etc.).
La lutte contre la contrefaçon : Rôle des commissaires-priseurs dans la prévention du piratage et des pratiques illégales.
Défis à venir pour les commissaires-priseurs : Adopter les bonnes pratiques face aux nouvelles formes de commerce de l'art (art numérique, NFT, etc.).

Méthodes pédagogiques : Exposés théoriques : Présentation des concepts clés du droit d'auteur appliqué à l'art.
Études de cas : Analyse de situations concrètes de ventes aux enchères et gestion des droits d'auteur.
Simulations pratiques : Mise en situation pour tester l'application des règles dans un environnement de vente.
Sessions interactives pour répondre aux questions des participants et discuter des problèmes rencontrés dans la pratique.
Évaluation : QCM oraux : Vérification des connaissances théoriques. Analyse d'un cas pratique avec application des concepts appris sur la gestion des droits d'auteur dans une vente d'art.

Type d'évaluation : Par observation
Formateur : Alexis Fournol
Durée : 1h30

L'INTERVENTION DE L'ÉTAT : ACHAT ET PRÉEMPTION, CLASSEMENT DES ŒUVRES DANS LA CATÉGORIE DES TRÉSORS NATIONAUX, DEMANDE DE CERTIFICATS

Objectif :
Ce cours aborde l'intervention de l'État dans les ventes publiques, notamment via le droit de préemption, le classement d'œuvres d'art en trésor national, et les demandes de certificats.

Contenu :
Le droit de préemption : Conditions et procédure de l'achat par l'État d'une œuvre vendue aux enchères.
Le classement des œuvres d'art comme trésors nationaux : Critères de classement, effets sur la vente et droits de l'État.
Demande de certificats : Certificat d'exportation, certificat d'authenticité et autres documents administratifs nécessaires.
Biens inaliénables et imprescriptibles : Notion et application dans les ventes publiques.
Revendiquer un bien : Processus et conditions de la revendication d'un bien par un tiers, l'État ou une autre partie prenante.
Archives et pièces historiques : Traitement des archives publiques et privées, règles concernant la préservation des biens historiques

Méthodes pédagogiques :
Exposés théoriques
Études de cas
Simulations
Sessions interactives pour répondre aux questions des participants et discuter des problèmes rencontrés dans la pratique.

Évaluation : QCM oraux : : Vérification des connaissances théoriques. Analyse d'un cas pratique avec application des concepts appris
Type d'évaluation : Par observation
Formateur : Vincent Droguet, conservateur général du patrimoine et sous-directeur des collections du Ministère de la Culture
Durée : 3h

LES INCIDENTS DE VENTE, LES OPÉRATIONS POST-VENTE, LE PAIEMENT DES LOTS ET LA RÉITÉRATION DES ENCHÈRES

Objectif :
Ce cours aborde la gestion des incidents durant et après la vente aux enchères, notamment la gestion des paiements, les problèmes de validité des enchères et les conséquences d'une folle enchère.

Contenu :
Les incidents de vente : Types d'incidents pouvant survenir pendant la vente (droit de rétractation, défaut de paiement, contestations sur l'adjudication).
Les opérations post-vente : Liquidation des paiements, livraison des lots et suivi.
Le paiement des lots : Modalités de règlement, délais, moyens de paiement acceptés.
La folle enchère : Définition, conséquences juridiques, et recours possibles en cas de folle enchère.
Cas pratiques et exemples : Études de cas pour gérer efficacement les incidents après la vente.

Méthodes pédagogiques :
Exposés théoriques
Simulations
Sessions interactives pour répondre aux questions des participants et discuter des problèmes rencontrés dans la pratique.
Évaluation : QCM oraux : : Vérification des connaissances théoriques. Analyse d'un cas pratique avec application des concepts appris (oral)
Type d'évaluation : Par observation
Formateurs : Pierre Taugourdeau, Secrétaire général du Conseil des maisons de vente et Patrick Deburaux, commissaire-priseur
Durée : 1h30

RÉDACTION DES DOCUMENTS ET TENUE DES REGISTRES OBLIGATOIRES (PV, BORDEREAU D'ADJUDICATION, DÉPOUILLEMENT DE LA VENTE, DÉCOMPTE VENDEUR)

Ce syllabus se concentre sur la bonne pratique de la rédaction des documents nécessaires à la vente aux enchères publiques et à la tenue des registres légaux et fiscaux.
Contenu :
Le Procès-verbal de la vente : Structure et contenu, mentions obligatoires, rédaction du procès-verbal d'adjudication.
Le Bordereau d'adjudication : Définition, rôle et détails à inclure dans le bordereau d'adjudication des lots vendus.
Dépouillement de la vente : Processus de dépouillement des résultats de la vente (répartition des lots, paiement des créanciers, notification des acheteurs).

