

Le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, autorité publique de régulation, a été institué par la loi du 10 juillet 2000. En application des textes, il doit rendre compte de son activité dans un rapport annuel adressé au garde des Sceaux, ministre de la Justice, au ministre chargé de l'Économie et des Finances et au ministre de la Culture. Ce rapport est également communiqué à la Chambre nationale des commissaires-priseurs judiciaires, au Conseil supérieur du notariat, à la Chambre nationale des huissiers de justice. Le cas échéant, les observations du commissaire du Gouvernement y sont annexées.



Diffusion
Direction de l'information légale et administrative
La **documentation** Française
Téléphone : 01 40 15 70 10
www.ladocumentationfrancaise.fr

Imprimé en France
ISBN : 978-2-11-008116-2
DF : 5HC21470
Prix : 20 €



Conseil des ventes volontaires
de meubles aux enchères publiques

Rapport
d'activité

2009

Les ventes
publiques
en France

La
documentation
Française

Rapport
d'activité

2009

Les ventes
publiques
en France

Article 34 du décret n° 2001-650 du 19 juillet 2001

« Le Conseil rend compte de son activité dans un rapport annuel, qui comporte notamment un bilan de l'application de l'article L. 321-3 du Code de commerce et du chapitre II du titre I^{er} du présent décret. Ce rapport est adressé au garde des Sceaux, ministre de la Justice, au ministre chargé de l'Économie et des Finances et au ministre chargé de la Culture. Il est communiqué à la Chambre nationale des commissaires-priseurs judiciaires, au Conseil supérieur du notariat, à la Chambre nationale des huissiers de justice ainsi qu'aux instances départementales de ces professions. Le cas échéant, les observations du commissaire du Gouvernement sont annexées à ce rapport. »

Article L321-18 du Code de commerce

« Il est institué un Conseil de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, doté de la personnalité morale. Le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques est chargé : 1° D'agréeer les sociétés de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques ainsi que les experts visés à la section 3 ; 2° D'enregistrer les déclarations des ressortissants des États mentionnés à la section 2 ; 3° De sanctionner, dans les conditions prévues à l'article L. 321-22, les manquements aux lois, règlements et obligations professionnelles applicables aux sociétés de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, aux experts agréés et aux ressortissants d'un Etat membre de la Communauté européenne ou d'un État partie à l'accord sur l'Espace économique européen exerçant à titre occasionnel l'activité de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques en France. La décision du Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques qui refuse ou retire l'agrément d'une société ou d'un expert ou l'enregistrement de la déclaration d'un ressortissant d'un État mentionné à la section 2 doit être motivée. »

Article L321-19 du Code de commerce

« Le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques et la Chambre nationale des commissaires-priseurs judiciaires assurent conjointement l'organisation de la formation professionnelle en vue de l'obtention de la qualification requise pour diriger les ventes. »



Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques



19, avenue de l'Opéra – 75001 Paris
Tél : 01 53 45 85 45 – Fax : 01 53 45 89 20
info@conseildesventes.fr
www.conseildesventes.fr

Sommaire

Rapport d'activité 2009

Avant-propos	5
--------------------	---

Introduction

› Présentation du Conseil	9
› Les membres du Conseil	16
› Organigramme des services au 1 ^{er} janvier 2010	18

Chapitre 1 La régulation du marché en 2009

› Le contrôle de l'accès au marché des acteurs	22
› Le contrôle de l'activité des acteurs sur le marché	32
› La formation	73
› Le Conseil : acteur de la concertation et force de proposition	82

Chapitre 2 Le bilan économique 2009 des ventes volontaires aux enchères publiques

› Préambule	94
› Les ventes volontaires aux enchères publiques en France	106
› Perspectives internationales : les ventes aux enchères à travers le monde en 2009	146

Chapitre 3 L'évolution du cadre législatif

› La réforme en cours	178
› D'un procédé commercial d'exception à un régime libéralisé	179
› Du contrôle <i>a priori</i> au contrôle <i>a posteriori</i>	180
› La liberté de choix de la forme d'exercice	182
› Suppression des restrictions d'activité	184
› Le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques	190

Chapitre 4 Présentation des comptes 2009

› Analyse des produits 2009 (hors formation)	195
› Analyse des charges 2009 (hors formation)	196
› Analyse du résultat et des réserves (hors formation)	198
› Le bilan de la formation en 2009	199

Annexes

› Tribune libre	208
› Observations du commissaire du Gouvernement	212

Le rapport annuel 2009 établi par le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques traduit pour une large part les résultats des intenses travaux du Conseil au cours du mandat de quatre ans de ses membres échu en juillet 2009. Le Conseil dans sa composition actuelle rend ainsi bien volontiers hommage à l'action alors conduite sous la présidence de M. Christian Giacomotto.

Dans la continuité de ces travaux, le Conseil a souhaité poursuivre et renforcer pour le rapport annuel 2009 le travail d'étude économique sur le secteur des ventes aux enchères en fournissant des informations précises et détaillées sur l'activité des sociétés régies par la loi de 2000 et en les replaçant dans un contexte international. Pour ce faire, le Conseil a eu recours à une société spécialisée dans le management et le traitement de l'information, Noéo Conseil. Pour la première fois, le Conseil est en mesure de publier, sur le marché mondial des ventes volontaires, des informations résultant du recensement de près de 11 000 sociétés de ventes. En France, l'année 2009 est marquée, sur les trois segments du domaine des ventes aux enchères – « Art et objets de collections », « Chevaux » et « Véhicules d'occasion et matériels industriels » (la taille de ce segment se rapprochant de la moitié du volume total des adjudications), par une activité d'adjudication soutenue sur l'ensemble du territoire, malgré un contexte économique difficile. L'événement historique dans le monde des enchères qu'aura été la vente de la collection Yves Saint Laurent et Pierre Bergé a évidemment un poids particulier dans ce bilan, mais démontre que la destinée commerciale des œuvres les plus prestigieuses peut être traitée avec autant de savoir-faire à Paris que dans toute autre capitale de l'art.

Dès l'entrée en fonction de ses nouveaux membres nommés par le ministre d'État, garde des Sceaux, ministre de la Justice et des Libertés en juillet 2009, le Conseil a marqué sa volonté d'exercer collégialement sa fonction de régulation d'une manière aussi favorable que possible au soutien de l'activité des sociétés de ventes volontaires, compte tenu de la conjoncture économique ; il a abordé une actualité rapidement mouvante, marquée par le début des débats parlementaires sur l'évolution du cadre législatif des ventes aux enchères volontaires et, en fin d'année, par la publicité donnée à une enquête judiciaire, toujours en cours, relative à des pratiques répréhensibles constatées au sein de l'Hôtel Drouot, lieu historique des ventes aux enchères.

Les premières mesures adoptées dès le mois de décembre par les responsables de l'Hôtel Drouot sont pertinentes. Elles ne sont pas les dernières. Il convient, en tout état de cause, de tirer les leçons de cette affaire en termes d'exigence et de contrôle de l'organisation des ventes et le Conseil poursuivra son travail d'information et de proposition dans ce sens. Il salue à cet égard l'initiative du ministre d'État de recueillir les propositions d'une mission, comprenant l'un de ses

membres, sur les mesures propres à sécuriser durablement et à développer les diverses formes d'activité d'enchères de l'Hôtel Drouot.

À l'égard d'une population de sociétés de ventes volontaires encore largement liée aux études de commissaires-priseurs judiciaires, mais qui est en important renouvellement depuis la loi de 2000, il s'agit, dans l'intérêt des clients, et par conséquent des entreprises, de conserver et de mettre en valeur les traditions d'honneur de la vente aux enchères : vérification des caractéristiques des biens proposés à la vente, estimation scrupuleuse, mandat précis des vendeurs, contrôle de l'ensemble des opérations conduisant à la délivrance du bien, certification de l'adjudication par le procès-verbal de vente notamment.

Les exigences de transparence et de déontologie des opérateurs d'enchères doivent s'appuyer sur la formation des commissaires-priseurs, dans le cadre juridique aujourd'hui défini par le décret du 9 février 2009 portant transposition de la directive européenne du 7 septembre 2005 relative à la reconnaissance des qualifications professionnelles (directive « Qualification »). Le Conseil a, en coopération avec la Chambre nationale des commissaires-priseurs judiciaires, poursuivi sa mission de formation des commissaires-priseurs, dans les domaines juridique et culturel, qui sont traditionnellement attachés à leurs fonctions, tout en développant leurs compétences économiques et managériales, et leur ouverture sur l'aspect international de leur activité. C'est avant tout par leur compétence que les professionnels pourront défendre et développer les spécificités du marché des ventes aux enchères en France et faire rayonner leurs entreprises à l'étranger. Le Conseil, avec la Chambre nationale, poursuit la concertation en vue d'une efficacité toujours accrue de cette formation professionnelle.

La réforme législative commandée par la directive européenne 2006/123/CE dite « directive Services » va intervenir dix ans après l'adoption de la loi qui fonde la réglementation en vigueur, délai raisonnable pour apprécier les bienfaits et les limites du dispositif qui avait notamment pour objet de promouvoir l'ouverture du secteur aux opérateurs internationaux et aux opérateurs d'Internet, et de faciliter la progression des opérateurs français classiques. L'observation de l'activité des ventes volontaires aux enchères publiques en France montre qu'existent encore aujourd'hui de nombreuses barrières au développement de cette forme de commerce : barrières quant au principe même de ces ventes, présentées par le Code de commerce comme accomplies par exception à un principe général d'interdiction ; barrières quant à la nature des biens soumis à l'adjudication : biens matériels d'occasion seulement ; barrières quant à l'objet social des opérateurs : exclusivement dédié à cette forme de vente sans possibilité d'autres développements commerciaux. Il devient extrêmement souhaitable, pour que des gisements de croissance s'ouvrent aux opérateurs d'enchères volontaires, et que les conditions de compétitivité des entreprises installées en France ne soient pas détériorées par rapport à celles des entreprises établies dans d'autres pays, que ces barrières soient levées, comme y conduit la directive Services. La future loi offrira sans doute un cadre leur permettant une nouvelle phase d'adaptation

dans un environnement économique évolutif. Avec la liberté du choix de la forme d'exercice et le décloisonnement des activités, les opérateurs pourront faire valoir leur capacité d'innovation, gage de leur pérennité et de relocalisation des ventes en France.

Il n'y a pas de doute que ces développements potentiels, s'ils peuvent conduire à certaines redéfinitions des stratégies d'entreprises, bénéficieront à l'ensemble des acteurs commerciaux. Notamment, dans le domaine du marché de l'art, les signaux positifs du dynamisme des entreprises sur le territoire se répondent les uns aux autres : le retentissement de la vente déjà citée et d'autres records d'enchères, le développement de plusieurs sociétés de ventes, mais aussi l'installation à Paris d'importantes galeries internationales, ou le succès de manifestations commerciales et culturelles de très haut niveau, qu'il s'agisse de la FIAC ou du Salon du dessin. Dans un pays fortement intégré à l'espace économique européen, et particulièrement libéral quant à l'exportation des biens culturels (moins d'une quinzaine de refus d'exportation sont décidés chaque année par l'État), la liberté d'innovation laissée aux entreprises commerciales est la condition de l'accroissement des transactions effectuées sur notre territoire, et par conséquent de la préservation de l'emploi des nombreux métiers de l'art et de sa logistique qui lui sont liés. Cette libéralisation est compatible avec le maintien et le renforcement des impératifs de transparence et de déontologie des opérateurs, pour la sécurité et la confiance des consommateurs.

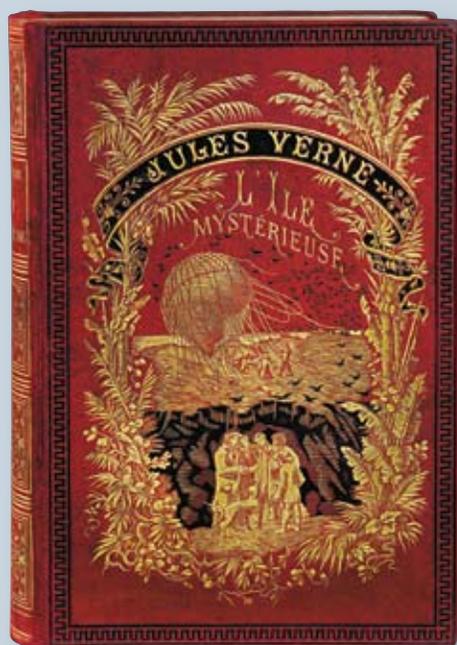
On le voit, l'adoption en première lecture le 28 octobre 2009 par le Sénat de la proposition de loi de libéralisation des ventes volontaires aux enchères publiques revêt une grande importance. Le Conseil s'est tenu à la disposition du Gouvernement et du Sénat dans cette première phase. Il s'attachera de la même manière en 2010 à servir la poursuite de cette nécessaire réforme législative, et il s'apprête à accompagner les professionnels concernés par une modernisation juridique attendue.

Dans cette perspective, c'est à une application du droit français en vigueur à la fois scrupuleuse et conforme à l'esprit de la directive services, dont la date de transposition est échuë depuis le 28 décembre 2009, que veille le Conseil des ventes.

Pour le Conseil des ventes volontaires
de meubles aux enchères publiques,

**La présidente,
Francine Mariani-Ducray**

Les membres du Conseil adressent leurs remerciements au secrétaire général et à la petite équipe des services pour le travail accompli au fil des mois et en vue de l'établissement du présent rapport.



*Exemplaire de « L'Île Mystérieuse », 1875,
Éditions Hetzel, reliure d'essai
pour la première édition illustrée,
volume triple grand in-8°
en pleine percaline rouge carmin.
Vente à Drouot Richelieu, le 6 avril 2009.
SVV Pierre Cardin Auction Art – Rémy Le Fur & Associés
Record mondial
80 000 € (hors frais).*

© Roland Dreyfus

■ Présentation du Conseil

Le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, plus couramment dénommé « Conseil des ventes », est l'autorité de régulation des acteurs du marché des ventes volontaires aux enchères publiques. Institué par la loi n° 2000-642 du 10 juillet 2000 portant réglementation des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, qui a notamment supprimé le monopole des commissaires-priseurs pour les ventes volontaires, le Conseil des ventes est une autorité publique dotée de la personnalité morale. En cette qualité, il veille, au bénéfice des consommateurs (acheteurs et vendeurs), au bon fonctionnement du marché des ventes volontaires aux enchères publiques. Sa composition, ses attributions et ses moyens sont notamment régis par les dispositions des articles L.321-18 à L.321-23 et R.321-36 à R.321-55 du Code de commerce.

Les développements qui suivent sont relatifs aux dispositions applicables au Conseil en vigueur au moment de la rédaction du présent rapport d'activité, que la réforme législative des ventes aux enchères en cours (décrite infra au chapitre 3) est susceptible de modifier substantiellement.

Missions – Pouvoirs – Responsabilités

Le Conseil des ventes est chargé :

■ **D'agrèer les sociétés de ventes volontaires (SVV) et les experts.** En vertu de l'article L.321-5 du Code de commerce, les SVV doivent, sous peine de sanctions pénales prévues à l'article L.321-15 du Code de commerce, obtenir un agrément préalable pour pouvoir exercer leur activité. Cet agrément, délivré par le Conseil, est accordé aux sociétés qui présentent un certain nombre de garanties prévues par les textes pour exercer l'activité de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, notamment en ce qui concerne leur organisation, leurs moyens techniques et financiers, la sécurité des opérations ainsi que l'honorabilité de leurs dirigeants. Les SVV doivent comprendre parmi leurs associés, dirigeants ou salariés, un ou plusieurs commissaires-priseurs habilités. Le contrôle préalable effectué par le Conseil constitue ainsi une garantie pour les personnes participant à ce type de vente, ainsi qu'un gage de concurrence équitable entre les opérateurs qui sont soumis aux mêmes prescriptions. Dans ce cadre, le Conseil intervient en amont lorsqu'un nouvel opérateur souhaite entrer sur le marché mais également en aval pour s'assurer que des opérateurs n'interviennent pas sur le marché sans avoir été au préalable agréés.

■ **D'agrèer les experts**, sur leur demande.

■ **D'enregistrer les déclarations des ressortissants** des États membres de la Communauté européenne ou d'États parties à l'accord sur l'Espace économique européen qui exercent de manière occasionnelle une activité de ventes volontaires en France.

■ **D'intervenir en cas de non-respect** par les opérateurs du marché de leurs obligations légales, réglementaires ou professionnelles. Plusieurs niveaux d'intervention coexistent sans être exclusifs les uns des autres. Le Conseil peut tout d'abord prendre des mesures administratives à l'encontre des opérateurs, suspension ou retrait d'agrément, pour défaut de caution et d'assurance, de redressement judiciaire, etc. Il peut également, s'il est saisi de réclamations, prendre des sanctions disciplinaires en cas de manquements aux dispositions législatives, réglementaires ou professionnelles applicables. Les poursuites disciplinaires sont alors engagées par le commissaire du Gouvernement. La procédure est contradictoire et la personne mise en cause est invitée à prendre connaissance des griefs et à s'expliquer sur ceux-ci. Si le commissaire du Gouvernement ne classe pas le dossier sans suite, il renvoie alors la personne mise en cause devant le Conseil réuni en formation disciplinaire. La procédure devant le Conseil est à nouveau contradictoire dans le respect des droits de la défense. Après que le commissaire du Gouvernement a exposé ses conclusions, la personne mise en cause est entendue en dernier. Le Conseil des ventes peut alors infliger une sanction qui peut être un avertissement, un blâme, une interdiction d'exercice de tout ou partie de l'activité à titre temporaire (dans la limite de trois ans), un retrait de l'agrément de la SVV ou de l'expert agréé ou une interdiction définitive de diriger les ventes. Les décisions du Conseil, qu'elles soient administratives ou disciplinaires, sont susceptibles de recours devant la cour d'appel de Paris. Elles ne sont pas exclusives de sanctions judiciaires, civiles ou pénales.

■ **De veiller au respect** par les sociétés de ventes volontaires de leurs obligations en matière de lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme. Cette nouvelle mission est confiée au Conseil, en application de l'ordonnance du 30 janvier 2009, dans le cadre du renforcement des dispositions de lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme auxquelles sont soumises les SVV comme d'autres acteurs économiques.

Le Conseil des ventes assure enfin, conjointement avec la Chambre nationale des commissaires-priseurs judiciaires, l'organisation de la formation professionnelle des futurs commissaires-priseurs habilités en vue de l'obtention de la qualification requise pour diriger les ventes. Après un examen d'accès, la formation comporte des enseignements théoriques et pratiques sanctionnés par un certificat d'aptitude. Sur ces questions de formation, le Conseil collabore avec les autorités compétentes des autres États membres pour faciliter l'application de la directive 2005/36/CE du 7 septembre 2005 relative à la reconnaissance des qualifications professionnelles.

Le Conseil publie chaque année un rapport annuel d'activité destiné aux pouvoirs publics et aux intervenants du marché. Pour l'accomplissement de ses missions, le Conseil assure une veille économique dont le rapport annuel rend également compte.

Composition

Le Conseil des ventes est composé de **onze membres nommés pour quatre ans par le garde des Sceaux**, ministre de la Justice : six personnes qualifiées et cinq représentants des professionnels dont un expert. Des suppléants sont désignés en nombre égal. Le mandat des membres, de quatre ans, n'est renouvelable qu'une seule fois. Le président est élu par les membres du Conseil. La composition mixte du Conseil est une garantie pour que les décisions prises puissent s'appuyer sur les compétences de professionnels reconnus tout en préservant l'indépendance de l'autorité de régulation. Les mandats des membres et membres suppléants du Conseil sont exercés à titre gratuit.

Un magistrat du parquet est désigné par le garde des Sceaux pour exercer les fonctions de commissaire du Gouvernement auprès du Conseil des ventes.

Le fonctionnement du Conseil est détaillé dans un règlement intérieur dont la dernière version a été adoptée le 7 janvier 2010. Ce document précise les modalités d'organisation du Conseil, les règles de convocation et de tenue des séances, les conditions d'élection et les compétences du président ainsi que les modalités de la procédure disciplinaire.

Le mandat des membres du Conseil étant échu, un arrêté du 29 juillet 2009 publié au *Journal Officiel*, le 2 août, a fixé la nouvelle composition nominative du Conseil. Lors de sa première séance, le 2 septembre 2009, les membres titulaires ont procédé à l'élection du Président.