Le décompte vendeur : Mode de calcul des sommes dues au vendeur après la vente, gestion des commissions et des frais.
Les registres obligatoires : Obligations légales en matière de conservation des documents (archives, déclarations fiscales, bilans de vente).
Exemples pratiques : Cas pratiques pour familiariser les notaires avec la rédaction des documents et la tenue des registres.

Le décompte vendeur : Mode de calcul des sommes dues au vendeur après la vente, gestion des commissions et des frais.
Les registres obligatoires : Obligations légales en matière de conservation des documents (archives, déclarations fiscales, bilans de vente).
Exemples pratiques : Cas pratiques pour familiariser les notaires avec la rédaction des documents et la tenue des registres.

Méthodes pédagogiques :
Exposés théoriques
Simulations
Sessions interactives pour répondre aux questions des participants et discuter des problèmes rencontrés dans la pratique.
Évaluation : QCM oraux : : Vérification des connaissances théoriques. Rédaction d'un document et restitution orale
Type d'évaluation : Par observation
Formateurs : Patrick Deburaux, commissaire-priseur
Durée : 3h

IDENTIFICATION ET ESTIMATION DE L'OBJET ET ORGANISATION DES VENTES :

I-Identification et Estimation de l'Objet

Objectif :
Ce cours vise à fournir aux notaires une compréhension approfondie des étapes liées à la description et à l'estimation des lots dans le cadre d'une vente publique, y compris l'importance d'une identification rigoureuse des objets, l'estimation de leur valeur et les exigences légales en matière de publicité.

Contenu :
Introduction à la description et à l'estimation des lots
Définition des lots : Types de biens susceptibles d'être vendus aux enchères (biens mobiliers, œuvres d'art, antiquités, objets de collection, etc.).
L'importance d'une description fidèle et précise : Conformité avec les obligations légales et éthiques.
Rôle du notaire dans l'estimation : Objectivité, transparence, et relations avec les experts.
Préparation du catalogue ou de la liste de vente
Rédaction du catalogue : Structure du catalogue de vente, informations à inclure (description détaillée des objets, photos, références, provenance).
Mentions obligatoires : Références à la provenance, aux certificats d'authenticité, aux expertises précédentes.
Publicité de la vente : Méthodes de publicité (publications dans les journaux, sur les sites internet, distribution aux collectionneurs, etc.), délais et obligations légales.
Identification des objets
Identification technique : Identification des objets par l'examen des matériaux, des techniques de fabrication, et des marques distinctives.
Identification des œuvres d'art : Vérification de l'authenticité, rôle de l'expert et de l'historien d'art dans la documentation de l'origine.
Matière, support et datation : Identification des matériaux (bois, métal, tissu, etc.), du support (toile, papier, etc.) et détermination de la datation de l'objet (époque, style).
Estimation des biens
Critères d'estimation : Valeur historique, artistique, esthétique, état de conservation, provenance et demande sur le marché.

Méthodes d'estimation : Estimation comparative (prix de vente précédents), estimation par experts spécialisés, estimation basée sur les tendances du marché.
Décret Marcus : Application du décret Marcus (n°2002-1270 du 11 octobre 2002) sur les conditions d'estimation et d'expertise des objets d'art, ainsi que son impact sur les ventes aux enchères publiques.
Estimation dans un cadre éthique : Précautions à prendre pour éviter les conflits d'intérêts, nécessité de la transparence dans l'évaluation.
Publicité et communication des informations
La transparence dans la communication : Diffusion des informations précises et vérifiables, respect des obligations de publicité.
Accréditation et certification des experts : Importance de faire appel à des experts qualifiés pour garantir la fiabilité des informations diffusées.