Märklin, Le Volta, rare bateau de plaisance, de type Steamer, avec roues à aubes, en tôle peinte d'origine, vers 1910, l. 56 cm. Chartres, samedi 14 novembre 2009. Galerie de Chartres SVV, en présence de M^e Devilleneuve. 84 920 €. (hors frais)

La nouvelle composition du Conseil est la suivante :

Présidente

Francine MARIANI-DUCRAY,
conseiller d'État

Membres titulaires

Denis ANTOINE, dirigeant de société de ventes

Claude BOISGIRARD, dirigeant de société de ventes

Guillaume CERUTTI, président-directeur général de Sotheby's France

Philippe CHALMIN, professeur d'université

Bernard DAESCHLER, premier président de la cour d'appel de Reims

Christian DEYDIER, antiquaire

Guy JOLY, doyen de la Cour de cassation

Philippe LIMOUZIN-LAMOTHE, président de l'Observatoire du marché de l'art
et du mouvement des biens culturels

Michel VANDERMEERSCH, expert agréé

Emmanuelle VIDAL-DELAGNEAU, directeur du développement de Christie's France,
commissaire-priseur habilité

Membres suppléants

Jean-Claude ANAF, dirigeant de société de ventes

Francine BARDY, conseiller à la Cour de cassation

Catherine CHADELAT, conseiller d'État

Georges DELETTREZ, dirigeant de société de ventes

Éric LACOMBE, dirigeant de société de ventes

Baudoin LEBON, galeriste

Bernard LYONNET, avocat à la cour

Christian PATTYN, inspecteur général des affaires culturelles honoraire

Thierry POMEZ, dirigeant de société de ventes

Jean-Baptiste de PROYART, libraire

Thierry STETTEN, expert agréé

Commissaire du Gouvernement

Michel SEURIN, avocat général

Suppléant

Isabelle TERRIER-MAREUIL, substitut général

Composition du Conseil du 30 mai 2005 au 29 juillet 2009 :

Président

Christian GIACOMOTTO,
président du Collège de gérance de Gimar Finance & Cie

Membres titulaires

Antoine BEAUSSANT, directeur général adjoint Sogeti-Transiciel
Laure de BEAUVAU-CRAON, président honoraire Sotheby's France
Irène BIZOT, conservateur général du patrimoine honoraire
Claude BOISGIRARD, dirigeant de société de ventes
François CURIEL, président du directoire Christie's
Bernard DAESCHLER, premier président de la cour d'appel de Reims
Christian DEYDIER, président du Syndicat national des antiquaires
Edmond HONORAT, conseiller d'État, président de la Commission consultative des trésors nationaux
Michel VANDERMEERSCH, expert agréé
Bernard VASSY, dirigeant de société de ventes

Membres suppléants

Jean-Claude ANAF, dirigeant de société de ventes
Denis ANTOINE, dirigeant de société de ventes
Catherine CHADELAT, conseiller d'État
Philippe CHALMIN, professeur d'université
Michel DAUBERVILLE, galeriste, ancien président du Comité des galeries d'art
Daniel ERGMANN, conseiller commission des finances du Sénat
Laurence FLIGNY, expert agréé
Laurent GUIGNARD, dirigeant de société de ventes
Bernard LYONNET, avocat à la cour
Christian PATTYN, inspecteur général des affaires culturelles honoraire
Thierry STETTEN, expert agréé

Commissaire du Gouvernement

Serge ARMAND, avocat général (2001-2007)
Michel SEURIN, avocat général

Suppléants

Jean-Claude LAUTRU, avocat général (2001-2007)
Isabelle TERRIER-MAREUIL, substitut général

Secrétaire général

Christophe EOCHE-DUVAL

Moyens

Le budget du Conseil est de l'ordre de 1,8 million d'euros. Son financement est assuré par le versement de cotisations professionnelles obligatoires acquittées par les sociétés de ventes et par les experts agréés. Le montant des cotisations est fixé chaque année par le Conseil.

En 2010 pour les sociétés de ventes, il est égal au montant le moins élevé calculé sur le produit des ventes au taux de 0,09 %, ou sur les honoraires bruts perçus au taux de 0,73 %. Pour les experts agréés, il est égal à 0,73 % du produit des honoraires bruts hors taxe avec un maximum de perception fixé à 200 euros. La décision du 7 janvier 2010 prévoit un règlement provisionnel en octobre sur la base d'une estimation du volume des ventes de l'année en cours, et le règlement du solde en avril de l'année suivante à partir des données définitives (décision antérieure du 16 décembre 2008 : deux versements provisionnels en avril et octobre et régularisation en avril de l'année suivante).

Le Conseil des ventes volontaires dispose de services dirigés par le Président. Le secrétaire général est chargé du fonctionnement des services sous l'autorité du Président. Le secrétariat général emploie dix personnes au 1^{er} janvier 2010 : deux fonctionnaires détachés, deux agents contractuels de droit public et six personnes titulaires d'un contrat à durée indéterminée. Le commissaire du Gouvernement dispose quant à lui d'un fonctionnaire de police mis à disposition du Conseil par le ministère de l'Intérieur contre remboursement de son traitement, et d'une secrétaire, fonctionnaire détachée et rémunérée par le Conseil. Au total, ce sont ainsi treize personnes qui participent à la réalisation de ses missions par le Conseil des ventes.

Le détail des moyens financiers dont dispose le Conseil fait l'objet d'un chapitre spécifique du présent rapport. La gestion financière et comptable du Conseil est soumise au contrôle de la Cour des comptes.



*Cachet quadrangulaire en néphrite blanche sculptée,
époque Qianlong, (XVIII^e siècle),
gravé « jiu zhou qing an zhi bao ».
Provenance : Pavillon impérial du Palais d'Été, collection
du général de Vassoigne.
Vente à Drouot-Richelieu, le 29 avril 2009.
SVV Beaussant Lefèvre
1 380 000 € (hors frais)
© Ph. Sebert*

Les membres du Conseil



Présidente

1 Francine MARIANI-DUCRAY,
présidente du Conseil
des ventes volontaires
aux enchères publiques

Membres titulaires



- 2** Denis ANTOINE, dirigeant de société de ventes
- 3** Claude BOISGIRARD, dirigeant de société de ventes
- 4** Guillaume CERUTTI, président-directeur général de Sotheby's France
- 5** Philippe CHALMIN, professeur d'université
- 6** Bernard DAESCHLER, premier président de la cour d'appel de Reims
- 7** Christian DEYDIER, antiquaire
- 8** Guy JOLY, doyen de la Cour de cassation
- 9** Philippe LIMOUZIN-LAMOTHE, président de l'Observatoire du marché de l'art et du mouvement des biens culturels
- 10** Michel VANDERMEERSCH, expert agréé
- 11** Emmanuelle VIDAL-DELAGNEAU, directeur du développement de Christie's France, commissaire-priseur habilité
- 12** Michel SEURIN, commissaire du Gouvernement et avocat général

Membres suppléants



13



14



15



16



18



19



20



21



23

- 13** Jean-Claude ANAF, dirigeant de société de ventes
- 14** Francine BARDY, conseiller 2^e chambre Cour de cassation
- 15** Catherine CHADELAT, conseiller d'État
- 16** Georges DELETTREZ, président de Drouot holding et Drouot patrimoine, dirigeant de société de ventes
- 17** Éric LACOMBE, dirigeant de société de ventes
- 18** Baudoin LEBON, galeriste
- 19** Bernard LYONNET, avocat à la cour
- 20** Christian PATTYN, inspecteur général des affaires culturelles honoraire
- 21** Thierry POMEZ, dirigeant de société de ventes
- 22** Jean-Baptiste de PROYART, libraire
- 23** Thierry STETTEN, expert agréé

- 24** Isabelle TERRIER-MAREUIL, commissaire du Gouvernement substitut général

- 25** Thierry SAVY, secrétaire général



25

■ Organigramme des services au 1^{er} janvier 2010

Secrétariat général

Thierry SAVY, secrétaire général

Pierre TAUGOURDEAU, secrétaire général adjoint
Suivi des questions juridiques

Catherine BARON, directrice administrative
Suivi de la formation professionnelle
Contrôle des opérateurs et veille sur le marché

Ariane CHAUSSON, responsable de la communication

Patricia COLOMBIER, suivi de la comptabilité
Agrément, caution et cotisation des SVV et experts

Sylvie MARLY, assistante du président et du secrétaire général
Préparation des dossiers du Conseil

Jeanne DEFRANOUX, chargée de mission
Suivi des ventes aux enchères électroniques

Anne-Charlotte BOURCIER, chargée de mission
Suivi des questions juridiques

Nadia MAZZOLINI
Fatiha MESSAOUD
Services généraux

Services du commissaire du Gouvernement

Michel SEURIN, commissaire du Gouvernement

Antoine LOPEZ, enquêteur

Céline CHAVRIER, secrétaire



*Préempté par le musée Guimet.
Civa debout en bronze à patine verte. Art Khmer,
style du Bakeng ou Koh Ker, début du X^e siècle.
Collection Vérité – Sculptures d'Asie.
Vente à Drouot-Richelieu le 18 octobre 2009.
SVV Enchères Rive Gauche
600 000 € (hors frais)*

© Enchères Rive Gauche – Boris Veignant



*Eileen Gray (1878-1976)
Fauteuil aux dragons, vers 1917-1919
De forme arrondie, gainé de cuir brun postérieur,
le dossier capitonné, la structure en bois laqué brun
orangé à inclusions de feuilles d'argent patinées,
à motifs en léger relief de nuages stylisés
laqués brun, figurant deux dragons.
Grand Palais, Christie's 24 février 2009
19 500 000 € (hors frais)*

© Christie's

La régulation du marché en 2009

Le contrôle de l'accès au marché des acteurs	22
> Les agréments.....	22
> Les habilitations.....	25
> La situation spécifique des acteurs non agréés.....	26
 Le contrôle de l'activité des acteurs sur le marché	 32
> Les informations du Conseil sur les acteurs.....	32
> L'intervention du Conseil au niveau administratif.....	40
> L'intervention du Conseil au niveau disciplinaire.....	43
> L'intervention du Conseil au niveau pénal.....	70
 La formation	 73
> Bilan.....	73
> Évolution du cadre réglementaire.....	75
 Le Conseil : acteur de la concertation et force de proposition	 82
> Le livre blanc sur les enchères électroniques.....	82
> Les ventes de gré à gré.....	85
> Le droit de suite.....	87
> Le contrôle du respect de la réglementation relative à la lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme par les sociétés de ventes volontaires.....	 89

■ Le contrôle de l'accès au marché des acteurs

Les agréments

Les agréments de sociétés de ventes volontaires (SVV)

L'agrément est l'un des fondements du dispositif de régulation des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques. La réglementation en vigueur, issue de la loi du 10 juillet 2000 codifiée aux articles L.321-1 et suivants du Code de commerce, a conditionné l'accès à l'activité de ventes volontaires aux enchères publiques à l'obtention d'un agrément. Les sociétés de ventes volontaires ne peuvent donc exercer leur activité qu'après avoir obtenu l'agrément préalable du Conseil des ventes (article L.321-5 du Code de commerce), cette obligation étant sanctionnée pénalement (article L.321-15 du Code de commerce¹). Cet agrément est délivré par le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, dans les conditions définies aux articles L.321-5 et L.321-18 du Code de commerce. Le Conseil des ventes s'assure que la société satisfait aux différentes conditions fixées par la loi, relatives à l'organisation de la société, aux moyens techniques et financiers, à l'honorabilité et l'expérience des dirigeants, à la sécurité des opérations à l'égard des clients, à l'existence d'un compte de tiers, à la souscription d'une assurance de responsabilité professionnelle et d'un cautionnement des fonds déposés par les tiers et la présence parmi les associés, dirigeants ou salariés de la société d'une personne habilitée à diriger les ventes.

Dix nouvelles sociétés de ventes volontaires ont été agréées par le CVV en 2009. Pour mémoire, ce nombre était de seize en 2007 et de douze en 2008. On observe ainsi une diminution du nombre des nouveaux acteurs qui ont intégré en 2009 le marché des ventes aux enchères. Compte tenu des retraits d'agrément (*cf. infra*) qui interviennent également en cours d'année, que ce soit à la demande des SVV pour des raisons administratives, ou bien encore comme mesure disciplinaire, le solde net d'évolution de la population des SVV agréées est négatif d'une unité. Ainsi, au 31 décembre 2009, le nombre total de SVV agréées s'établit à 385 (contre 386 en 2008). Même si l'évolution est minime, il s'agit de la première stabilisation depuis la mise en œuvre de la loi de 2000, le nombre de sociétés agréées ayant augmenté de manière régulière depuis la première année d'agrément (+ 13 % depuis 2002).

¹ L'article L.321-15 du Code de commerce dispose : « 1.- Est puni de deux ans d'emprisonnement et de 375 000 euros d'amende le fait de procéder ou de faire procéder à une ou plusieurs ventes volontaires de meubles aux enchères publiques : 1° Si la société qui organise la vente ne dispose pas de l'agrément prévu à l'article L. 321-5 soit qu'elle n'en est pas titulaire, soit que son agrément a été suspendu ou retiré à titre temporaire ou définitif ; 2° Ou si le ressortissant d'un État membre de la Communauté européenne ou d'un État partie à l'accord sur l'Espace économique européen qui organise la vente n'a pas procédé à la déclaration prévue à l'article L. 321-24 ; 3° Ou si la personne qui dirige la vente ne remplit pas les conditions prévues à l'article L. 321-8 ou est frappée d'une interdiction à titre temporaire ou définitif de diriger de telles ventes [...] ».

L'analyse des sociétés de ventes agréées permet de faire un certain nombre d'observations intéressantes pour détecter et comprendre les évolutions structurelles du marché.

■ Sur la forme sociale des SVV

Sur les 385 SVV titulaires d'un agrément fin 2009, 322 ont une forme sociale à responsabilité limitée (SARL ou EURL), ce qui représente 83 % des sociétés de ventes volontaires. La forme de la société par actions simplifiée (SAS) est la deuxième forme la plus utilisée (13 % des SVV), alors qu'elle ne représentait que 9 % des SVV en 2002. Il y a donc une nette évolution de la forme sociale choisie par les opérateurs.

	2002	2007	2008	2009
Sociétés à responsabilité limitée (SARL et EURL)	293	324	324	322
SAS	32	44	50	51
SA	14	12	11	11
SNC	1	1	1	1
Total	340	381	386	385

■ Sur le lien entre les ventes volontaires et les ventes judiciaires

L'adossement des sociétés de ventes volontaires à une étude de commissaire-priseur judiciaire est un indicateur très utile de la structuration du marché et de son éventuelle ouverture à des acteurs nouveaux dont la stratégie pourra être différente, potentiellement plus entrepreneuriale et capitalistique. En 2009, 318 SVV représentant 83 % du total sont adossées à des études judiciaires. Ainsi, ce sont 17 % des sociétés de ventes qui exercent isolément l'activité des ventes volontaires. Ce pourcentage est en augmentation régulière, de l'ordre de 1 % par an, l'année 2009 se distinguant par une évolution croisée marquée par la baisse des SVV adossées et l'augmentation des SVV uniquement « volontaires ». Ces évolutions seront à confirmer en 2010 pour que l'on puisse en déduire des éléments significatifs.

	2002	2007	2008	2009
SVV adossées à des études de commissaires-priseurs judiciaires	317	323	324	318
SVV uniquement « volontaires »	23	58	62	67
Total	340	381	386	385

■ Sur les activités des sociétés de ventes

Un certain nombre de SVV « traditionnelles » proposent aujourd'hui des ventes aux enchères en ligne (à ne pas confondre avec la possibilité technique offerte par certaines SVV de suivre et de participer à des ventes en direct par Internet). Leur nombre est en constante augmentation, même si leur proportion demeure marginale par rapport aux sociétés de ventes qui restent sur des modalités de fonctionnement classiques.

Les sociétés agréées opérant exclusivement sur Internet sont encore peu nombreuses. En réalité, le nombre d'opérateurs qui utilisent Internet avec des opérations s'apparentant plus ou moins à des enchères sont beaucoup plus importants, mais ces opérateurs ne sollicitent généralement pas l'agrément du Conseil. Dans certains cas, ce défaut de demande d'agrément peut être à l'origine d'actions en justice diligentées par le Conseil (*cf. infra*).

	2002	2007	2008	2009
SVV développant une activité classique	337	374	376	371
SVV « traditionnelles » développant l'activité de ventes électroniques	3	7	10	12
Opérateurs exclusifs de ventes électroniques			0	2
Total	340	381	386	385

Les motifs de refus d'agrément

Le Conseil des ventes saisi d'une demande d'agrément, en vertu de l'article L.321-5 du Code de commerce, peut, au regard de critères définis par la loi, refuser cet agrément aux sociétés de ventes. L'objectif est ainsi de protéger vendeurs et acquéreurs de sociétés qui ne présenteraient pas toutes les garanties nécessaires. Ce refus dûment motivé est notifié au demandeur et peut faire l'objet d'un recours devant la cour d'appel de Paris (*cf. infra*). En 2009, le CVV a ainsi prononcé deux refus d'agrément, pour manque d'honorabilité du dirigeant dans un cas et pour absence de personne habilitée à diriger les ventes dans le second.

L'agrément des experts

Les experts auxquels ont parfois recours les opérateurs de ventes aux enchères peuvent être agréés par le Conseil des ventes. Alors que pour les SVV, l'agrément est une obligation légale, dans le cas des experts, il s'agit d'une simple faculté laissée à leur initiative, l'agrément pouvant constituer un argument dans la recherche et la fidélisation de clients.

Le nombre d'experts agréés continue de diminuer pour atteindre en 2009 58 personnes. Le Conseil a reçu deux nouvelles demandes d'agrément en 2009, l'une ayant été refusée au motif d'une connaissance trop restreinte dans la spécialité souhaitée. Cette évolution négative du nombre des experts traduit une inefficacité du dispositif prévu par la loi de 2000, les avantages induits par l'agrément n'étant manifestement pas suffisamment incitatifs.

	2002	2007	2008	2009
Nombre d'experts agréés	75	67	63	58

Les contentieux

Comme cela a été indiqué auparavant, les décisions de refus d'agrément peuvent faire l'objet de recours devant la cour d'appel de Paris. Cependant, au 31 décembre 2009, aucune décision de refus d'agrément prononcée par le Conseil à l'encontre de sociétés de ventes ou bien d'experts ne fait l'objet d'un contentieux.

Les habilitations

Les habilitations

Seules les personnes ayant la qualification requise pour diriger les ventes ou qui sont titulaires d'un titre, d'un diplôme ou d'une habilitation reconnus équivalents en la matière sont habilitées à diriger une vente aux enchères (articles L.321-8 et L.321-9 du Code de commerce).

45 habilitations ont été délivrées par le CVV en 2009. Pour mémoire, ce chiffre était de 42 en 2007 et 33 en 2008. Compte tenu du nombre de retraits d'habilitation à la demande des SVV ou des commissaires-priseurs (25), le nombre de commissaires-priseurs habilités est de 580 en 2009, soit une progression de 2 % depuis l'année précédente, et de 22 % depuis la création du régime des sociétés de ventes volontaires.

En 2009, 35 % des commissaires-priseurs habilités n'étaient pas déjà commissaires-priseurs avant la loi du 10 juillet 2000. Ce chiffre, qui mesure ainsi le renouvellement de la profession, est en progression de 6 % en trois ans.

	2002	2007	2008	2009
CPH qui étaient CP avant 2001	423	392	376	379
CPH qui n'étaient pas CP avant 2001	50	167	192	201
Total	473	559	568	580

CPH : commissaires-priseurs habilités

CP : commissaires-priseurs

Les motifs de refus d'habilitation

En 2009, le Conseil a prononcé un refus d'habilitation au motif du manque d'honorabilité du demandeur.

Les contentieux

Les décisions de refus d'habilitation peuvent faire l'objet de recours devant la cour d'appel de Paris.

Deux décisions de refus d'habilitation prononcées en 2008 par le Conseil font actuellement l'objet d'une instance, l'une devant la Cour de cassation, l'autre devant la cour d'appel de Paris.

Le premier contentieux porte sur un refus d'habilitation motivé, d'une part, par des raisons formelles (absence d'élément démontrant la qualité de commissaire-priseur judiciaire de l'intéressé lui permettant d'être exonéré des conditions de diplôme, examen et stage, requises pour l'accès à la profession de directeur de ventes volontaires) et, d'autre part, par des raisons tenant à l'honorabilité de l'intéressé qui avait fait l'objet « *d'une condamnation pénale pour des faits contraires à l'honneur ou à la probité* » et qui, de ce fait, ne remplissait pas « *les conditions posées par le 2° de l'article R321-18 du Code de commerce*² ».

La cour d'appel, dans un arrêt du 26 mai 2009, a déclaré irrecevable le recours formé par l'intéressé, car c'est la SVV qui est fondée à demander l'habilitation et donc à contester le refus. Elle rejette le recours formé par la société de ventes volontaires au regard des faits contraires à l'honneur et à la probité commis par l'intéressé. Cet arrêt fait l'objet d'un pourvoi en cassation.

Le deuxième contentieux porte sur un refus d'habilitation également motivé par la condamnation dont avait fait l'objet la personne intéressée pour des faits contraires à l'honneur et à la probité. Cette décision fait l'objet d'un recours devant la cour d'appel de Paris.

La situation spécifique des acteurs non agréés

L'instrument de régulation que constitue l'agrément délivré par le Conseil des ventes a pour effet de soumettre l'opérateur concerné au régime légal des ventes volontaires aux enchères publiques du Code de commerce. Ce régime s'entend notamment des obligations strictes en matière d'organisation et de garantie des ventes. Corrélativement, la société de ventes entre dans le champ de la régulation du Conseil des ventes, avec les contraintes que cela implique en termes de paiement de cotisations et de soumission au pouvoir disciplinaire du Conseil notamment. Cette fonction disciplinaire du Conseil des ventes a pour finalité d'assurer que tous les opérateurs respectent les règles de nature législative, réglementaire et professionnelle du secteur et de sanctionner les opérateurs qui violent ces dispositions.

Mais le Conseil a aussi pour mission de s'assurer que tous les agents économiques qui interviennent sur le marché des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques respectent la réglementation. Il s'agit là de protéger les opérateurs en assurant une concurrence équitable entre tous les acteurs du marché. Il s'agit également de protéger le consommateur en lui garantissant qu'il bénéficiera des mêmes protections quel que soit l'opérateur auquel il s'adresse.

² Le 2° de l'article R.321-18 du Code de commerce dispose : « 2° N'avoir fait l'objet ni d'une condamnation pénale pour des faits contraires à l'honneur ou à la probité ni, dans la profession qu'il exerçait antérieurement, d'une sanction disciplinaire ou administrative de destitution, radiation, révocation, de retrait d'agrément ou d'autorisation pour des faits de même nature ; [...] ».

La particularité du marché des ventes aux enchères qui justifie sa régulation (transparence de la vente, garantie des transactions, confiance dans l'opérateur mandaté par le vendeur qui prononce l'adjudication...) impose des contraintes lourdes aux opérateurs. La charge de ces contraintes n'est supportable que dans la mesure où l'ensemble des opérateurs y est soumis.

Le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques veille donc à ce que tous les opérateurs d'enchères publiques volontaires soient agréés et peut engager des actions en justice à l'encontre d'opérateurs qui pratiquent l'activité sans agrément.

L'action peut prendre la forme d'une plainte au procureur de la République avec constitution de partie civile ou d'une action en responsabilité civile fondée sur l'article 1382 du Code civil³, la faute étant le fait de pratiquer les enchères sans agrément et le préjudice étant le non-paiement des cotisations dues au Conseil.

Les seules décisions relatives à des opérateurs non agréés en 2009 concernent des opérateurs qui pratiquent la vente aux enchères par Internet. Aucune instance relative à des opérateurs exerçant une activité d'enchères « physiques » n'est actuellement engagée.

S'agissant des enchères électroniques, la problématique naît de la distinction créée par l'article L.321-3 du Code de commerce entre les opérateurs de vente aux enchères électroniques, qui sont soumis aux dispositions du Code de commerce applicables aux ventes volontaires aux enchères publiques, et les opérateurs qui pratiquent le courtage par Internet, qui n'entrent pas dans le champ de la régulation⁴, sauf lorsque ce courtage concerne des biens culturels.

Les difficultés de la distinction entre l'activité de vente aux enchères et l'activité de courtage ont conduit certains opérateurs, se prévalant du statut de courtier, à opérer sans agrément. Le Conseil des ventes, lorsqu'il a connaissance d'une société pratiquant ce qu'il considère être une activité de ventes volontaires aux enchères publiques par voie électronique, engage une action devant les tribunaux pour que soit qualifiée l'activité pratiquée et que soit déterminé le régime applicable à ladite activité, y compris l'obligation d'agrément.

³ L'article 1382 du Code civil : « *Tout fait quelconque de l'homme, qui cause à autrui un dommage, oblige celui par la faute duquel il est arrivé à le réparer.* ».

⁴ L'article L.321-3 du Code de commerce dispose : « *Le fait de proposer, en agissant comme mandataire du propriétaire, un bien aux enchères publiques à distance par voie électronique pour l'adjudger au mieux-disant des enchérisseurs constitue une vente aux enchères publiques au sens du présent chapitre. Les opérations de courtage aux enchères réalisées à distance par voie électronique se caractérisant par l'absence d'adjudication et d'intervention d'un tiers dans la conclusion de la vente d'un bien entre les parties, ne constituent pas une vente aux enchères publiques. Sont également soumises aux dispositions du présent chapitre, à l'exclusion des articles L.321-7 et L.321-16, les opérations de courtage aux enchères portant sur des biens culturels réalisées à distance par voie électronique.* ».

Les décisions rendues en 2009 exposées ci-dessous contribuent ainsi à la clarification du régime des ventes volontaires aux enchères publiques.

■ Arrêt de la cour d'appel de Paris du 8 avril 2009

Cet arrêt de la cour d'appel de Paris⁵ concerne une société de dépôt-vente par Internet, dite *drop-off store*. Les vendeurs y déposent l'objet à vendre, la société se chargeant alors de procéder à la vente par le biais d'enchères électroniques. La question soulevée portait sur la qualification de cette vente. En première instance⁶, les prévenus, la société et ses promoteurs, avaient été relaxés pour les faits de publicité mensongère et de non-présentation du livre de police. Mais le jugement les avait reconnus coupables, sur une période donnée, des faits d'organisation de vente volontaire de meuble aux enchères publiques par une société agréée. La cour d'appel confirme le jugement en considérant que la société pratiquait effectivement des ventes aux enchères par Internet. Elle souligne « *que les enchères électroniques, bien qu'elles subissent des exigences techniques spécifiques, présentent les mêmes caractéristiques que les enchères classiques* », et constate l'existence d'un mandat entre le vendeur et la société qui « [...] agit pour le compte exclusif de ses vendeurs et a notamment pour mission de faire mettre en ligne et faire vendre les objets que ses clients possèdent via le site [...] ». Elle relève en outre que le processus de vente comprend un processus d'adjudication, s'entendant de l'attribution du bien au meilleur enchérisseur qui forme la vente.

Cet arrêt contribue ainsi à l'élaboration des critères de distinction entre courtage et vente aux enchères par Internet. Il confirme également le bien-fondé de l'action du Conseil des ventes à l'encontre de sociétés qui, à tort, pratiquaient l'activité de vente aux enchères sans agrément.

■ Arrêt de la cour d'appel de Versailles du 24 septembre 2009

Cet arrêt de la cour d'appel de Versailles⁷ confirme un jugement du tribunal correctionnel de Nanterre du 10 janvier 2008 qui avait reconnu la société concernée coupable d'organisation de vente volontaire de meuble aux enchères publiques par une société non agréée et l'avait condamnée à une amende délictuelle de 100 000 euros. L'arrêt traite tout d'abord de la question de la territorialité de la vente, sujet récurrent de conflits de lois, compte tenu de l'absence de frontière du réseau, évidemment essentiel s'agissant de l'application d'une disposition pénale. En l'espèce, et alors même que l'opérateur est une société américaine, la cour d'appel considère que la loi française est applicable à la vente car les objets vendus sont situés en France et la vente est proposée en France, par le biais d'une publicité en France. La cour d'appel rappelle ensuite que les deux éléments constitutifs d'une vente volontaire aux enchères publiques régulée par le Code de commerce sont le mandat et l'adjudication. Elle établit qu'il existe un mandat entre le propriétaire du matériel et la société, liés par une convention qui stipulait « *...que la première*

⁵ Devenu définitif.

⁶ Jugement du TGI de Paris en date du 2 juillet 2008.

⁷ Devenu définitif.

engage la seconde pour céder ses actifs, aux fins de les voir vendus notamment au meilleur enchérisseur ». La cour juge ensuite qu'il y avait bien adjudication et non courtage, dès lors que la société était chargée de conduire les ventes en faveur du meilleur enchérisseur, qu'elle assure la publicité et procède à la vente, collecte ses commissions ainsi que les taxes sur le prix de vente après l'avoir perçu. La cour d'appel en conclut que la société n'avait pas le droit de mener une vente aux enchères électroniques sans agrément du Conseil des ventes et confirme le jugement de première instance en portant le montant de l'amende à 130 000 euros.

■ Jugement du tribunal de grande instance (TGI) de Versailles du 24 septembre 2009

Ce jugement⁸ concerne une société ayant pour objet l'organisation de vente aux enchères sur Internet de tout engin motorisé. Le Conseil des ventes l'a assignée devant le TGI pour qu'il lui soit fait interdiction de poursuivre ses ventes aux enchères sans être préalablement agréée et pour voir mis à sa charge des dommages et intérêts en réparation du préjudice financier subi. Le TGI établit que la société organisait des ventes aux enchères de véhicules en ligne, enchères ouvertes à des vendeurs professionnels ou particuliers. Il souligne que la société intervenait en tant que mandataire du vendeur ; que ce dernier, qui fixe un prix de réserve, est tenu de vendre le véhicule à l'acheteur offrant de payer ce prix minimum ou à l'acheteur le plus offrant ; que la société est rémunérée par une commission versée par l'acheteur et le vendeur ; et que la société détient la maîtrise des enchères. Le TGI en conclut qu'il y a lieu de considérer que la société pratique effectivement une activité de ventes volontaires aux enchères publiques et non une activité de courtage, et qu'elle doit, en conséquence, disposer de l'agrément du Conseil des ventes.

Cette décision⁸ est importante car elle précise les critères de distinction des deux activités de vente aux enchères et de courtage dans le cadre de la vente de véhicules d'occasion, secteur qui représente un gisement de croissance significatif pour les enchères régulières.

■ Jugement du tribunal de grande instance de Versailles du 17 décembre 2009

Dans cette affaire, le Conseil des ventes a mis en cause une société qui pratiquait l'activité de vente aux enchères publiques par Internet sans disposer de l'agrément. Le Conseil a demandé au tribunal d'interdire à ladite société de poursuivre ses activités et de la condamner à réparer son préjudice né de l'absence de perception des cotisations dues. La société considérait que son activité devait s'apparenter à du courtage, du fait de l'absence d'adjudication notamment, et qu'en tout état de cause, les enchères qu'elle organisait étaient privées et non publiques. Elle en concluait qu'en tant que société, elle ne relevait pas du champ de compétence du Conseil des ventes, n'étant soumise ni à agrément, ni à cotisations. Le tribunal juge qu'il s'agit bien là d'une activité de vente aux enchères et non de courtage, mais

⁸ Non encore définitif.

considère que ces enchères sont privées et non publiques, au regard de leurs conditions d'accès : les ventes considérées étaient en effet réservées aux professionnels de l'automobile, qui devaient de surcroît souscrire un abonnement et détenir un décodeur ainsi qu'un logiciel spécifique. Le tribunal en conclut que ce mode opératoire, d'ailleurs abandonné depuis car vraisemblablement trop contraignant, constitue une vente aux enchères privée qui n'entre pas dans le champ de la régulation et déboute le Conseil des ventes. Ce jugement d'espèce soulève une intéressante question de délimitation de la vente « privée ». Il ne remet cependant pas en cause la volonté du Conseil d'intervenir pour veiller au respect des conditions d'exercice de l'activité qu'il régule.

Ces quatre décisions contribuent à la construction de la jurisprudence de délimitation du domaine des enchères régulées. Quelques enseignements peuvent en être dégagés :

- La capacité du Conseil des ventes à engager ces actions pénales ou civiles : les différentes juridictions saisies ont clairement reconnu le droit et l'intérêt à agir du Conseil. L'action du Conseil à l'encontre des opérateurs non agréés est donc confortée et il devrait la poursuivre, même après disparition de la procédure de l'agrément, à l'encontre des opérateurs qui ne satisferont pas aux conditions d'exercice de l'activité de vente volontaire aux enchères publiques.
- La nécessité d'apprécier au cas par cas l'activité des opérateurs qui interviennent dans des processus de vente avec enchères pour déterminer si l'on est en présence d'une activité de vente aux enchères ou de courtage : les spécificités de la vente réalisée par Internet font que l'on ne retrouve pas les signes habituels des ventes « physiques » (le coup de marteau pour matérialiser l'adjudication...), ce qui conduit les juridictions à apprécier par assimilation les différentes phases de l'enchère électronique à l'enchère physique. Un travail de définition du rôle de l'opérateur d'enchères agissant par voie électronique est ainsi engagé. Il doit être poursuivi.
- La réaffirmation des critères déterminants pour la qualification de vente volontaire aux enchères publiques régie par les dispositions du Code de commerce issues de la loi du 10 juillet 2000 que sont, d'une part, l'existence d'un mandat entre le vendeur et l'opérateur et, d'autre part, l'adjudication formant la vente.
- La réaction positive de deux des quatre sociétés concernées (trois si l'on exclut celle qui, bien qu'ayant obtenu une décision positive, a renoncé à son système de vente) qui ont engagé une procédure d'agrément, démontrant par là même la pertinence de l'action du Conseil des ventes et l'attractivité préservée du mode opératoire de la vente volontaire aux enchères régulées.

⁹ Non encore définitif.



*Bugatti type 37A grand prix, 1928.
Fontainebleau, dimanche 13 décembre 2009,
Jean-Pierre Osenat Fontainebleau SVV.
MM. Montanaro, Pluton
910 000 € (hors frais)*

© Osenat

■ Le contrôle de l'activité des acteurs sur le marché

Les informations du Conseil sur les acteurs

La veille

Le Conseil intervient pour contrôler l'accès des acteurs au marché des ventes aux enchères volontaires. Il faut également qu'il puisse suivre leur activité pour s'assurer que les conditions d'exercice sont bien conformes aux dispositions législatives et réglementaires et que le consommateur, qu'il soit vendeur ou acquéreur, bénéficie de toutes les garanties nécessaires. Il s'agit là d'une mission qui relève de son rôle de régulateur. C'est ainsi que le Conseil effectue une veille permanente sur le marché, que ce soit par la consultation des sites Internet, l'exploitation des catalogues de vente ou bien encore de la presse. La proximité entre les services du Conseil et le commissaire du Gouvernement permet également l'échange et le partage d'informations, évidemment dans le respect de la confidentialité des procédures d'instruction des réclamations par celui-ci.

De manière plus formelle, le Conseil peut recevoir deux types d'informations :

- des signalements effectués par les SVV de changements dans leur situation ;
- des courriers ou réclamations émanant de vendeurs ou d'acquéreurs.

L'ensemble de ces informations reçues pourront donner lieu à des traitements sur trois plans différents et pas nécessairement exclusifs les uns des autres : le plan administratif, le plan disciplinaire et le plan pénal.



Chine, époque Yongzheng (1723-1735). Bol en porcelaine blanche, décor dit « doucai » en bleu sous couverte et émaux polychromes, marque à six caractères de Yongzheng.
Hauteur 6,9 cm, diam. 15,2 cm.
Mayenne, dimanche 11 octobre 2009. Pascal Blouet SVV.
Cabinet Thierry Portier, Mme Alice Buhlmann.
220 000 € (hors frais)

Signalement par les SVV d'une modification dans leur structure (article R.321-6)

L'article R.321-6 du Code de commerce impose aux sociétés de ventes de signaler au Conseil des ventes les changements pouvant intervenir dans leur situation et susceptibles d'affecter leur capacité à exercer leur activité. Comme la Cour de cassation l'a jugé, l'objectif est de permettre au CVV de s'assurer que les conditions de l'agrément préalable sont toujours remplies (cass. civ. I, 30 janvier 2007, n° 04-15 750).

Le nombre d'informations portées à la connaissance du Conseil au titre de cet article se monte à 128 en 2009, concernant 109 sociétés. Pour mémoire, ce nombre était de 115 en 2007 et 124 en 2008. La répartition des motifs de signalement figure dans le tableau suivant. Il n'y a pas d'évolution dans cette répartition, 55 % des signalements étant dus à des changements dans les habilitations de commissaires-priseurs.

Nouvelle habilitation	45
Retrait d'habilitation	25
Changement de siège social	13
Changement de dirigeants	13
Cession de part	11
Changement de dénomination sociale	10
Changement d'établissement secondaire ou adjonction d'un nouvel établissement	8
Modification du capital social	2
Refus d'habilitation	1
Total	128

Les réclamations

Le Conseil des ventes reçoit chaque année un certain nombre de réclamations émanant soit des vendeurs, soit des acquéreurs, soit parfois des SVV. Ces réclamations peuvent être adressées aux services du Conseil ou directement au commissaire du Gouvernement. Si, en 2007, 75 % des réclamations étaient adressées aux services du Conseil (contre 25 % au commissaire du Gouvernement), la proportion s'est totalement inversée en trois ans. Quel que soit le destinataire de la réclamation, le règlement intérieur du Conseil prévoit qu'elle soit immédiatement transmise au commissaire du Gouvernement qui va ainsi instruire le dossier.

L'évolution du nombre des réclamations reçues figure dans le tableau suivant.

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Nombre de réclamations reçues	156	565 ¹	308	280	205	297	273

¹ Le nombre de réclamations reçues en 2004 est exceptionnellement élevé. Il s'explique par le fait qu'une société avait été mise en cause par plus de 300 plaignants.

■ L'objet des réclamations

L'étude de la nature des réclamations qui ont donné lieu à des suites autres que disciplinaires (réclamations dites « classées ») permet de se rendre compte que ces réclamations ont souvent le même objet. Les litiges classés par le commissaire du Gouvernement peuvent ainsi être regroupés en trois principales catégories suivant les reproches que les plaignants formulent à l'encontre des SVV.

● Les objets non vendus et non restitués

Dans ce cas, une personne confie la vente de biens à une SVV mais ces derniers ne trouvent pas d'acquéreur lors d'une vente aux enchères. Il est reproché à la SVV de ne pas avoir averti les vendeurs que leurs biens ont été ravalés et de ne pas les avoir informés qu'il n'était pas prévu de présentation de l'objet invendu dans une vacation ultérieure, les biens pouvant alors être récupérés. Souvent, les SVV n'informent pas les vendeurs de la possibilité de retirer leurs biens invendus.

La saisie du Conseil permet d'obtenir des SVV une réponse rapide à leurs clients en les informant que les biens sont à leur disposition dans les locaux de la maison de vente.

Dans ce cas, on ne peut que regretter le manque, voire parfois l'absence de diligence des SVV à répondre à leurs clients.

Un traitement plus efficient des demandes de restitution des biens invendus ferait sensiblement diminuer le nombre de réclamations portées devant le Conseil et améliorerait la qualité des relations entre les opérateurs de ventes aux enchères publiques et les clients des salles des ventes. En effet, une réponse rapide éviterait le développement de situations potentiellement conflictuelles et la saisine du commissaire du Gouvernement.

● Les publicités litigieuses des SVV

Conformément aux dispositions du Code de commerce (articles L.321-11 et R.321-32 à R.321-35), les SVV sont dans l'obligation de respecter un certain nombre de prescriptions lorsqu'elles procèdent à la publicité des ventes aux enchères qu'elles réalisent et organisent. Ainsi, à titre d'exemple, on peut citer l'article R.321-33 dudit Code qui impose notamment aux SVV de faire figurer dans leurs publicités leur « *numéro d'agrément [et] le nom de la personne habilitée qui dirige la vente* ». En pratique, un certain nombre de réclamations sont régulièrement adressées au Conseil pour lui signaler l'omission dans la publicité litigieuse du numéro d'agrément de la SVV ou du nom du commissaire-priseur habilité à diriger la vente.

Pour toutes les réclamations relatives à une publicité litigieuse, un rappel à l'ordre, un avertissement ou encore une admonestation est systématiquement adressé par le commissaire du Gouvernement à la SVV n'ayant pas respecté les dispositions législatives et réglementaires en vigueur.

● L'authenticité des objets acquis lors d'une vente

Le Conseil des ventes n'est pas le juge de l'authenticité, qui relève des juridictions civiles. Les acheteurs mécontents en sont d'ailleurs pleinement conscients

puisque leurs réclamations ne portent pas directement sur cette question mais plutôt sur le refus par la SVV de procéder à l'annulation de la vente après que le caractère non authentique du bien a été établi.

Les circonstances entourant les réclamations reçues sont peu ou prou toujours les mêmes. Une personne ayant acquis lors d'une vente un objet qu'elle a ensuite fait expertiser ou qu'elle estime, à sa réception, ne pas correspondre à la description qui en avait été faite dans le catalogue de la vente, se voit opposer une fin de non-recevoir de la part de la SVV lorsqu'elle sollicite l'annulation de la vente pour défaut d'authenticité. Dans un premier temps, pour refuser de satisfaire sa demande, la SVV met souvent en avant l'argument selon lequel elle ne peut procéder à l'annulation de la vente sans l'aval du vendeur puisqu'elle n'est que le mandataire de ce dernier. Cependant il apparaît, exception faite du cas où l'acheteur préfère intenter une action devant les tribunaux civils, qu'à la suite de l'intervention du commissaire du Gouvernement et à la condition que le défaut d'authenticité soit avéré (après expertise et contre-expertise le cas échéant), le vendeur n'oppose généralement pas de refus à l'annulation de la vente.

À la lumière des principales causes de litiges exposées ci-dessus, l'enseignement principal que l'on peut tirer est que tant les vendeurs que les acheteurs se plaignent du manque de communication des SVV auxquelles ils s'adressent.