II- ORGANISATION DES VENTES : ORIGINE DES BIENS VENDUS, VÉRIFICATION DES OBJETS VOLÉS, ENVOI DES CATALOGUES AUX MUSÉES, BIENS APPARTENANT À L'OPÉRATEUR DE VENTES VOLONTAIRES, REFUS D'ORGANISATION DE VENTE PAR UN TIERS NON DÉCLARÉ, EXPERTS

l'implication des musées, les conflits d'intérêts potentiels, et les responsabilités des opérateurs de ventes.
Contenu : Introduction à l'organisation des ventes publiques

1- Responsabilité de l'organisateur
Rôle du notaire dans l'organisation et la régularité des ventes volontaires.
Principes de transparence et de légalité : Assurer que toutes les étapes de la vente respectent la législation en vigueur et les normes éthiques du marché.

2-Origine des biens vendus
Vérification de la provenance des objets : Nécessité de garantir que les objets à vendre sont légitimes et non issus de vols ou d'acquisitions illicites.
Obligations légales : Obligations de recherche de l'origine des biens avant la vente (démarches auprès des autorités compétentes, vérification des déclarations de vol, etc.).
Les bases de données de biens volés : Utilisation des systèmes de gestion des objets volés (notamment les bases de données publiques comme le Fichier des objets volés).

3-Envoi des catalogues aux musées
Communication avec les musées : Obligations d'envoyer un catalogue des objets susceptibles d'être vendus aux institutions muséales, notamment pour les œuvres d'art et les objets historiques.
Droit de préemption des musées : Explication du droit de préemption sur les objets d'art par les musées de l'État (procédure, délais, critères de sélection).
Classement des biens dans la catégorie des trésors nationaux : Critères de classement, effets sur la vente, droit de préemption de l'État.

4- Biens appartenant à l'opérateur de ventes volontaires
Ventes par l'opérateur de ventes volontaires : Conditions dans lesquelles l'opérateur (notaire ou commissaire-priseur) peut vendre des biens appartenant à son propre établissement.
Ventes exceptionnelles : Procédure à suivre lorsqu'un opérateur vend ses propres biens, nécessité de signaler la provenance de manière claire et transparente.
Contrôles à effectuer : Contrôle interne pour éviter les conflits d'intérêts.

5-Refus d'organisation de vente par un tiers non déclaré
Vérification des opérateurs tiers : Conditions de validité pour qu'un opérateur de vente aux enchères soit légalement autorisé à organiser une vente publique.
Refus de vente pour un opérateur non enregistré : En cas de non-déclaration d'un tiers en tant qu'opérateur de ventes volontaires, obligation pour le notaire de refuser l'organisation de la vente.
Réglementation des ventes aux enchères : Examen des textes législatifs et réglementaires encadrant l'organisation des ventes, notamment le Code de commerce, les décrets et arrêtés.

6-Intervention des experts dans l'organisation de la vente
Sélection des experts : Critères de sélection des experts (qualification, compétence, indépendance, absence de conflits d'intérêts).
Rôle de l'expert dans l'organisation : L'expert intervient à plusieurs niveaux : identification des objets, estimation, accompagnement dans la vérification de la provenance.
Gestion des conflits d'intérêts : Importance de garantir que l'expert ne soit pas lié à l'une des parties prenantes de la vente.

7- Responsabilité de l'opérateur en cas de litige
Obligations légales en cas de litige : Le notaire ou l'opérateur doit être en mesure de justifier toutes les étapes de la vente en cas de revendication ou de contestation.
Sanctions et procédures en cas de non-respect des obligations : Sanctions en cas de mauvaise organisation ou de manquement à la réglementation des ventes publiques.

Méthodes pédagogiques :
Exposés théoriques
Simulations
Sessions interactives pour répondre aux questions des participants et discuter des problèmes rencontrés dans la pratique.
Évaluation : QCM oraux : : Vérification des connaissances théoriques. Rédaction d'un document et restitution orale
Type d'évaluation : Par observation
Formateurs : Patrick Deburaux, commissaire-priseur
Durée : 4h +4h
Durée totale : 8h