■ L'instruction des réclamations

L'article 18 du règlement intérieur du Conseil des ventes dispose que « les réclamations visant des SVV ou des experts agréés que reçoit le Conseil sont transmises immédiatement au commissaire du Gouvernement si elles exposent des faits susceptibles de recevoir une qualification disciplinaire. Le commissaire du Gouvernement procède aux vérifications qui lui paraissent utiles ».

Au vu de la réclamation dont il est destinataire, et pour l'instruire, comme lui en fait l'obligation l'article R.321-45 du Code de commerce, le commissaire du Gouvernement peut se faire communiquer tout renseignement ou tout document et procéder à toute audition utile. Il s'appuie pour l'enquête sur l'officier de police mis à disposition du Conseil et qui fait office d'enquêteur.

En pratique, la SVV visée et, s'il y a lieu, son commissaire-priseur habilité et l'expert de sa vente, sont sollicités par courrier du commissaire du Gouvernement pour faire part de leurs explications. Très fréquemment, il leur est demandé de joindre à leur réponse une copie du procès-verbal de vente ou des réquisitions de vente ou encore des bordereaux d'achat. Le plus souvent, le commissaire du Gouvernement joindra à son courrier celui du plaignant. En effet, cette pratique permet de ne pas commettre d'erreur dans l'interprétation des faits et arguments avancés par ce dernier. Une difficulté cependant survient souvent : le destinataire du courrier du commissaire du Gouvernement met trop de temps à répondre, malgré un, voire deux rappels. Il arrive aussi qu'il ne réponde pas. Il revient alors au commissaire du Gouvernement d'ouvrir une procédure disciplinaire en citant

l'intéressé devant le Conseil des ventes. Le Conseil, dans une jurisprudence constante, décide que l'absence de réponse caractérise le manquement d'entrave au pouvoir d'instruction du commissaire du Gouvernement tel que défini par l'article R.321-45 du Code de commerce, que le litige soit résolu ou non. Même si les arguments développés par la SVV, dans sa réponse au commissaire du Gouvernement, convainquent celui-ci, il les transmet cependant systématiquement au plaignant en lui demandant de réagir mais en lui précisant que, faute d'éléments nouveaux qu'il porterait à sa connaissance, sa réclamation serait classée sans suite disciplinaire.

Le tableau qui suit présente le traitement des réclamations sur les années 2008 et 2009 :

	2008	2009
Réclamations reçues ²	297	273
Réclamations « classées » ³	201	195
<i>Dont reçues dans l'année</i>	120	81
Réclamations clôturées ⁴	221	252
<i>Dont reçues dans l'année</i>	139	105

La difficulté d'analyse des statistiques réside dans le fait que les réclamations reçues en année n ne seront pas nécessairement traitées en n. L'examen des réclamations reçues par le commissaire du Gouvernement en 2008 et 2009 met en lumière le fait que le nombre de réclamations qui ne donnent pas lieu à renvoi devant le Conseil réuni en formation disciplinaire est significatif. Si on raisonne en termes de flux, ce sont environ 70 % des réclamations reçues par le Conseil qui sont ainsi « classées » chaque année.

Le classement des réclamations

Lorsqu'il estime qu'il n'y a manifestement pas de manquement pouvant être reproché à la société de vente ou que les preuves du manquement allégué ne sont manifestement pas rapportées, le commissaire du Gouvernement est appelé à classer la réclamation non sans en avoir informé le plaignant, pratique consacrée par le nouveau règlement intérieur du Conseil dans son article 17. Au demeurant, dans son courrier avisant du classement, le commissaire du Gouvernement précise quasi systématiquement au plaignant qu'il peut saisir la juridiction civile voire pénale compétente.

² Il s'agit de l'ensemble des réclamations reçues en année n, ce qui ne tient donc pas compte du « stock » des réclamations reçues les années précédentes et non encore traitées.

³ Il s'agit des réclamations qui ont été classées en année n, que ces réclamations aient été reçues en n, ou bien les années précédentes.

⁴ Idem pour les réclamations clôturées, ces réclamations comprenant celles qui ont été classées ainsi que celles qui ont été renvoyées devant le Conseil à l'issue de la phase d'instruction.

Au vu de la loi du 10 juillet 2000, le commissaire du Gouvernement a pour mission de décider si l'enquête qu'il a diligentée au vu de la réclamation qui lui a été adressée permet de caractériser des manquements dont il va saisir le Conseil des ventes, lui demandant de prononcer des sanctions disciplinaires. Si le Conseil des ventes n'est pas l'instance de résolution des litiges entre clients et sociétés de ventes volontaires, quand bien même ces litiges auraient pour origine un manquement susceptible de sanctions disciplinaires, l'intervention du commissaire du Gouvernement au cours de l'instruction de la réclamation peut permettre la résolution amiable des conflits.

Le texte de la proposition de loi votée par le Sénat le 28 octobre 2009 a donné pour mission au commissaire du Gouvernement de tenter de résoudre à l'amiable les litiges, consacrant ainsi une pratique qui s'était imposée d'elle-même, inspirée en cela par la directive européenne du 21 mai 2008 sur la médiation en matière civile et commerciale. Le plus souvent, à l'occasion des différents courriers échangés par l'intermédiaire du commissaire du Gouvernement, ce sont les parties qui suggèrent le pas qu'elles pourraient faire pour arriver à un arrangement amiable. Mais le commissaire du Gouvernement pourra appuyer une telle proposition voire la suggérer. À titre d'exemple, il lui arrive de soutenir une demande d'annulation de la vente, tout en veillant à ce qu'elle ne soit pas de la part du demandeur « un regret d'achat ». Mais la vente ne pourra être annulée qu'avec l'accord du vendeur. Si effectivement cette solution paraît en droit et en équité fondée, le directeur de la vente saura certainement se montrer persuasif à l'égard du vendeur.

Sans se livrer à une description exhaustive de l'ensemble des motifs donnant lieu à classement des réclamations soumises au commissaire du Gouvernement, il ressort néanmoins de l'analyse des litiges classés en 2009 que :

- le plaignant et la SVV parviennent à un arrangement amiable (42 % des réclamations classées sans suite en 2009) ;
- le commissaire du Gouvernement conclut à une absence de manquement disciplinaire imputable à la SVV (26 % des réclamations reçues et classées en 2009) ;
- le commissaire du Gouvernement se déclare incompétent car la vente objet du litige ne concerne pas une SVV mais un huissier de justice. Le commissaire du Gouvernement et *a fortiori* le Conseil des ventes ne sont en effet compétents qu'à l'égard des commissaires-priseurs habilités (13 % des réclamations reçues et classées en 2009) ;
- le commissaire du Gouvernement adresse un rappel à l'ordre et à la loi à la SVV ou prononce à son encontre une admonestation sans que soit caractérisé de manquement disciplinaire de la part de la SVV (9 % des réclamations reçues et classées en 2009) ;
- le plaignant se désintéresse de sa plainte et ne donnant pas suite aux courriers du commissaire du Gouvernement, ce dernier classe le dossier (5 % des réclamations reçues classées en 2009) ;
- le plaignant, au cours de l'instruction de sa réclamation par le commissaire du Gouvernement, retire sa réclamation (5 % des réclamations reçues et classées en 2009).

L'examen des réclamations classées démontre ainsi que dans de nombreux cas (près d'un sur deux en 2009), l'intervention du commissaire du Gouvernement permet aux deux parties en présence de trouver un arrangement qui, jusqu'à son intervention, n'était ni envisagé ni envisageable.

Le second motif de classement (près du quart des réclamations en 2009 et un tiers en 2008) est lié au fait qu'aucun manquement disciplinaire n'a été retenu par le commissaire du Gouvernement à l'encontre de la SVV mise en cause par le plaignant. Outre les cas dans lesquels les réclamations reçues ne laissent aucun doute quant au fait qu'aucune faute ne peut être reprochée à la SVV, de nombreuses situations donnent lieu à classement parce que le plaignant se trouve dans l'impossibilité de rapporter la preuve des faits reprochés à la SVV. En d'autres termes, le plaignant ne peut pas fournir au commissaire du Gouvernement les éléments nécessaires pour caractériser une faute disciplinaire de la SVV. Les plaignants relatent souvent, au soutien de leurs réclamations, l'enchaînement des événements, les conversations (notamment téléphoniques) qu'ils ont pu avoir avec le commissaire-priseur habilité au sein de la SVV ou avec l'expert de la vente, ou encore le déroulement de la vente aux enchères, sans être en mesure de rapporter la preuve matérielle de l'ensemble de ces éléments par nature oraux. Or c'est à la personne qui saisit le commissaire du Gouvernement qu'il appartient d'étayer sa réclamation par la production de documents. Ce qui prime en l'espèce, ce sont les documents écrits, principalement les réquisitions de vente et les procès-verbaux de vente, les réclamations fondées sur de simples assertions orales n'ayant que peu de chances de prospérer.

Enfin, le troisième motif de classement des réclamations qui sont adressées au commissaire du Gouvernement est l'impossibilité pour ce dernier de se prononcer sur le litige parce que la réclamation est dirigée non contre une SVV mais contre un huissier de justice (14 % des réclamations classées en 2008, 13 % des réclamations classées en 2009). En effet, lorsque le litige dont ils cherchent la résolution est afférent aux ventes aux enchères publiques, les plaignants se tournent de manière systématique vers le Conseil des ventes. Ceci procède de l'assimilation aux commissaires-priseurs des huissiers de justice dont le public ignore qu'ils ont la possibilité de par la loi d'organiser et de réaliser des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques « à titre accessoire [...] dans les communes où il n'est pas établi d'office de commissaire-priseur judiciaire » (article L.321-2 du Code de commerce). Il est rappelé ici que les huissiers sont soumis à des procédures qui leur sont propres.

En conclusion, il résulte de l'ensemble des observations relatives tant aux motifs de classement des réclamations qu'à leur objet qu'un effort devrait être accompli au regard de la qualité de la relation entre maisons de vente et clients, que ceux-ci soient vendeurs ou acquéreurs.



École autrichienne, vers 1640, série de quatre toiles
 dont Audience de congé de l'ambassadeur extraordinaire
 Hans Ludwig von Kuefstein
 dans la salle du conseil du palais de Topkapı.
 24 juillet 1629, 127,5 x 185,5 cm.
 Marseille, samedi 19 décembre 2009.
 Damien Leclere Maison de ventes aux enchères SVV. M. Millet.
 1 410 000 € (hors frais)
 © Leclere – Maison de ventes

L'intervention du Conseil au niveau administratif

Suspension d'une SVV ou d'une personne habilitée

Le dernier alinéa de l'article L.321-22 du Code de commerce autorise, en cas d'urgence, le président du Conseil des ventes à prendre, après avis du commissaire du Gouvernement, une décision de suspension provisoire de tout ou partie de l'activité d'une SVV, d'un expert agréé ou d'une personne habilitée à diriger les ventes pour une durée qui ne peut excéder un mois mais qui peut être prolongée, par une décision du Conseil, pour une durée de trois mois maximum. Le Conseil doit être informé sans délai de cette décision exceptionnelle.

Année	Nombre de décisions
2003	3
2004	9
2005	6
2006	6
2007	0
2008	2
2009	4

Pour mémoire, le tableau ci-contre rappelle le nombre de déclenchements de cette procédure, usuelle au titre des pouvoirs dévolus par la loi aux autorités de régulation.

L'année 2009 marque une progression du nombre des suspensions qui reste cependant d'un niveau extrêmement faible au regard du nombre des sociétés de vente et de personnes habilitées.

Les raisons qui ont amené le président du Conseil à prendre en urgence des décisions de suspension peuvent être classées en trois catégories.

■ L'absence de caution (deux décisions)

L'article L.321-6 du Code de commerce impose aux sociétés de ventes volontaires de justifier d'une assurance ou d'un cautionnement garantissant la représentation des fonds détenus pour le compte d'autrui. Les services du Conseil suivent par société les cautionnements et leurs échéances ce qui permet de relancer éventuellement les sociétés qui ne fourniraient pas ces données. Par ailleurs, les établissements de cautionnement signalent parfois au Conseil s'ils ont été amenés à retirer leur caution. En 2009, deux suspensions provisoires d'un mois sont ainsi intervenues à la suite d'un retrait de caution. Dans un cas, la décision a été prorogée pour une durée de trois mois (la prorogation n'est pas comprise dans les quatre décisions 2009). Dans l'autre, la société de ventes ayant trouvé un nouveau cautionnement, il a été mis fin à la décision de suspension. Ces cas de suspension sont nouveaux, même si chaque année les services du Conseil doivent relancer régulièrement les sociétés de ventes. Il faudra suivre sur plusieurs années cette typologie pour voir si elle traduit des difficultés économiques du secteur des ventes aux enchères.

■ Divers faits particulièrement graves (une décision)

Le Président du Conseil a été amené à prendre une décision de suspension à l'encontre d'une société pour divers faits susceptibles de remettre en cause la sécurité des vendeurs et des acheteurs : lieu d'une vente non déclaré au Conseil, procédure disciplinaire devant le Conseil à l'encontre du gérant de la SVV et ouverture d'une procédure de redressement judiciaire à l'encontre de la SVV. Dans le cas d'espèce, ce n'est pas un fait précis qui justifie la décision mais plutôt l'accumulation d'éléments qui, pris ensemble, traduisent un problème suffisamment grave pour justifier une telle décision. La première décision de prolongation d'un mois ayant été prise en fin d'année 2009, le rapport annuel 2009 ne traite pas des suites de l'affaire.

■ Les conséquences de « l'affaire Drouot » (une décision)

Le Président du Conseil a prononcé une décision de suspension d'agrément à l'encontre du commissaire-priseur mis en examen dans le cadre de l'enquête sur les agissements au sein de l'Hôtel Drouot, rendue publique en novembre 2009. La décision vise également la société de ventes du commissaire-priseur. Il s'agit d'un cas d'espèce justifié par la gravité des chefs de mise en examen.

Suspension d'un expert

Il n'y a pas eu de cas de suspension d'un expert en 2009.

Retrait d'agrément d'une SVV

En vertu de l'article R. 321-9 du Code de commerce, le Conseil des ventes peut retirer l'agrément d'une société de ventes volontaires si elle ne respecte pas ses obligations en matière d'assurance et de cautionnement ou bien encore en cas de cessation d'activité. Ce retrait peut être qualifié « d'administratif » par opposition au retrait disciplinaire qui est susceptible d'intervenir comme sanction à l'issue d'une procédure spécifique (*cf. infra*), en cas de manquements aux dispositions législatives, réglementaires et professionnelles. Par ailleurs, les sociétés de ventes peuvent également demander le retrait de leur agrément que le Conseil ne pourra que constater dans une décision, après de simples vérifications. Cela concerne les cas de cessation d'activité. En 2009, le Conseil a fait droit à sept demandes de retrait d'agrément.

Seuls les retraits d'agrément administratifs sont analysés ici. En 2009, le Conseil a pris trois décisions de retrait d'agrément administratif. Les raisons qui ont amené le Conseil à prendre de telles décisions peuvent être classées en deux catégories.

- **L'absence de caution et d'assurance responsabilité civile professionnelle (une décision)**

Le fait pour une société de ne plus pouvoir justifier d'un cautionnement et d'une assurance responsabilité civile professionnelle constitue un motif de suspension

d'agrément au titre de l'urgence (Cf. *supra*), mais peut également amener le Conseil à prendre une décision de retrait d'agrément. En général, le retrait d'agrément fait suite à un temps de suspension qui n'a pas permis à la SVV de régulariser sa situation.

- **L'existence d'une procédure collective à l'encontre de la SVV (deux décisions)**

La cessation des paiements ainsi que l'ouverture d'une procédure de liquidation judiciaire à l'encontre de deux SVV a pu être considérée par le Conseil comme une impossibilité pour elles de respecter leurs obligations prévues au second alinéa de l'article L.321-5.

Retrait d'agrément d'un expert

Le Conseil a prononcé cinq décisions de retrait d'agrément pour des experts en 2009 qui ont toutes été rendues à la demande des intéressés.

Contentieux

Le Conseil n'a pas connu en 2009 de contentieux sur les décisions administratives qu'il a été amené à prendre.



Chine, dynastie Ming (1368-1662).
Coupe sur piedouche en porcelaine blanche,
décorée en bleu sous couverte et émaux polychromes
dits « doucai », au revers de la base,
marque à six caractères en kaishu de Chenghua.
Hauteur 7,8 cm, diam 6, 2 cm.
Lille, dimanche 7 juin 2009.
Mercier et Cie SVV. M. Portier
498 256 € (hors frais)

L'intervention du Conseil au niveau disciplinaire

L'article L.321-18 du Code de commerce dispose que le Conseil des ventes volontaires aux enchères publiques est notamment chargé de « *sanctionner les manquements aux lois, règlements et obligations professionnelles applicables aux sociétés de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, aux experts agréés et aux ressortissants d'un État membre de la Communauté européenne ou d'un État partie à l'accord sur l'espace économique européen exerçant à titre occasionnel l'activité de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques en France* ».

La procédure disciplinaire devant le Conseil des ventes peut intervenir à la suite de l'instruction des réclamations reçues (*cf. supra*) mais pas exclusivement. Le commissaire du Gouvernement près le Conseil des ventes a l'initiative de l'action disciplinaire à l'encontre des sociétés de ventes agréées ou des personnes habilitées à diriger les ventes en cas de manquement de ces dernières « *aux lois, règlements ou obligations professionnelles applicables aux sociétés de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, aux experts agréés et aux personnes habilitées à diriger les ventes* » (articles R.321-45 et L.321-22 du Code de commerce). En d'autres termes, il est juge de l'opportunité des poursuites.

Si, au cours de l'année 2009, aucun expert ni opérateur d'un État membre n'a été poursuivi disciplinairement, en revanche sept SVV et sept commissaires-priseurs habilités ont été cités à comparaître devant le CVV statuant disciplinairement par le commissaire du Gouvernement. Le Conseil des ventes volontaires a prononcé six sanctions contre des SVV (deux avertissements, un blâme, une interdiction temporaire, deux retraits d'agrément) et six sanctions prononcées contre des directeurs de ventes (deux avertissements, un blâme, deux interdictions temporaires d'exercice, une interdiction définitive de diriger les ventes). Dans une affaire soumise au Conseil, celui-ci a constaté la prescription de l'action disciplinaire.

Les décisions du Conseil des ventes sont reproduites ci-dessous, anonymisées, suivies d'un commentaire du commissaire du Gouvernement. Le rapport annuel faisant l'objet d'une large diffusion, la publication des décisions intégrales serait apparue comme une sanction supplémentaire à l'égard de personnes physiques et morales déjà sanctionnées, d'autant que certains dossiers font l'objet d'un recours devant la cour d'appel de Paris.

Extraits [...]

Sur la demande tendant à faire usage des dispositions de l'article R.321-47 du Code de commerce relatives au huis clos :

Attendu qu'aux termes du second alinéa de l'article R.321-47 du Code de commerce : « *Les débats sont publics, toutefois, le conseil peut décider que les débats ne seront pas publics si la personne poursuivie en fait expressément la demande ou s'il doit résulter de leur publicité une atteinte à un secret protégé par la loi ou à l'intimité de la vie privée ; mention en est faite dans la décision.* » ;

Attendu que M. Z, gérant de la SVV A, et M. Y, personne habilitée de ladite SVV, sollicitent que les débats se déroulent hors la présence du public ;

Considérant, après avis du commissaire du Gouvernement, après avoir entendu les conseils de Messieurs Z et Y, et après en avoir délibéré sur le champ hors la présence du commissaire du Gouvernement, des défendeurs, des avocats de ces derniers et du public, qu'aucun élément sérieux n'est apporté à l'appui de la demande susmentionnée tendant à justifier que soit dérogé au principe fondamental de publicité des audiences rappelé par le texte précité du Code de commerce, notamment tiré des conséquences difficilement remédiables qu'aurait la publicité des débats à l'égard d'autres intérêts légitimes ; que ladite demande est, par suite, rejetée ;

Sur le fond :

Attendu, d'une part, qu'en vertu de l'article L.321-2 du Code de commerce, « *Les ventes volontaires de meubles aux enchères publiques sont [...] organisées et réalisées par des sociétés [...] dont l'activité est réglementée par les dispositions du présent chapitre* » ; que l'article L.321-22 du même Code énonce que : « *Tout manquement aux lois, règlements ou obligations professionnelles applicables aux sociétés de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, aux experts agréés et aux personnes habilitées à diriger les ventes en vertu du premier alinéa de l'article L.321-9 peut donner lieu à sanction disciplinaire* » ;

Attendu, d'autre part, qu'aux termes de l'article L.211-1 du Code du patrimoine : « *Les archives sont l'ensemble des documents, quels que soient leur date, leur lieu de conservation, leur forme et leur support, produits ou reçus par toute personne physique ou morale et par tout service ou organisme public ou privé dans l'exercice de leur activité.* » ; que selon les dispositions de l'article L.211-4 dudit Code : « *Les archives publiques sont : a) Les documents qui procèdent de l'activité, dans le cadre de leur mission de service public, de l'État [...]* » et qu'enfin, selon les deux premiers alinéas de l'article L.212-1 du même Code, « *Les archives publiques sont imprescriptibles* » et « *nul ne peut détenir sans droit ni titre des archives publiques* ».

Attendu qu'il résulte des textes susvisés qu'une société de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques (SVV) ne peut proposer en vente aux enchères un document pouvant être qualifié d'« archives publiques » au sens de la loi, soit que ces biens soient identifiés comme tels par la SVV A dans le cadre de sa mission de conseil auprès de son client, soit que ces biens soient revendiqués par l'administration chargée des archives publiques ;

Attendu que, dans l'hypothèse où l'administration émet une telle revendication,

la société de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques doit surseoir aux opérations de mise en vente aux enchères du document, tout autre comportement pouvant compromettre irrémédiablement la sauvegarde de la propriété publique dudit document si celui-ci s'avère effectivement être une archive publique au sens des dispositions susvisées ;

Attendu qu'il ressort des pièces versées au dossier, de l'audition contradictoire du représentant de la directrice des archives de France et des explications en séance publique que le 18 juin 2008, la SVV A, agréée sous le n°x, a procédé à la vente aux enchères, sous la direction de M. Y, de plusieurs documents, dont notamment :

- lot n° 104, rencontre de Montoire ;
- lot n° 104 A, tapuscrit de deux pages du discours radiophonique prononcé par Philippe Pétain le 30 octobre 1940 pour informer les Français de l'entrevue ;
- lot n° 104 B, brouillon du communiqué de presse de l'entrevue de Montoire ;
- lot n° 104 C, note au crayon de la main de Philippe Pétain sur les suites de l'entrevue de Montoire ;
- lot n° 105, Philippe Pétain. Tapuscrit du discours du 18 juin du Général de Gaulle étudié par le Maréchal et tapuscrit original du 8 juillet 1940 intitulé « Note sur les événements anglais pour l'allocution du Maréchal »,
- lot n° 106, Philippe Pétain. Discours sur l'élaboration de la nouvelle Constitution. Tapuscrit original, 8 pages, ratures, corrections, ajouts » ;

Attendu que le 7 novembre 2008, la SVV A a procédé à une nouvelle vente aux enchères, sous la direction de M. Y, de plusieurs documents, dont notamment :

- lot n° 368, note autographe et discours du Maréchal Pétain, juin 1940 ;
- lot n° 369, appel du 17 juin 1940 ;
- lot n° 371, discours du Maréchal Pétain à Grenoble, mars 1941 ;
- lot n° 374, manuscrits et brouillons de notes et discours du Maréchal Pétain, 1940-1941 ;
- lots n° 379 à 382, manuscrits, notes, brouillons du Maréchal Pétain, en qualité de chef de l'État ;
- lot n° 390, brouillon d'une lettre du Maréchal à Hitler, en qualité de chef de l'État, sans date » ;

Attendu que la SVV A était assistée d'un « consultant autographes » : M. Z pour ces deux ventes ; que cette personne, expert au sens de l'article L.321-31 du Code de commerce, n'est pas agréée auprès du Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques ;

Attendu qu'à deux reprises, par courriers en date des 17 juin et 6 novembre 2008, la directrice des Archives de France a fait savoir à la SVV A et à M. Y que les documents correspondant aux lots susmentionnés sont des « archives publiques », en conséquence « inaliénables » et « imprescriptibles » et a demandé de les « retirer de la vente » ; que la SVV A, qui en a eu connaissance, a donné lecture au commencement de la vente, par l'intermédiaire de son conseil, tant desdites lettres que d'une réponse rejetant la demande de ces lettres ; que cette information est mentionnée aux deux procès-verbaux de vente ;

Attendu que si la SVV A et M. Y font valoir, premièrement, que la revendication en tant qu'archives publiques desdits lots litigieux leur est parvenue tardivement et moins de 24 heures avant les ventes, alors que les ventes étaient annoncées dans la

presse spécialisée, deuxièmement, que lesdits documents ne seraient pas des archives publiques, invoquant d'une part que les documents sont des brouillons et, d'autre part, qu'il s'agit d'archives historiques et non administratives dans la mesure où les dispositions de l'ordonnance du 9 août 1944 relative au rétablissement de la légalité républicaine sur le territoire continental aurait eu pour effet de retirer aux actes du régime dit de Vichy le caractère d'acte de Gouvernement, troisièmement, l'absence de suite donnée par l'administration à ses courriers de revendication ;

Attendu cependant qu'il n'est pas contestable que ni la SVV A, ni M. Y n'ont déféré aux requêtes de la directrice des archives de France, lesquelles jouissent cependant du privilège de l'exécution immédiate en application des dispositions du Code du patrimoine susvisées ; qu'il est établi que tant la SVV que le commissaire-priseur habilité ont ainsi passé outre une requête de l'autorité légitime ;

Attendu que le débat de savoir si les documents litigieux ont un caractère public est inopérant devant le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques qui n'a pas compétence pour trancher le litige, lequel relève de l'appréciation souveraine des juridictions compétentes ;

Attendu que, pour regrettable que soient la tardiveté des revendications et l'absence de saisie préalable du Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques qui aurait pu permettre d'éviter les conséquences préjudiciables de l'adjudication desdits documents, il appartenait tant à la SVV qu'au commissaire-priseur habilité de suspendre la mise en vente envisagée des documents litigieux et de faire valoir leur contestation desdites revendications devant les juridictions compétentes ; Attendu que le fait que la personne habilitée à diriger les ventes soit subordonnée à une société de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques par un contrat, comme en l'espèce, ne saurait la dispenser de ses responsabilités qui ont justifié l'intervention de la loi pour régir sa fonction et l'habilitation que lui a reconnues le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques ; qu'en acceptant de poursuivre les ventes litigieuses, M. Y a commis un manquement particulièrement grave à ses obligations déontologiques ;

Attendu que le fait que la SVV A ait, en connaissance de cause, poursuivi, par deux fois, la vente de documents qu'elle savait visés par une décision de revendication de l'autorité légitime, a fait sciemment courir des conséquences difficilement remédiables non seulement à l'État, à son client vendeur, mais aussi à ses acheteurs, encore que parmi ces derniers, ceux agissant à titre professionnel, ne puissent invoquer en l'espèce la bonne foi après avoir entendu la lecture de la lettre de la direction des Archives de France ; qu'elle a ainsi commis un manquement particulièrement grave à ses obligations déontologiques ;

Considérant que, dans ces conditions, la SVV A et M. Y justifient une sanction appropriée à la gravité des manquements reprochés par une interdiction temporaire d'activité ;

DÉCIDE :

Article 1^{er} : Le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques prononce une interdiction de deux mois d'exercice de l'activité de la SVV A, à compter du 15 septembre 2009.

Article 2 : Le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques prononce une interdiction de deux mois d'exercice de l'activité de M. Y en tant que personne habilitée à diriger les ventes de la SVV, à compter du 15 septembre 2009.

Commentaire

Le CVV devait statuer, dans la décision ci-dessus rapportée, sur un manquement qui n'avait jusqu'alors jamais été sanctionné : le non-respect par une société de ventes d'une revendication par la direction des Archives de France des documents considérés par cette administration comme archives publiques.

À l'occasion de deux vacations (18 juin et 7 novembre 2008), une SVV avait mis en vente un certain nombre de documents (tapuscrits de discours, notes manuscrites, brouillons) émanant du Maréchal Pétain, par exemple l'appel du 18 juin du Général de Gaulle annoté par le Maréchal Pétain ou encore des notes manuscrites de la main du Maréchal Pétain concernant la rencontre de Montoire sur le Loir. La veille de chaque vacation, la direction des Archives de France avait avisé la SVV, par télécopie, qu'elle revendiquait certains lots comme archives publiques. Le jour de la vente, l'avocat de la SVV intervenait, avant que ne débutent les enchères, pour donner au public connaissance du courrier de la direction des Archives de France mais aussi de la réponse de la société de ventes, contestant, arguments à l'appui, que les documents qui allaient être mis en vente puissent être considérés comme archives publiques. Si, mis aux enchères, certains documents n'ont pas trouvé preneur, d'autres au contraire ont été effectivement vendus.

Sur réclamation de la directrice des Archives de France, le commissaire du Gouvernement, après avoir sollicité les explications du gérant de la SVV mais aussi du commissaire-priseur habilité à diriger ces ventes, devait les citer à comparaître devant le Conseil statuant disciplinairement. Au vu des débats, lors de la séance disciplinaire, deux questions se posaient :

- les documents étaient-ils des archives publiques ?
- la société de ventes, qui avait été prévenue par les Archives de France moins de 24 heures avant les vacations, devait-elle impérativement retirer les lots de la vente alors qu'elle avait pris toutes précautions en signalant au public présent, le contenu du courrier des Archives ?

À la première question, le Conseil a estimé qu'il n'avait pas à répondre. Il rappelait en effet qu'il revenait à ceux qui contestaient la qualité d'archives publiques de saisir la juridiction compétente pour statuer sur la décision des Archives de France, ce qui, en l'espèce, n'avait pas été fait.

À la seconde, le Conseil, dans sa décision, faisait remarquer que la décision émanait de la directrice des Archives de France et dès lors jouissait d'un privilège d'exécution immédiate.

Au terme de son délibéré, le Conseil devait sanctionner la SVV mais également le commissaire-priseur habilité puisqu'ayant eu connaissance du courrier de revendication, il aurait dû s'abstenir de présenter à la vente aux enchères les documents en cause, même s'il était lié par un lien contractuel avec la SVV.

Le CVV devait également « admonester » l'expert qui avait manqué de vigilance puisque c'était d'abord à lui de signaler à la SVV la possible revendication comme archives publiques de ces documents. Mais ce dernier n'était évidemment pas poursuivi disciplinairement, n'étant pas inscrit sur la liste des experts agréés par le Conseil des ventes.

Sur le fond, l'ordonnance de 9 août 1944 relative au rétablissement de la légalité républicaine déclare nuls tous les actes de « l'autorité de fait se disant Gouvernement de l'État français », nullité devant être expressément constatée. Quant à l'article L.211-4 du Code du patrimoine, il définit les archives publiques comme étant « les documents qui procèdent de l'activité, dans le cadre de leur mission de service public, de l'État, des collectivités territoriales... ». Comme devait le rappeler la direction des Archives de France dans un courrier adressé à l'un des acquéreurs d'un lot revendiqué, l'emploi du terme « autorité de fait » dans l'ordonnance montre que le régime de Vichy ne peut être tenu pour une association de fait ou pour une personne privée d'autant que ses actes, pour illégitimes qu'ils aient été, furent réalisés avec l'argent des contribuables français, dans les formes officielles et avec le concours de la force publique et ses responsables ont été jugés, non par les juridictions de droit commun, mais par la Haute Cour de Justice. De plus, certains documents mis en vente devaient être considérés comme des documents préparatoires ou des brouillons et ce caractère inachevé et non formalisé n'est en rien incompatible avec la qualification d'archives publiques au sens de l'article L.211-1 du Code du patrimoine qui dispose : « *Les archives sont l'ensemble des documents, quels que soient leur date, leur lieu de conservation, leur forme et leur support, produits ou reçus par toute personne physique ou morale et par tout service ou organisme public ou privé dans l'exercice de leur activité* ».

Concernant la question de la valeur juridique d'un simple courrier de la direction des Archives de France à la société de ventes, dans lequel il était fait état de la revendication comme étant des archives publiques de plusieurs documents devant être mis en vente ; ce simple courrier pouvait-il être considéré comme une « décision » susceptible de faire l'objet d'un recours pour excès de pouvoir ? La réponse ne peut qu'être affirmative, aucune forme particulière n'étant prévue par le Code du patrimoine et notamment pas l'intervention d'un huissier de justice. Dès lors, un simple courrier clairement identifié comme émanant de l'autorité compétente, signé, en l'espèce, de la directrice des Archives de France, était donc suffisant.

Depuis que cette affaire a vu le jour, le commissaire du Gouvernement paraît être assez systématiquement avisé des revendications formulées par la direction des Archives de France et la Direction de la mémoire, du patrimoine et des archives du ministère de la Défense. Il en informe aussitôt la société de ventes. On observe que la grande majorité des sociétés de ventes en cause acceptent, sans réelles difficultés, de retirer de la vente les lots revendiqués mais il va sans dire qu'il serait opportun que les politiques de revendication des ministères soient mieux

connues de tous les acteurs du marché, permettant une vigilance accrue des SVV lors de la préparation des ventes et notamment avant de réaliser les catalogues.

Un écueil est cependant à éviter : nombre de propriétaires de documents d'archives historiques seraient moins enclins à les mettre en vente s'ils savaient que cette vente serait interrompue par une décision de revendication.

Rappelons enfin que si les archives publiques sont imprescriptibles (article L.212-1 du Code du patrimoine), les possesseurs de bonne foi ne devraient pas, outre mesure, être pénalisés. Il ne peut qu'être rappelé que dans les observations du commissaire du Gouvernement publiées dans le rapport du Conseil des ventes de l'année 2008, était déjà évoqué le problème des revendications de documents considérés comme archives publiques.



*Ensemble de lettres envoyées
par Jean Cocteau à Jean Marais entre 1937 et 1963.
Provenance : succession de M. Jean Marais.
Vente à Drouot-Richelieu, le 27 avril 2009.
SVV Fraysse & Associés
240 000 € (hors frais)
© Fraysse et Associés*

Extraits [...]

Vu les convocations adressées par le commissaire du Gouvernement les 16 mars, 8 avril et 18 juin 2009,

Sur le moyen tiré de la prescription des faits :

Attendu qu'aux termes de l'article L.321-22 du Code de commerce : « *Tout manquement aux lois, règlements ou obligations professionnelles applicables aux sociétés de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, aux experts agréés et aux personnes habilitées à diriger les ventes en vertu du premier alinéa de l'article L.321-9 peut donner lieu à sanction disciplinaire. La prescription est de trois ans à compter du manquement* » ;

Attendu que la SVV A, MM. Z et Y et M. X, entendant se prévaloir de la règle de prescription précitée, soutiennent que les faits qui leur sont reprochés, lesquels se sont produits entre le 1^{er} janvier 2003 et le 10 janvier 2006, seraient prescrits comme étant antérieurs de plus de trois ans à la procédure disciplinaire dont ils font l'objet ;

Mais attendu qu'il ressort des pièces du dossier que c'est par une ouverture d'enquête et deux délégations adressées à l'enquêteur placé sous son autorité, datées des 3 décembre, 21 et 29 octobre 2008, que le commissaire du Gouvernement a engagé l'enquête sur les faits dont s'agit, soit antérieurement à la prescription des faits litigieux, et, par là même, a enclenché la procédure disciplinaire, suspendant le cours du délai de prescription ; que dès lors ce moyen non fondé doit être rejeté ;

Sur le moyen tiré de la méconnaissance de la règle *non bis in idem* :

Attendu que la SVV A, MM. Z et Y et M. Z se prévalant de la règle *non bis in idem* en vertu de laquelle un même fait ne peut donner lieu à double sanction, requièrent du Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques de renoncer à statuer ;

Mais attendu qu'il est de jurisprudence constante que l'instance disciplinaire est indépendante de l'instance pénale ; que dès lors les parties ne sauraient se prévaloir des sanctions prononcées à leur encontre par les juridictions de l'ordre judiciaire pour prétendre s'exonérer de l'appréciation de leur comportement déontologique par l'instance disciplinaire ; que le moyen inopérant doit en conséquence être rejeté ;

Sur le fond :

En ce qui concerne le manquement reproché tiré de la méconnaissance des prescriptions de tenue du livre de police :

Attendu, d'une part, qu'en vertu des dispositions de l'article L.321-10 du Code de commerce, « *Les sociétés de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques tiennent jour par jour un registre en application des articles 321-7 et 321-8 du Code pénal ainsi qu'un répertoire sur lequel elles inscrivent leurs procès-verbaux* » ; que selon l'article 321-7 du Code pénal auquel il est fait renvoi : « *Est puni de six mois d'emprisonnement et de 30 000 euros d'amende le fait, par une personne dont l'activité professionnelle comporte la vente d'objets mobiliers usagés ou acquis à des personnes autres que celles qui les fabriquent ou en font le commerce, d'omettre, y*

compris par négligence, de tenir jour par jour, dans des conditions prévues par décret en Conseil d'État, un registre contenant une description des objets acquis ou détenus en vue de la vente ou de l'échange et permettant l'identification de ces objets ainsi que celle des personnes qui les ont vendus ou apportés à l'échange. / Est puni des mêmes peines le fait, par une personne, à l'exception des officiers publics ou ministériels, qui organise, dans un lieu public ou ouvert au public, une manifestation en vue de la vente ou de l'échange d'objets visés à l'alinéa précédent, d'omettre, y compris par négligence, de tenir jour par jour, dans des conditions prévues par décret en Conseil d'État, un registre permettant l'identification des vendeurs. / Lorsque l'activité professionnelle définie au premier alinéa est exercée par une personne morale, ou que l'organisateur de la manifestation prévue au deuxième alinéa est une personne morale, l'obligation de tenir le registre incombe aux dirigeants de cette personne morale » ; que l'article 321-8 du même Code prévoit que « Est puni de six mois d'emprisonnement et de 30 000 euros d'amende le fait, par une personne visée à l'article précédent, d'apposer sur le registre prévu par cet article des mentions inexactes. / Est puni des mêmes peines le fait, par cette personne, de refuser de présenter ce registre à l'autorité compétente » ;

Attendu qu'il est reproché à la SVV A, à MM. Z et Y d'avoir, en violation des dispositions précitées, commis de graves irrégularités dans la tenue du livre de police : absence d'enregistrement d'un certain nombre de lots ; tenue du registre sur des feuillets volants non insérés dans le livre de police coté et paraphé ; indication de la date de vente des objets en lieu et place de la date de leur dépôt (information au demeurant non fournie) ; absence de description ou mauvaise description des objets déposés ou encore les déficiences quant aux informations relatives à l'identité des déposants ;

Attendu que ces faits, qui sont établis par des décisions du juge pénal revêtues de l'autorité de la chose jugée, en dernier lieu par les énonciations de l'arrêt de la cour d'appel de Caen, en date du 3 juillet 2009, constituent des manquements graves aux obligations professionnelles ; que, dès lors, la SVV A, MM. Z et Y encourrent une sanction sur ce premier motif ;

En ce qui concerne le manquement reproché tiré de l'atteinte portée à la liberté des enchères :

Attendu que l'article 313-6 du Code pénal prévoit que : « *Le fait, dans une adjudication publique, par dons, promesses, ententes ou tout autre moyen frauduleux, d'écarter un enchérisseur ou de limiter les enchères ou les soumissions, est puni de six mois d'emprisonnement et de 22 500 euros d'amende. Est puni des mêmes peines le fait d'accepter de tels dons ou promesses.*

Est puni des mêmes peines :

1° *Le fait, dans une adjudication publique, d'entraver ou de troubler la liberté des enchères ou des soumissions, par violences, voies de fait ou menaces ;*

2° *Le fait de procéder ou de participer, après une adjudication publique, à une remise aux enchères sans le concours de l'officier ministériel compétent ou d'une société de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques agréée.*

La tentative des infractions prévues au présent article est punie des mêmes peines » ;

Attendu qu'il est reproché à MM. Z et Y d'avoir, en violation des dispositions précitées, commis des actes qui constituent des entraves à la liberté des enchères tels que : indiquer sur le procès-verbal d'une vente qu'un objet était retiré de la vente « faute d'enchère », et le restituer au vendeur alors même qu'une enchère avait été effectivement portée, à un niveau jugé insuffisant par ledit vendeur ; accepter des vendeurs qu'ils surenchérissent sur leurs objets lorsqu'ils estimaient l'enchère insuffisante, quitte à communiquer par signes avec lesdits vendeurs ;

Attendu que ces faits, qui sont établis par les décisions du juge pénal revêtues de l'autorité de la chose jugée, en dernier lieu par les énonciations de l'arrêt de la cour d'appel de Caen, en date du 3 juillet 2009, constituent des manquements particulièrement graves à leurs obligations professionnelles eu égard à la confiance que place le public dans la mission d'une société de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques et d'une personne habilitée à y diriger lesdites ventes ;

Attendu cependant qu'aucune charge pénale n'a été retenue en appel par la cour d'appel de Caen à l'encontre de M. Z ; que, dès lors, seuls la SVV A et M. Y encourrent une sanction sur ce second motif ;

En ce qui concerne le manquement reproché tiré du blanchiment aggravé :

Attendu cependant que MM. Y et Z ont été relaxés du délit de blanchiment aggravé par concours habituel, par un professionnel, à une opération de placement, dissimulation ou conversion du produit d'un délit prévu aux articles 324-1 et suivants du Code pénal ; que ce manquement, qui n'est pas établi, ne saurait en conséquence être retenu à leur encontre ni à l'encontre de la SVV A dans le cadre de la présente instance disciplinaire ; qu'au surplus, aucun manquement n'est retenu à l'encontre de M. X en sa qualité de personne habilitée à diriger les ventes de la SVV, lequel n'était renvoyé devant le Conseil qu'en sa qualité de co-gérant de la personne morale ;

Considérant que, dans ces conditions, les manquements reprochés à la SVV A, à M. Z et à M. Y, qui sont établis et portent une grave atteinte au crédit des ventes publiques, justifient une sanction proportionnée aux manquements constatés, distincte à raison de leur participation respective auxdits manquements ;

DÉCIDE :

Article 1^{er} : Le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques adresse un blâme à la SVV A agréée sous le numéro xxx.

Article 2 : Le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques adresse un blâme à M. Z, personne habilitée à diriger les ventes auprès de la SVV A.

Article 3 : Le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques prononce une interdiction d'un mois d'exercice de l'activité de M. Y, personne habilitée à diriger les ventes auprès de la SVV A, qui prendra effet à compter du 15 septembre 2009.

Commentaire

Deux des trois gérants d'une SVV furent condamnés pénalement en première instance pour avoir commis divers délits en rapport avec leur activité professionnelle. Sans attendre la décision de la cour d'appel saisie par les prévenus, le commissaire du Gouvernement citait la SVV devant le Conseil des ventes pour les manquements correspondant aux infractions pénales sanctionnées ainsi que les deux commissaires-priseurs habilités condamnés en première instance. L'affaire n'est venue devant le Conseil qu'une fois la décision de la cour d'appel rendue, qui a partiellement relaxé les prévenus, la juridiction du second degré ne les condamnant que pour non tenue régulière du registre de police des objets mobiliers d'occasion et, pour l'un d'entre eux, pour entrave ou tentative d'entrave aux enchères publiques.

L'avocat des personnes citées soulevait tout d'abord la prescription des manquements reprochés et sollicitait l'application de la règle *non bis in idem* puisqu'une décision pénale avait été rendue sur les faits faisant l'objet de la poursuite disciplinaire.

Sur le problème de la prescription, le Conseil des ventes devait observer que si les faits avaient été commis entre janvier 2003 et janvier 2006, ils ne devaient cependant pas être considérés comme couverts par la prescription. En effet l'ouverture de la procédure disciplinaire (délégation du commissaire du Gouvernement au fonctionnaire de police attaché au Conseil en date du 21 octobre 2008 visant le jugement du tribunal correctionnel) avait suspendu la prescription. Il doit être en effet rappelé que la durée des investigations ne peut être maîtrisée en l'absence de textes contraignants, d'autant qu'une enquête ne peut être menée à bonne fin sans l'audition de la personne mise en cause.

Quant à la règle *non bis in idem*, elle ne permet pas qu'une personne soit sanctionnée deux fois pour les mêmes faits. Mais dans sa décision, le Conseil a rappelé que l'instance disciplinaire est indépendante de l'instance pénale : « *Les parties ne sauraient se prévaloir de sanctions prononcées à leur encontre par les juridictions de l'ordre judiciaire pour prétendre s'exonérer de l'appréciation de leur comportement déontologique* ».

Dans sa décision, le Conseil ne devait retenir en l'espèce, comme caractérisés à l'encontre des personnes physiques poursuivies, que les manquements correspondant aux infractions pénales sanctionnées.



Extraits [...]

Il est reproché à M. Z, personne habilitée à diriger les ventes au sein de l'EURL A, société de ventes volontaires agréée sous le numéro xxx d'avoir :

- dans le cadre de l'EURL A dont il était gérant et personne habilitée à diriger les ventes, commis des abus de biens sociaux et s'être rendu coupable de faux et usage de faux, infractions pour lesquelles il a été condamné par un arrêt de la cour d'appel de Poitiers en date du 29 mai 2009 à la peine d'un an d'emprisonnement avec sursis, 5 000 euros d'amende ainsi qu'à une interdiction d'exercer la profession de commissaire-priseur pendant deux ans ;
- acheté ou vendu directement ou indirectement pour son propre compte des biens meubles qu'il proposait à la vente aux enchères publiques.

Attendu qu'aux termes du premier alinéa de l'article L.321-22 du Code de commerce :
« *Tout manquement aux lois, règlements ou obligations professionnelles applicables aux sociétés de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, aux experts agréés et aux personnes habilitées à diriger les ventes en vertu du premier alinéa de l'article L.321-9 peut donner lieu à sanction disciplinaire. La prescription est de trois ans à compter du manquement* ».

Attendu qu'il ressort des pièces versées au dossier et notamment de l'arrêt de la cour d'appel de Poitiers du 29 mai 2009 précité que les faits reprochés à M. Z, constitutifs de manquements au sens de l'article L.321-22 du Code de commerce précité, se sont produits entre le 1^{er} janvier 2003 et le 30 mars 2006 ;

Attendu que la citation à comparaître adressée à M. Z par lettre recommandée avec accusé de réception est datée du 2 octobre 2009, soit plus de trois ans après les derniers manquements qui lui ont été reprochés ;

Attendu qu'aucun acte de procédure disciplinaire n'est venu interrompre ni suspendre la prescription ;

Attendu qu'en application du principe de l'autonomie de l'instance disciplinaire, il n'y a pas lieu de considérer que l'instance pénale dont M. Z a fait l'objet a eu pour effet de suspendre la prescription de l'action disciplinaire à son encontre ;
Attendu dès lors qu'il y a lieu de constater que les faits reprochés à M. Z sont couverts par la prescription de l'article L.321-22 du Code de commerce ;

DÉCIDE :

Article 1^{er} : Le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques constate que l'action disciplinaire à l'encontre de M. Z est prescrite.

Si dans la précédente décision publiée, le Conseil avait pu indiquer que l'ouverture d'une enquête disciplinaire suspendait le délai de prescription de l'action disciplinaire, ce motif ne pouvait pas être invoqué dans la présente affaire, les investigations n'ayant débuté que plus de trois ans après la date des derniers faits ayant entraîné une condamnation pénale. Les poursuites disciplinaires n'avaient été engagées qu'une fois devenue définitive la décision pénale (arrêt de cour d'appel).

Le Conseil des ventes a déclaré que l'action disciplinaire était couverte par la prescription, rappelant que les deux actions, pénale et disciplinaire, étaient autonomes l'une par rapport à l'autre. Mais à l'occasion de cette décision doit être soulevée la difficulté suivante : si une société de ventes peut faire l'objet de poursuites disciplinaires alors qu'une enquête pénale est en cours, en pratique, on comprendrait que la personne mise en cause rappelle qu'elle est présumée innocente ou encore qu'elle ne veuille pas être entendue tant que l'enquête pénale au terme de laquelle elle pourrait être innocentée n'est pas clôturée.

Certes, pour rester dans les délais de prescription (trois ans d'après l'article L.321-22 du Code de commerce), le Conseil pourrait être saisi disciplinairement dans ce délai et, le cas échéant, choisir de renvoyer l'affaire à une séance postérieure à la date à laquelle la décision pénale serait devenue définitive. Mais la rédaction de la citation à comparaître serait délicate, faute de pouvoir caractériser pleinement les manquements reprochés en l'absence des éléments fournis par l'enquête pénale.

Il serait éventuellement opportun de se tourner vers le législateur. Il aurait le choix entre deux solutions : prévoir une interruption de prescription pendant la durée de l'instance pénale ou rallonger le délai de prescription disciplinaire. Sans aller jusqu'à trente ans, délai prévu pour les commissaires-priseurs judiciaires, le législateur pourrait retenir un délai de dix ans. Il y aurait ainsi une concordance avec les courtiers en marchandises assermentés ; pour eux, la proposition de loi telle que votée par le Sénat retient effectivement une prescription décennale.

Il est précisé que cette difficulté n'a jamais été rencontrée avec les commissaires-priseurs judiciaires : pour eux, en tant qu'officier ministériel, la prescription de l'action disciplinaire est de trente ans (art. 47 de l'ordonnance n°45-1418 du 28 juin 1945).



Extraits [...]

Les faits reprochés à la société de ventes volontaires A et à M. Z sont les suivants : S'en être remis, pour l'organisation de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, à la société B, société de droit luxembourgeois n'ayant pas fait la déclaration de libre prestation de service prescrite par les dispositions de l'article L.321-24 du Code de commerce, société qui, en outre, dispose d'un établissement en France non agréé par le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques ; Ne pas avoir satisfait à l'obligation d'information du conseil relative à l'organisation de ventes hors du lieu habituel de vente prescrite par l'article L.321-7 du Code de commerce ;

Ne pas avoir indiqué le lieu de vente sur des procès-verbaux de vente.

1. Attendu qu'il ressort de la combinaison des dispositions du 1^{er} alinéa de l'article L.321-2 du Code de commerce qui prévoit que « *Les ventes volontaires de meubles aux enchères publiques sont, sauf les cas prévus à l'article L.321-36, organisées et réalisées par des sociétés de forme commerciale régies par le livre II, et dont l'activité est réglementée par les dispositions du présent chapitre* » et du 1^{er} alinéa de l'article L.321-9 du Code de commerce qui prévoit que « *Les personnes mentionnées à l'article L.321-8 sont seules habilitées à diriger la vente, à désigner le dernier enchérisseur comme adjudicataire ou à déclarer le bien non adjugé et à dresser le procès-verbal de cette vente* » que les ventes volontaires de meubles aux enchères publiques doivent être organisées et réalisées par des sociétés de ventes volontaires et dirigées par des personnes habilitées à diriger les ventes auprès d'elles ; Que le fait de confier l'organisation d'une vente à une tierce personne et de n'intervenir dans cette vente que pour prononcer l'adjudication, pratique habituellement qualifiée de « vente montée », constitue une violation des dispositions précitées, susceptible de sanction tant pour la Société de ventes volontaires que pour la personne habilitée qui apportent leur concours à la vente ; Attendu qu'il est reproché à la société de ventes volontaires A et à M. Z d'avoir apporté leur concours à des ventes « montées » par la société en 2006, 2007 et 2008, au regard d'un faisceau d'indices consistant notamment en :

- Imprimé de prospection de vendeurs établis par la société B démontrant le rôle principal sinon exclusif de la société dans l'organisation des ventes ;
 - Rétrocession de 4 % du montant TTC du produit des ventes de la société de ventes volontaires A à la société B ;
 - Multiplicité des ventes, rapprochées dans le temps et éloignées dans l'espace, sur un secteur que la société de ventes volontaires A ne connaissait pas auparavant ;
 - Organisation des ventes sur des sites utilisés précédemment par la société B avec d'autres prestataires ;
 - Apport par la société B de 90 % des objets vendus lors de ces vacations ;
- Mais, attendu qu'il ressort des éléments versés au dossier, et notamment des publicités, qu'aucune confusion entre la Société de ventes volontaires et la société B n'était établie ;

que le fait pour une Société de ventes volontaires de recourir aux services d'un partenaire chargé d'apporter des objets à proposer lors d'une vente aux enchères n'est pas à lui seul répréhensible ;

que le calcul de la rémunération de prestation de services par pourcentage du produit des ventes n'est pas prohibé ;
 que le fait que les mandats de vente, couramment appelés réquisitions de vente, aient été établis entre la société de ventes volontaires A d'une part et chacun des vendeurs d'autre part tend à démontrer l'existence d'un lien juridique réel entre ces deux parties, écartant par là l'hypothèse d'un effacement complet de la société de ventes volontaires A au profit de la société B qui aurait pu caractériser la vente montée ;
 Attendu dès lors que le manquement de vente montée ne paraît pas constitué et qu'il n'y a pas lieu à sanction sur ce point ;

2. Attendu qu'aux termes de l'article L.321-7 du Code de commerce « *Les sociétés de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques donnent au Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques toutes précisions utiles sur les locaux où auront lieu de manière habituelle les expositions de meubles offerts à la vente ainsi que les opérations de ventes aux enchères publiques. Lorsque l'exposition ou la vente a lieu dans un autre local, ou à distance par voie électronique, la société en avise préalablement le conseil* »,

et qu'aux termes de l'article R.321-32 du Code de commerce, « *Il est procédé à l'information du Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques prévue à l'article L.321-7 par lettre recommandée avec demande d'avis de réception, huit jours au moins avant la date d'exposition des meubles offerts à la vente ou de réalisation de la vente projetée.*

Lorsque la vente a lieu à distance par voie électronique, l'information prévue à l'article L.321-7 peut être adressée au conseil sur support électronique » ;

Attendu qu'il est reproché à la société de ventes volontaires A et à M. Z d'avoir organisé et réalisé des ventes aux enchères publiques les 14 octobre, 20 octobre, 9 novembre et 15 décembre 2006, 20 février, 21 avril, 14 mai, 29 mai, 26 septembre, 12 octobre et 7 décembre 2007, 14 février, 8 avril, 22 mai, 3 juin, 24 juin 28 juin, 18 septembre, 24 septembre, 26 septembre, 30 septembre, 2 octobre, 23 octobre et 31 octobre 2008 sans avoir procédé à l'information du Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques prescrite par les articles L.321-7 et R.321-32 du Code de commerce précités et portant sur le lieu de la vente dès lors que celle-ci a lieu hors le lieu habituel de vente ; que les publicités préalables de ces ventes ne sauraient tenir lieu de l'information au Conseil ;

Attendu, en outre, que le procès-verbal de ces ventes ne mentionnait pas le lieu de la vente ;

Attendu que ces faits constituent des manquements aux obligations des Société de ventes volontaires et des personnes habilitées à diriger les ventes justifiant d'une sanction au regard des dispositions de l'article L.321-22 du Code de commerce précité ;

DÉCIDE :

Article 1^{er} : Le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques adresse un avertissement à la Société de ventes volontaires A, agréée sous le numéro xxx.

Article 2 : Le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques adresse un avertissement à M. Z personne habilitée à diriger les ventes au sein de la société de ventes volontaires.

Dans le dossier ci-dessus visé, trois manquements étaient reprochés à la société de vente :

- le fait de ne pas avoir signalé des ventes réalisées hors du lieu habituel de vente de la SVV, et ce en violation des dispositions de l'article L.321-7 du Code de commerce. ;
- le fait de ne pas avoir indiqué sur les procès-verbaux de ventes le lieu où celles-ci étaient réalisées – et ce n'était sans doute pas un hasard compte tenu du premier manquement relevé alors que pour sa défense, le gérant de la SVV assura avoir eu un problème informatique, ce qui aurait pu être possible pour une vente mais pas pour toutes les ventes réalisées entre les mois d'octobre 2006 et octobre 2008 ;
- le troisième manquement portait sur des ventes montées par une autre entreprise.

Si le Conseil des ventes sanctionna la SVV pour les deux premiers manquements, il estima que le troisième manquement était insuffisamment caractérisé. Il justifia sa décision en rappelant tout d'abord qu'une société de ventes pouvait recourir aux services d'un apporteur d'affaires.

De plus, il estima que la SVV avait conservé la maîtrise de ses ventes puisque d'une part, les publicités avaient été réalisées par la société de ventes et que, d'autre part, les réquisitions de ventes étaient bien signées de la société de ventes et des vendeurs ce qui tendait à démontrer le lien juridique réel qui s'était noué entre eux « écartant l'hypothèse d'un effacement complet de la société de vente au profit de la société » partenaire.

Le Conseil avait déjà rendu plusieurs décisions portant sur les « ventes montées » et avait caractérisé le manquement à la maîtrise de la vente par la conjonction de plusieurs indices caractérisant ainsi « une vente montée » (dans le rapport annuel d'activité du conseil de 2005, avait été dressée la liste des indices retenus à l'occasion de l'étude de divers dossiers dans lesquels une vente montée était alléguée).

En l'espèce, les quatre indices suivants avaient été retenus dans la citation :

- la société partenaire était l'apporteur d'affaires pour la quasi-totalité des lots de toutes les ventes en cause ;
- les imprimés de prospection des vendeurs établis par la société « partenaire » de la SVV paraissaient démontrer le rôle, sinon exclusif du moins principal, de ladite société dans l'organisation des ventes ;
- les rétrocessions résultant des accords commerciaux verbaux étaient de l'ordre de 4 % du chiffre d'affaires par vacation, mais l'enquêteur chargé des investigations avait calculé que pour trois ventes c'était près de 40 % du bénéfice de la SVV qui avait été rétrocédé à la société partenaire ;
- les ventes étaient organisées sur des sites utilisés précédemment par la société

partenaire avec d'autres sociétés de ventes qui avaient été sanctionnées disciplinairement.

Finalement, le Conseil devait estimer en l'espèce que les éléments présentés à l'appui de ces arguments n'étaient pas suffisamment étayés pour caractériser une « vente montée ».



Georges Seurat
Femme avec deux fillettes, vers 1887
Sotheby's, 28 mai 2009
1 520 750 € (hors frais)
© Sothebys

Extraits [...]

Il est reproché à M. Z, gérant et personne habilitée à diriger les ventes auprès de la SVV de :

- ne pas avoir donné d'informations suffisantes à l'acquéreur d'un lot sur les conditions de livraison dudit lot ;
- ne pas avoir donné suite aux demandes de renseignements du commissaire du Gouvernement.

Attendu qu'à l'occasion d'une vente organisée par la SVV A le 17 juin 2006, la SARL B a acquis un bronze ; que le bronze en question a été déposé au sein des locaux de la Compagnie des commissaires-priseurs judiciaires pour que l'acquéreur puisse en prendre possession ;

Attendu cependant que l'acquéreur a refusé d'en prendre possession en constatant divers défauts du bronze (terrasse tordue et bois du cerf retirés) ; que par la suite, l'acquéreur en a demandé le remboursement mais que l'absence de réponse de la SVV A devait conduire l'acquéreur à saisir le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques le 5 février 2007 ;

Attendu que si la SVV A devait ensuite faire réparer le bronze à ses frais et le mettre à nouveau à disposition de l'acquéreur auprès de la Compagnie des commissaires-priseurs judiciaires de Paris, elle a, à tout le moins, été négligente dans sa communication avec l'acquéreur qui, de ce fait, n'a pris possession de son bronze que le 18 novembre 2009 ;

Attendu qu'à compter du 5 février 2007, date à laquelle il fut saisi, le commissaire du Gouvernement a adressé une demande d'explication le 26 novembre 2007 ; que celle-ci étant restée sans réponse, le commissaire du Gouvernement devait adresser deux courriers de rappel par lettre recommandée avec accusé de réception datés respectivement du 3 juin et du 2 décembre 2008 ; que M. Z n'a répondu à aucun de ces courriers ;

Attendu qu'en ne répondant pas aux courriers du commissaire du Gouvernement, M. Z a entravé l'instruction diligentée par le commissaire du Gouvernement, en violation des dispositions de l'article R.321-45 du Code de commerce qui prévoit en son 2^e alinéa que : « *Le commissaire du Gouvernement peut engager simultanément des poursuites à l'encontre de la société agréée et de la personne habilitée à diriger les ventes. Il procède à l'instruction préalable du dossier et peut se faire communiquer tous renseignements ou documents et procéder à toutes auditions utiles* ».

Attendu que ces faits constituent des manquements aux obligations des Sociétés de ventes volontaires et des personnes habilitées à diriger les ventes justifiant d'une sanction par application des dispositions de l'article L.321-22 du Code de commerce précité ;

DÉCIDE :

Article 1^{er} : Le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques adresse un avertissement à M. Z, gérant et personne habilitée à diriger les ventes auprès de la SVV A.

Commentaire

La décision ci-dessus rapportée s'inscrit en droite ligne dans la jurisprudence constante du Conseil face à la négligence d'un dirigeant de société de ventes, qui ne répond pas aux différents courriers que lui adresse le commissaire du Gouvernement dans le cadre de l'instruction d'une réclamation.

En l'espèce le dirigeant de la SVV était resté sans réaction face aux démarches du client qui attendait depuis plus de trois ans que lui soit livrée, après restauration à la charge de la société de vente, la statue dont il avait fait l'acquisition.

De plus, le gérant de la SVV n'avait pas cru devoir répondre aux trois demandes d'explications que lui avait adressées le commissaire du Gouvernement (dont deux par lettre recommandée avec AR et sur lesquelles il avait été porté la mention « *j'appelle votre attention sur le fait que l'absence de réponse peut constituer une faute disciplinaire au sens de l'art. L321-22 du Code de commerce* »).



*Carré d'As du millésime 2000.
Cannes, mardi 29 décembre 2009.
Besch Auction SVV. M. Kuzniewski.
25 900 € (hors frais)
© Besch Auction*

Extraits [...]

Il est reproché à la SVV A de :

- avoir été dans l'impossibilité de payer les vendeurs, le compte de tiers de la société étant insuffisamment crédité ;
- ne pas avoir assuré la sécurité des opérations lors des ventes, ni à l'égard des vendeurs, ni à l'égard des acheteurs, en contestant postérieurement aux vacations la propriété des objets aux vendeurs ;
- avoir indiqué dans les conditions générales de vente figurant dans ses catalogues de vente un numéro de compte bancaire ne correspondant pas au compte de tiers prévu par les dispositions de l'article L.321-6 du Code de commerce ;
- ne pas avoir restitué des biens invendus à leurs propriétaires ;
- avoir communiqué des informations erronées sur le site Internet de la SVV (publicité pour ventes prévues pour se dérouler durant la période de suspension de la société avec mention d'un directeur des ventes non encore habilité à l'époque des faits) ;
- ne pas avoir respecté l'obligation d'information à l'égard de l'acheteur d'un casque de scaphandrier.

Attendu qu'il ressort des pièces versées au dossier qu'à de multiples reprises, entre les mois de février 2008 à septembre 2009, la SVV, mandatée pour mettre en vente des objets et œuvres d'art de diverse nature a refusé, après vente, de régler aux vendeurs le prix des objets et œuvres vendus ;

Attendu que les explications fournies par M. Z en sa qualité de gérant de la SVV A pour refuser de procéder à ces paiements démontrent, à tout le moins, la mauvaise foi de ce dernier dans l'accomplissement de ses obligations à l'égard des vendeurs, ainsi qu'il ressort notamment des réclamations adressées par de nombreux vendeurs au CVV et instruites par le commissaire du Gouvernement, sans qu'il soit possible d'écarter la possibilité de voir de nouvelles réclamations formulées par la suite ; qu'il en va notamment ainsi de la réclamation de M. Y, à qui M. Z a refusé le règlement d'un tableau en contestant la propriété, de la réclamation de M. X, à qui M. Z a refusé le règlement de documents en arguant de la revendication desdits documents par l'administration des Archives nationales, de la réclamation de M. W, à qui M. Z a refusé le règlement de quatre lots en contestant la propriété, de la réclamation de M. V, à qui M. Z a refusé le solde des paiements dus en arguant de la nécessité de suspendre le paiement jusqu'à l'issue de l'instance en cours devant le tribunal de commerce de Tarbes, de la réclamation de M. U, à qui il fut promis le paiement du solde dû dès réalisation de l'augmentation de capital de la SVV, ou encore de la réclamation de M. T, intervenant au nom de Mme S à qui il a refusé le règlement en contestant – à nouveau – la propriété des biens vendus.

Attendu que ces agissements qui constituent des violations répétées des engagements contractuels de la SVV A à l'égard des vendeurs dans le cadre des mandats de ventes, et une violation de ses obligations légales, réglementaires et professionnelles, portent une atteinte grave à la sécurité des enchères et à leur réputation, propre à amoindrir la confiance des consommateurs en ce mode spécifique de vente ;

Attendu en outre que, dans le cadre de l'enquête relative à ces multiples refus de paiement, il apparaissait que le compte de tiers de la SVV A, qui, conformément aux dispositions du 2° de l'article L.321-6 du Code de commerce, est « *destiné exclusivement à recevoir les fonds détenus pour le compte d'autrui* », était crédité au 1^{er} octobre 2009 d'un montant de 7 265,59 € alors que le montant des sommes dues aux vendeurs était évalué à 191 360,33 € (avant déduction des frais vendeurs), au regard des seules réclamations reçues par le commissaire du Gouvernement ;

Attendu qu'il convient d'en déduire que le compte de tiers qui, au regard de l'article L.321-6 du Code de commerce précité, doit exclusivement servir à faire transiter les sommes versées par les acheteurs vers les vendeurs, a été utilisé à d'autres fins par la SVV A ; que la fragilité financière de la société, ayant conduit à l'ouverture, à son encontre, d'une procédure de redressement judiciaire par jugement du tribunal de commerce de Tarbes en date du 7 décembre 2009, ne saurait avoir pour conséquence d'ôter à ces faits leur caractère de faute disciplinaire alors surtout qu'ils se sont accompagnés de manœuvres en vue, pour l'intéressé et pour la SVV A dont il est le dirigeant, d'échapper à ses obligations ;

Attendu que ce détournement des fonds déposés sur le compte de tiers destinés exclusivement au règlement des vendeurs constitue une très grave violation des obligations légales de la SVV A ;

Attendu que la gravité et la répétition des manquements commis par la SVV A, préjudiciables à ses clients, qu'ils soient vendeurs ou acheteurs, et à l'ensemble des opérateurs, justifient, sans qu'il soit besoin de développer les autres moyens, une sanction d'une exceptionnelle gravité :

DÉCIDE :

Article 1^{er} : Le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques prononce le retrait de l'agrément de la SVV A, agréée sous le numéro xxx.

Commentaire

Dans l'espèce ci-dessus rapportée, étaient reprochés un certain nombre de manquements, dont le plus grave était le non-paiement à de nombreux vendeurs des sommes qui leur revenaient à la suite de la vente de lots dont ils étaient propriétaires. Pourtant, l'article L.321-14 du Code de commerce prévoit que la société de ventes doit s'acquitter dans les deux mois des sommes dues aux vendeurs mais en l'espèce la société de ventes trouvait toujours des motifs pour retarder les paiements lorsqu'elle était interrogée tant par ses clients que dans le cadre de l'instruction des réclamations. En réalité, il s'avéra que le gérant de cette SVV détournait les sommes versées par les acheteurs sur le compte de tiers, selon la technique dite de la « cavalerie ». Ces faits font d'ailleurs l'objet d'une information judiciaire.

Le Conseil a rappelé que ces agissements constituaient une violation des engagements contractuels de la société de ventes dans le cadre des mandats de ventes et une violation de ses obligations légales.

Extraits [...]

Le Conseil ayant décidé de joindre les dossiers qui présentent entre eux un lien évident de connexité, M. Z étant convoqué en tant que personne habilitée à diriger les ventes et en tant que gérant des deux sociétés de ventes volontaires ;

Sur la demande de renvoi :

Attendu que M. Z a été convoqué à la séance disciplinaire du Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques (le Conseil) du 24 juin 2009 en qualité de personne habilitée à diriger les ventes des SVV A et SVV B, et en tant que gérant des deux SVV ; que, en raison d'une confusion intervenue dans l'envoi des convocations à cette séance disciplinaire, le Conseil, faisant droit à la demande de M. Z, a prononcé le renvoi du dossier sans fixer de nouvelle date, le collège du Conseil devant être renouvelé à brève échéance (*cf. arrêté du 29 juillet 2009 publié au JO du 2 août 2009*) ;

Attendu que M. Z, personne habilitée à diriger les ventes auprès de la SVV A ainsi que ladite SVV, ont été convoqués pour la séance disciplinaire du Conseil du 19 novembre 2009 par un courrier daté du 5 octobre 2009 ; que M. Z, personne habilitée à diriger les ventes auprès de la SVV B ainsi que ladite SVV prise en la personne de son gérant, M. Z ont été convoqués pour la séance disciplinaire du Conseil du 19 novembre 2009 par un courrier daté du 6 octobre 2009 ;

Attendu que, par courrier en date du 17 novembre 2009, Me Y informait le Conseil de ce qu'il venait d'être saisi par M. Z et qu'il sollicitait un renvoi du dossier pour préparer la défense de son client ; que, présent lors de la séance du 19 novembre 2009, M. Z formulait une demande de renvoi pour pouvoir assurer sa défense assisté de son avocat ;

Attendu que le Conseil réuni en formation disciplinaire a alors statué et fait droit à la demande de renvoi de M. Z et qu'il a fixé la nouvelle date de convocation au 17 décembre 2009 à 14h30 sans qu'il soit besoin de procéder à de nouvelles convocations ; que lecture de cette décision, portée sur le procès-verbal de la séance du 19 novembre 2009, a été faite immédiatement lors de la séance à M. Z ;

Attendu que la date de la séance disciplinaire de renvoi était rappelée à M. Z et à son avocat Me Y, par deux courriers datés du 4 décembre 2009 ;

Attendu que par courrier à en-tête de son cabinet, adressé au Conseil par télécopie le 17 décembre à 12h47 (M. Z étant convoqué à 14h30), Me Y informait le Conseil de l'impossibilité matérielle dans laquelle son client et lui-même se trouvaient de rejoindre les locaux du Conseil en raison des conditions climatiques, Me Y étant bloqué à l'aéroport de Toulouse et M. Z étant bloqué sur l'autoroute entre Orléans et Paris ; en conséquence de quoi Me Y sollicitait un nouveau renvoi de l'affaire ;

Attendu que M. Z en tant que personne habilitée à diriger les ventes auprès des deux SVV, la SVV A et la SVV B, ont été régulièrement informés des griefs retenus à leur rencontre ;

Attendu que M. Z, la SVV A et la SVV B ont été régulièrement convoqués à la séance disciplinaire du 19 novembre 2009, que néanmoins le Conseil a fait droit à la demande de renvoi formulée par Monsieur pour préparer sa défense ;

Attendu que durant ce délai, Me Y a communiqué au Conseil deux mémoires

exposant les arguments en défense de M. Z et des deux SVV concernées, mémoires datés respectivement du 11 et du 14 décembre 2009 communiqués au commissaire du Gouvernement et à chacun des membres du Conseil statuant en formation disciplinaire ;

Attendu qu'il revenait à M. Z et à Me Y de prendre toutes dispositions pour être effectivement présents lors de la séance du 17 décembre.

Considérant que les droits de la défense de M. Z et des deux SVV impliquées ont été respectés et que l'affaire est en état d'être appelée, le Conseil rejette la demande de renvoi.

Et sur le fond :

Concernant la SVV A, représentée par son gérant M. Z et ce dernier pris en tant que personne habilitée à diriger les ventes auprès de ladite SVV,

Il est reproché à la SVV A et à M. Z, personne habilitée à diriger les ventes auprès de ladite SVV, de :

- ne pas avoir réglé aux vendeurs, le produit des ventes alors que les paiements par les acheteurs étaient intervenus ;

- ne pas avoir répondu aux demandes écrites d'explication adressées par le commissaire du Gouvernement ;

- ne pas avoir, dans les délais fixés par la loi, signalé au CVV les modifications de fait ou de droit susceptibles d'affecter la capacité de la SVV d'exercer l'activité de vente volontaire aux enchères publiques ;

- ne pas avoir, dans les délais fixés par la loi, justifié le cautionnement garantissant la représentation des fonds détenus pour le compte des clients ;

Attendu que l'article L.321-6 du Code de commerce prévoit en son 2^e alinéa que « [les SVV] doivent justifier : 1° De l'existence dans un établissement de crédit d'un compte destiné exclusivement à recevoir les fonds détenus pour le compte d'autrui ; 2° D'une assurance couvrant leur responsabilité professionnelle ; 3° D'une assurance ou d'un cautionnement garantissant la représentation des fonds mentionnés au 1° » ;

qu'en outre, l'article L.321-14 du Code de commerce dispose en son dernier alinéa que « les fonds détenus pour le compte du vendeur doivent être versés par celui-ci au plus tard deux mois à compter de la vente » ; que le compte ainsi désigné, dit « compte de tiers », ne doit être utilisé que pour recevoir les sommes versées par les acheteurs et payer les vendeurs, déduction étant faite des frais perçus par la SVV ; que dès lors, en aucun cas le solde disponible sur ce compte ne saurait être inférieur aux montants dus aux vendeurs, sauf à ce que des sommes du compte de tiers aient été utilisées à d'autres fins ;

Attendu que de nombreux vendeurs ont adressé au commissaire du Gouvernement auprès du Conseil des réclamations par lesquelles ils se plaignent de n'avoir pas reçu le règlement de biens qu'ils avaient chargé la SVV A de vendre ; que ces réclamations concernent notamment la société C pour laquelle la SVV A avait vendu une nacelle au prix de 40 000 €, la société D pour laquelle la SVV A avait vendu divers matériels pour un montant de 6 447 €, la société E pour laquelle la SVV A avait vendu divers matériels pour un montant de 29 842 €, la société F, pour laquelle la SVV A avait vendu deux véhicules pour un montant total de 2 500 €, la société G, pour laquelle la SVV A avait vendu une mini-pelle pour un montant total de 9 50 €, M. X pour qui la SVV A avait vendu divers matériels pour un montant de 920 €,

la société H, pour laquelle la SVV A avait vendu divers produits pour un montant de 214 700 € dont M. Z se serait en partie acquitté, M. W pour qui la SVV A avait vendu divers objets pour un montant de 2 741 €, la société I, pour laquelle la SVV A avait vendu divers lots pour un montant de 9 150 € et à laquelle elle n'avait pas, par ailleurs, restitué les invendus ;

Attendu que, lors de son audition par le Commandant de police attaché au Conseil le 16 février 2009, audition qui portait sur les seules réclamations dont ce dernier était saisi, à savoir celles des sociétés C, D, E et G et de M. X, M. Z devait expliquer ces refus de paiement par le montant des impayés dont il attendait règlement, tout en reconnaissant avoir reçu des paiements et s'en être servi pour régler d'autres vendeurs ; qu'il soutenait par ailleurs que ses difficultés financières étaient occasionnées par la suspension disciplinaire prononcée par le Conseil à son encontre le 9 juillet 2008 ;

Attendu en outre que, dans son mémoire du 14 décembre 2009, la SVV A, tout en rappelant qu'elle considérait que les difficultés financières de la SVV A étaient dues à la mise en œuvre de la décision disciplinaire de suspension prononcée par le Conseil à son encontre, précisait que certaines factures correspondaient en fait à des prestations de service, et soutenait que la majorité des vendeurs auteurs des réclamations évoquées ci-dessus avaient été payés, si ce n'est par la SVV elle-même, par la société de cautionnement, à savoir (...);

Mais attendu que la suspension disciplinaire dont la SVV A et M. Z ont fait l'objet ne saurait expliquer l'absence de provision sur le compte de tiers de la société dans la mesure où ce compte, approvisionné par les versements des acheteurs est, conformément aux dispositions de l'article L.321-6 du Code de commerce susvisé, destiné au seul règlement des vendeurs ; que l'intervention de la société de cautionnement aux fins de régler les vendeurs, loin de permettre à la SVV de s'affranchir de ses obligations de paiement à l'égard des vendeurs, démontre au contraire le caractère définitif de l'absence de provision sur ledit compte, en violation des dispositions rappelées ci-dessus ; que l'insuffisance de provision sur ce compte ne peut s'expliquer que par le fait que les sommes versées par les acheteurs ont été utilisées à des fins autres que le règlement des vendeurs, en violation de la loi ;

Attendu par ailleurs qu'à de multiples reprises, M. Z n'a pas répondu aux demandes d'explications formulées par le commissaire du Gouvernement auprès du Conseil et par le commandant de police attaché au Conseil ; que, contrairement à ce qui est soutenu dans le mémoire de la SVV A dans son mémoire daté du 14 décembre 2009, le fait d'être convoqué par le commandant de police ne dispense pas de répondre aux courriers du commissaire du Gouvernement ; que, ce faisant, M. Z a gravement entravé l'action du commissaire du Gouvernement qui, conformément aux dispositions du 2^e alinéa de l'article R.321-45 du Code de commerce « [...] *procède à l'instruction préalable du dossier et peut se faire communiquer tous renseignements ou documents [...]* » ;

Attendu également que, par courrier en date du 2 mars 2009, M. Z a demandé au Conseil une suspension volontaire de son activité à compter du 1^{er} janvier 2009, justifiant sa demande par ses difficultés financières occasionnées, selon l'intéressé, par la décision disciplinaire de suspension prononcée par le Conseil 9 juillet 2008 ; que cette déclaration rétroactive des difficultés de la SVV A constitue une violation des dispositions de l'article R.321-6 du Code de commerce qui prévoit « *Les sociétés*

agrées font connaître au conseil, dans un délai de trente jours à compter de la date à laquelle elles se produisent, les modifications de fait ou de droit susceptibles d'affecter leur capacité d'exercer l'activité de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, notamment leur cessation temporaire ou définitive d'activité ainsi que tout changement dans la situation déclarée en application de l'article R.321-1. Ces notifications sont accompagnées des justificatifs nécessaires », sans que, contrairement à ce qui est soutenu par l'intéressée dans le mémoire daté du 14 décembre 2009, la décision disciplinaire du Conseil du 9 juillet 2008 puisse justifier la tardiveté de la déclaration ;

Attendu enfin que la SVV A, en violation des dispositions de l'article L.321-6 du Code de commerce, n'a pu justifier de caution pour la période courant entre le 1^{er} juin 2008 et le 31 mai 2009 et qu'elle ne disposait plus d'assurance responsabilité professionnelle au 1^{er} janvier 2009 ;

Concernant la SVV B, représentée par son gérant M. Z et ce dernier pris en tant que personne habilitée à diriger les ventes auprès de ladite SVV, il est reproché à la SVV B et à M. Z, personne habilitée à diriger les ventes auprès de ladite SVV, de :

- avoir présenté sur un site web la photographie recadrée d'un tableau à vendre lors d'une vacation, empêchant de voir les bords détériorés de celui-ci ;
- ne pas avoir signalé à un acheteur potentiel l'état réel du tableau, la vente ayant eu lieu au téléphone ;
- ne pas avoir répondu aux différents courriers de demande d'explications adressés par le commissaire du Gouvernement ;
- ne pas tenir la comptabilité conformément aux règles de l'art, empêchant le commissaire aux comptes de réaliser son travail correctement dans les délais, lequel a pu révéler au procureur de la République un certain nombre d'anomalies, notamment un compte-courant débiteur en 2006 et 2007, les vérifications comptables n'ayant pas pu être réalisées pour 2008.

Attendu que ni la comparaison de la photographie du tableau et de la représentation qui en était faite sur le site Internet, ni les éléments présentés quant aux renseignements communiqués par téléphone et à leurs lacunes ne permettent au Conseil de se prononcer quant à l'existence d'un manquement ; que l'absence de réponse aux demandes ne paraît pas davantage caractérisée en l'espèce et, enfin, qu'il paraît prématuré de se prononcer sur les irrégularités comptables en l'absence de vérifications complémentaires ;

Attendu qu'en l'état, les manquements de ces chefs ne sont pas établis, qu'en revanche M. Z et les deux SVV auprès desquelles il intervient en tant que personne habilitée à diriger les ventes et dont il est gérant ont fait l'objet de plusieurs sanctions disciplinaires, à savoir le 11 octobre 2006 une sanction d'un mois de suspension pour M. Z en tant que personne habilitée à diriger les ventes et pour la SVV et, le 9 juillet 2008, une sanction de trois mois de suspension pour chacune des SVV et une suspension de six mois pour M. Z en tant que personne habilitée ;

Attendu que ces condamnations antérieures appelaient à tout le moins de la part de M. Z et des SVV A et B une vigilance particulière à l'égard de leurs obligations légales, réglementaires et professionnelles ;

Attendu que la sécurité des consommateurs, vendeurs et acheteurs, et, plus généralement de l'ensemble du secteur des ventes volontaires aux enchères publiques qui repose sur l'éthique des opérateurs, la transparence des opérations et la confiance des consommateurs justifient que de tels manquements fassent l'objet des sanctions les plus élevées ; que si les manquements de la SVV B ne sont pas suffisamment caractérisés, les manquements établis à l'égard de la SVV A et à l'égard de M. Z en tant que personne habilitée à diriger les ventes sont d'une extrême gravité et justifient que soit prononcé le retrait définitif de l'agrément de la SVV A et l'interdiction définitive de M. Z à diriger des ventes ;

DÉCIDE :

Article 1 : Le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques prononce l'interdiction définitive de M. Z à diriger des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques.

Article 2 : Le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques prononce le retrait définitif de l'agrément de la SVV A, agréée sous le numéro xxx.

Article 3 : Le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques dit que les manquements reprochés à la SVV B ne sont pas, en l'état, établis et ne donnent pas lieu à sanction.



Montre de col ayant appartenu à l'impératrice Marie-Louise, en or, à double boîtier, fond émaillé translucide orné du chiffre « M L », tiare impériale, encadré de feuilles de chêne dans un entourage de demi-perles, fond émaillé bleu translucide, orné d'une abeille sertie de perles, cadran émaillé à chiffres romains, Paris, premier Empire, 29,7 g, diam. 35 mm. Château de Cheverny, samedi 6 et dimanche 7 juin 2009. Rouillac. Vente aux enchères Vendôme Cheverny Paris SVV. 85 000 € (hors frais)

© Photo Rouillac

Commentaire

Deux sociétés de ventes ayant le même gérant se voyaient poursuivies disciplinairement. Pour la première société, le manquement portait sur le non-paiement aux vendeurs du produit des ventes. Le gérant de la SVV avait bien perçu les sommes dues par les acheteurs, ce qu'il ne niait pas dans son audition, mais nombre de vendeurs n'avaient pas été payés, les fonds ne se trouvant plus sur le compte de tiers parce qu'ils avaient été manifestement détournés.

Le conseil a prononcé à l'encontre de cette SVV son retrait d'agrément.

Un problème juridique se posait pourtant puisque cette société avait déjà eu son agrément retiré administrativement, quelque temps auparavant, à la propre demande du gérant. Dès lors, pouvait-il y avoir un retrait de nature disciplinaire ?

Le Conseil, suivant en cela les conclusions du commissaire du Gouvernement, devait décider que les deux retraits étaient de nature différente d'autant que dans la décision administrative notifiée au gérant de la SVV, il était expressément rappelé que « *ce retrait d'agrément ne préjugeait pas de l'application dans les délais légaux de prescription, des dispositions de l'article L.321-22 du Code de commerce...* ».

Sur les manquements pouvant être reprochés à la seconde SVV, le Conseil ne s'est pas estimé en possession d'éléments suffisamment étayés. Quant à la personne dirigeant les ventes de ces deux SVV, le Conseil a estimé que les éléments en sa possession étaient suffisants pour qu'il puisse la sanctionner.

Postérieurement à cette décision, la société de ventes non sanctionnée a fait l'objet d'un retrait administratif d'agrément, faute d'assurance et de caution.



L'intervention du Conseil au niveau pénal

L'article L.321-22 du Code de commerce dispose qu'est sanctionné d'une peine d'emprisonnement de deux ans et d'une amende de 375 000 euros, le fait de procéder ou de faire procéder à une ou plusieurs ventes aux enchères publiques :

- si la société qui organise la vente ne dispose pas de l'agrément prévu à l'article L.321-5, soit qu'elle n'en est pas titulaire, soit que son agrément a été suspendu ou retiré à titre temporaire ou définitif ;
- si le ressortissant d'un État membre de la communauté européenne ou d'un État partie à l'accord sur l'espace économique européen n'a pas procédé à la déclaration prévue à l'article L.321-24 ;
- si la personne qui dirige la vente ne remplit pas les conditions prévues à l'article L.3231-8 ou est frappée d'une interdiction à titre temporaire ou définitif de diriger de telles ventes.

Ce n'est évidemment pas le Conseil des ventes qui peut prononcer ces sanctions mais une juridiction pénale et plus exactement le tribunal correctionnel, compétent pour juger les délits.

Si le Conseil des ventes, par sa connaissance du milieu des enchères publiques, recueille des informations sur ces faits délictueux, il ne peut que les communiquer à l'autorité judiciaire puisqu'il entre dans son rôle de veiller au respect des dispositions de la loi du 10 juillet 2000. Le devoir qu'il s'impose, compte tenu de la finalité de ses missions, est en réalité une obligation légale. Il en est de même du commissaire du Gouvernement qui, à l'occasion des réclamations qu'il traite, pourra constater que les faits dont il lui est donné connaissance caractérisent les infractions pénales ci-dessus visées.

En effet l'article 40 du Code de procédure pénale dispose : « *toute autorité constituée, ... qui, dans l'exercice de ses fonctions, acquiert la connaissance d'un crime ou d'un délit, est tenue d'en donner avis sans délai au procureur de la République et de transmettre à ce magistrat tous les renseignements, procès-verbaux et actes qui y sont relatifs* ».

Le Conseil des ventes comme le commissaire du Gouvernement sont bien des « autorités » au sens où l'entend la loi. Dès lors, et après s'être assuré, sinon de la réalité de l'infraction, du moins des indices sérieux de son existence, le Conseil ou le commissaire du Gouvernement signalera les faits au parquet du Procureur de la République territorialement compétent en fonction du lieu où ces faits auraient été commis.

Voici quelques exemples de signalements et des suites qui ont pu leur être données par les parquets.

- Après signalement du Conseil des ventes, une société qui s'était spécialisée dans les ventes aux enchères sur Internet s'est vue condamner pénalement par le tribunal correctionnel de Paris pour « organisation de vente de meubles aux

enchères publiques par une société non agréée » à une peine d'amende. La chambre des appels correctionnels de la cour d'appel de Paris, devait, par arrêt du 8 avril 2009, confirmer en toutes ses dispositions la décision des premiers juges. Les dirigeants de cette société ont su en tirer les conséquences puisqu'ils ont déposé un dossier d'agrément. La décision pénale a donc, non seulement mis fin à l'infraction, mais a aussi permis qu'elle ne se renouvelle pas (*cf. supra*).

- Le commissaire du Gouvernement avait signalé des « ventes montées » par une société qui n'était évidemment pas agréée, « le teneur de marteau » ayant été sanctionné par le CVV. La société ayant « monté les ventes » a d'ores et déjà fait l'objet d'une condamnation pénale. Point intéressant, si cette société fut condamnée à une peine d'amende, son dirigeant fut, quant à lui, dispensé de peine, le tribunal ayant constaté que l'intéressé s'était mis en conformité avec la réglementation puisqu'entre-temps, il avait créé et fait agréer par le Conseil des ventes une SVV dont au demeurant, l'existence ne dura pas deux ans. Son agrément lui a en effet été retiré par décision disciplinaire et, par jugement du tribunal de commerce, elle a été placée en liquidation judiciaire.

- Le commissaire du Gouvernement a aussi saisi un parquet à la suite d'une plainte concernant une vente d'art premier pour laquelle un certain nombre de lots étaient, d'après des experts, des faux ou des copies et pour certains manifestement surévalués. Sur instructions du parquet, une enquête préliminaire pour contrefaçon d'œuvre d'art et pour tromperie était diligentée mais les investigations ne devaient pas rapporter la preuve des faits allégués. Le parquet classait « sans suite » la procédure qu'il adressait en copie au commissaire du Gouvernement car l'enquête faisait quand même état de certains faits qui pouvaient s'analyser en des manquements disciplinairement sanctionnables. Le commissaire du Gouvernement a d'ailleurs donné délégation au fonctionnaire de police attaché au Conseil pour poursuivre les investigations. Celles-ci sont toujours en cours.

- Autre exemple d'infraction pénale pour lesquelles le commissaire du Gouvernement a saisi des parquets : des vendeurs n'ont pas été payés par des SVV alors que les acquéreurs s'étaient acquittés du prix de leurs achats et qu'au demeurant la société de vente leur avait livré les lots achetés (si l'acquéreur ne s'était pas acquitté du prix, la société aurait commis un manquement en lui délivrant le lot). Il s'agit là d'abus de confiance pour lesquels les parquets saisis ont ouvert des informations judiciaires.

Le commissaire du Gouvernement, à travers les réclamations qu'il reçoit, peut relever des infractions pénales dénoncées ou non par les plaignants. Certes, le plus souvent ce ne seront que des faits seulement allégués et le commissaire du Gouvernement fera quelques vérifications. Si effectivement les suspicions paraissent assez sérieuses, il saisira le parquet en application des dispositions de l'article 40 du Code de procédure pénale puisque c'est au procureur de la République de mener l'enquête pénale.

En 2009, en application de l'article 40 du Code de procédure pénale, le commissaire du Gouvernement a signé :

- six transmissions à cinq parquets pour ventes sans agrément ;
- trois transmissions à deux parquets pour vente sans agrément sur site Internet ;
- trois transmissions à trois parquets pour d'autres infractions pénales.

Le cas particulier des officiers publics ministériels

Lorsque le commissaire du Gouvernement enregistre une réclamation à l'encontre d'un officier public ou ministériel, il ne peut que saisir le parquet puisqu'il appartient à celui-ci de prendre l'initiative de poursuites disciplinaires ou, à tout le moins, de saisir l'instance ordinaire. Les réclamations reçues à l'encontre des huissiers de justice – déposées par des commissaires-priseurs – sont donc systématiquement adressées pour compétence aux procureurs de la République dont relèvent ces officiers ministériels. Il leur est essentiellement reproché de réaliser de nombreuses ventes volontaires aux enchères publiques dans l'année, alors qu'elles ne doivent être qu'une « activité accessoire » comme les dispositions légales l'exigent. En réalité, ce n'est qu'après étude de la comptabilité sur une année, que pourrait être établi si effectivement les ventes aux enchères constituaient l'activité principale de leur étude. Il y a eu cependant moins de signalements en 2009 que les années précédentes (trois, qui ont fait l'objet de transmission aux parquets d'Aix-en-Provence, Metz et Saint-Brieuc). On peut espérer que ce « contentieux » entre commissaires-priseurs et huissiers de justice disparaîtra avec la promulgation de la loi modifiant celle du 10 juillet 2000.

Un courtier assermenté en marchandises a aussi fait l'objet d'une réclamation ; elle a été transmise au parquet dont il dépend.



*Tour Eiffel – Gustave Eiffel (1832-1923)
Élément n° 16 de l'escalier hélicoïdal d'origine
de la Tour Eiffel 1889.
H. : 7,80 m - Diam. : 1,70 m, 40 marches.
Provenance : municipalité de Nogent-sur-Marne.
Vente Paris, mon Amour.
Vente à Drouot Richelieu, le 14 décembre 2009.
SVV Lucien-Paris
105 000 € (hors frais)
© Lucien-Paris*

La formation

Pour devenir **commissaire-priseur volontaire** (terminologie empruntée à la petite loi, issue du vote, par le Sénat, de la proposition de loi de libéralisation des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques du 28 octobre 2009), le candidat doit, conformément aux dispositions de l'article R.321-18 du Code de commerce, remplir les conditions suivantes :

- **être français ou ressortissant d'un État membre de la Communauté européenne** ou partie à l'accord sur l'Espace économique européen ;
- **ne pas avoir fait l'objet de condamnation pénale** pour des faits contraires à l'honneur ou à la probité ni de sanction disciplinaire ou administrative dans la profession exercée antérieurement ;
- **être titulaire de deux diplômes** : l'un en droit, l'autre en histoire de l'art, arts appliqués, archéologie ou arts plastiques. L'un de ces deux diplômes étant au moins une licence et l'autre sanctionnant au moins un niveau de formation correspondant à deux années d'études supérieures (sauf dispenses ou diplômes reconnus équivalents) ;
- **avoir réussi l'examen d'accès au stage**, comportant des épreuves écrites et orales sur des matières artistiques, juridiques, économiques et comptables ainsi que sur une langue vivante étrangère ; cet examen peut être présenté trois fois au plus ;
- **avoir accompli un stage de deux ans**, dont au moins un an en France, auprès d'une société de ventes volontaires, d'un commissaire-priseur judiciaire ou, pour six mois maximum, auprès d'un notaire, d'un huissier de justice, d'un administrateur judiciaire ou d'un mandataire judiciaire ; ce stage comprend en outre un enseignement théorique portant sur un approfondissement des connaissances en matière artistique, économique, comptable et juridique.

Bilan

Pour bien analyser les statistiques présentées sur le bilan de la formation, il est nécessaire de faire quelques rappels. Les étudiants souhaitant devenir commissaire-priseur passent un examen pour intégrer le stage de formation de deux ans. Certains (très peu nombreux) peuvent redoubler et ne pas être admis en deuxième année comme le prévoit l'article R.321.29 du Code de commerce. Au terme du stage, le Conseil délivre au stagiaire qui a démontré son aptitude à exercer la profession un certificat de bon accomplissement du stage, appelé communément un « diplôme ». L'article R.321-30 du Code de commerce prévoit que le redoublement de cette seconde année est possible mais ne peut intervenir qu'une fois. Ce qui signifie que des stagiaires peuvent, à l'issue de leur formation, ne pas être reconnus aptes. En 2009, un stagiaire s'est trouvé dans cette situation.

EXAMEN D'ACCÈS AU STAGE

Article R. 321-18 étudiants	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Candidatures	73	82	89	96	84	80	84	90
Reçus	17	19	39	20	25	20	20	27
Femmes	4	13	24	10	14	9	10	15
Hommes	13	6	15	10	11	11	10	12

En 2009, le **taux de réussite à l'examen d'entrée au stage de formation est de 30 %**. Il est en augmentation par rapport aux deux années précédentes mais l'évolution sur huit années montre des fluctuations sensibles d'une année sur l'autre.

FORMATION INITIALE DES STAGIAIRES

	L2	Licence	Bi-licence	Louvre 1	Louvre 2	Master 1	Master 2	IESA
Droit	2	6	4			10	5	
Histoire de l'art	3	11	2	5	1	3	1	1

L'analyse de la formation antérieure des candidats reçus montre une certaine **stabilité des diplômes supérieurs à Bac+3** et la place plus importante de la bi-licence de Paris I et du diplôme de l'École du Louvre.

CERTIFICAT DE BON ACCOMPLISSEMENT DU STAGE, LES STAGIAIRES DIPLÔMÉS

Article R.321-30 CBAS	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Candidatures	16	30	21	23	36	34	28	31
Reçus	10	27	11	17	23	22	18	22
Femmes	5	11	1	7	14	12	9	10
Hommes	5	16	10	10	9	10	9	12

Alors que le taux de réussite à l'épreuve finale d'aptitude était stable à 63 % depuis 2006, **l'année 2009 marque une amélioration du taux à 71 %**.

EXAMEN D'APTITUDE DES PROFESSIONNELS

Article R.321-19	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Candidatures	13	9	7	15	7	5	5	9
Reçus	6	3	3	9	0	3	3	5
Femmes	0	0	2	5	0	1	0	1
Hommes	6	3	1	4	0	2	3	4

EXAMEN D'APTITUDE DES RESSORTISSANTS COMMUNAUTAIRES

Article R.321-67	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Candidatures	0	0	1	2	0	0	1	1
Reçus			0	2			0	1
Femmes			0				0	
Hommes			0	2			0	1

On peut observer que les ressortissants de l'Union européenne ont peu recours aux possibilités offertes de passer l'examen d'aptitude.

EXAMEN POUR ÊTRE COMMISSAIRE-PRISEUR JUDICIAIRE

Examen d'aptitude judiciaire	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Candidatures	17	30	22	28	27	28	20	27
Reçus	14	22	12	21	18	25	11	23
Femmes	4	7	5	9	10	13	6	9
Hommes	10	15	7	12	8	12	5	14

Évolution du cadre réglementaire

Huit années se sont écoulées depuis l'entrée en vigueur des nouvelles modalités d'accès à la profession de commissaire-priseur et l'intérêt pour la profession ne se dément pas.

Le Conseil des ventes et la Compagnie nationale des commissaires-priseurs judiciaires ont poursuivi en 2009 leur mission conjointe de formation, en ayant conscience de la nécessité de réajuster les cours dispensés à la réalité du marché des ventes aux enchères publiques. Ainsi, l'approfondissement des connaissances en matière économique et comptable s'est poursuivi et devra même être renforcé dans le cadre des cours dispensés à l'ESCP-Europe.

Deux modifications réglementaires sont intervenues en 2009. L'une concerne les ressortissants de l'Union européenne dont le régime d'établissement en France s'assouplit. La seconde est relative aux dirigeants de sociétés de ventes non salariés qui peuvent dorénavant passer l'examen, ouvert autrefois uniquement aux clercs professionnels et aux salariés des maisons de ventes ou offices de commissaire-priseur judiciaire.

■ Évolution du cadre réglementaire résultant de la transposition de la directive « qualification » 2005/36/CEE

L'accès des ressortissants d'un État membre ou d'un État partie à l'accord sur l'Espace économique européen à la profession de directeur de ventes volontaires

de meubles aux enchères publiques a connu une évolution réglementaire significative à la suite de l'adoption du décret n° 2009-143 du 9 février 2009 portant transposition de la directive 2005/36/CEE du Parlement européen et du Conseil du 7 septembre 2005 relative à la reconnaissance des qualifications professionnelles (directive « Qualification »).

Ce décret, qui modifie celui du 19 juillet 2001, fait suite à un important arrêt de la cour d'appel de Paris, 1^{re} Chambre Section A du 19 février 2008 (RG 04/14966) dit arrêt « Harold Price », dans lequel les juges du fond ont statué après avoir saisi la cour de justice des communautés européennes de deux questions préjudicielles relatives à la reconnaissance des formations professionnelles.

Le décret du 9 février 2009, qui porte sur le régime général de reconnaissance des qualifications professionnelles acquises dans un autre État membre, permet aux ressortissants communautaires d'être dispensés des qualifications exigées par la réglementation française s'ils sont titulaires d'un ou plusieurs diplômes ou titres de formation permettant l'exercice de l'activité dans leur État d'origine.

En outre, et dans l'hypothèse où les titres et l'expérience professionnelle du demandeur ne sont pas de nature à lui garantir une connaissance suffisante de la réglementation des ventes volontaires, le décret prévoit que l'intéressé subit, à son choix, une épreuve d'aptitude devant un jury ou un stage d'adaptation d'une durée maximale de trois années.

L'arrêt de la cour d'appel de Paris (1^{re} Chambre, Section A, du 19 février 2008, RG 04/14966)

Un ressortissant britannique, titulaire du diplôme *Bachelor of Arts with second class honours in Fine Arts Valuation*, avait demandé son habilitation à diriger des ventes volontaires aux enchères publiques auprès du Conseil des ventes, ce qui impliquait la reconnaissance de ses diplômes. Sur le fondement de l'article R.321-67 du Code de commerce dans sa rédaction alors en vigueur¹, le CVV avait subordonné son habilitation au passage d'une épreuve d'aptitude destinée à vérifier sa connaissance du droit français.

N'étant pas satisfait par cette décision, il avait déposé un recours gracieux devant le Conseil, recours qui avait été rejeté. Il a alors formé un recours contre la décision devant la cour d'appel de Paris, demandant l'annulation de la décision du Conseil des ventes volontaires et le constat qu'il satisfaisait aux conditions requises pour diriger des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques.

¹ L'article R.321-67 du Code de commerce (décret n° 2001-650 du 19 juillet 2001) prévoyait que : « Lorsque sa formation porte sur des matières substantiellement différentes de celles qui figurent aux programmes des diplômes et de l'examen professionnel mentionnés à l'article R.321-22, ou lorsqu'une ou plusieurs des activités professionnelles dont l'exercice est subordonné à la possession de ces diplômes et à la réussite de cet examen ne sont pas réglementées dans l'État membre d'origine ou de provenance ou sont réglementées de manière substantiellement différente, l'intéressé subit, devant le jury prévu à l'article R.321-23, une épreuve d'aptitude dont le programme et les modalités sont fixés par arrêté du garde des Sceaux, ministre de la Justice ».

Par un arrêt en date du 23 mars 2005, la cour d'appel de Paris avait sursis à statuer et saisi la cour de justice des communautés européennes (CJCE) de deux questions préjudicielles. Elle l'interrogeait d'abord sur le point de savoir si la situation du requérant relevait de la directive 92/51/CEE du Conseil du 18 juin 1992. Et, dans l'affirmative, si l'État membre d'accueil pouvait se prévaloir de la dérogation à l'article 4.1 b) 6^e alinéa, permettant au dit État de se réserver le choix de soumettre l'intéressé à un stage d'adaptation d'une durée maximum de trois ans ou à une épreuve d'aptitude, lorsque l'exercice de la profession exige une connaissance précise du droit national et que la fourniture de conseils et/ou d'assistance concernant le droit national est un élément essentiel et constant de l'activité.

La CJCE a répondu à ces deux questions dans un arrêt du 7 septembre 2006, « Harold Price c/ France ». Elle a jugé que, compte tenu du niveau de formation requis, la directive 92/51/CEE précitée ne pouvait s'appliquer à la situation du requérant. Elle a jugé que la directive 89/48/CEE² pouvait s'appliquer si la profession n'était pas réglementée dans l'État d'origine de l'intéressé, étant entendu que la directive 89/48/CEE comprend des dispositions similaires en termes d'option entre le stage et l'épreuve d'aptitude.

La cour a ensuite établi que dans le cas d'une profession dont l'accès nécessitait la détention d'un diplôme sanctionnant au moins deux années d'études de droit, on pouvait présumer que la condition de connaissance du droit évoquée ci-dessus était remplie, et que la condition de fourniture de conseils et/ou d'assistance juridique pouvait ne concerner qu'un domaine spécialisé du droit, le tout devant être apprécié dans la pratique normale de la profession concernée.

À la suite de cet arrêt de la CJCE, la cour d'appel de Paris, dans un arrêt du 19 février 2008, a considéré que l'activité de ventes volontaires aux enchères n'était pas réglementée au Royaume-Uni, ce qui permettait l'application de la directive 89/48/CEE à la situation du requérant. Elle a ensuite établi que si l'accès à l'activité de directeur de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques nécessite en France une connaissance précise du droit français, il n'apparaissait pas que la fourniture de conseils et/ou d'assistance concernant le droit français en était un élément essentiel. La cour en a déduit que la France ne pouvait se prévaloir de l'exception prévue à l'article 4.1.b) de la directive 89/48/CEE pour imposer au requérant un stage d'adaptation ou, comme c'était le cas en l'espèce en application de l'article R.321-67 du Code de commerce, une épreuve d'aptitude. Il revenait donc au requérant de choisir entre un stage d'adaptation ou une épreuve d'aptitude.

L'article R.321-67 du Code de commerce a par la suite été modifié, dans les termes résumés ci-dessous, sur le fondement de la directive du 7 septembre 2005, intervenue entre-temps.

² Directive 89/48/CEE du Conseil du 21 décembre 1988 relative à un système général de reconnaissance des diplômes d'enseignement supérieur qui sanctionnent des formations professionnelles d'une durée minimale de trois ans.

La directive 2005/36/CE dite directive « qualification » et sa transposition en droit français

Le 7 septembre 2005, le Parlement européen et le Conseil ont adopté la directive 2005/36/CE relative à la reconnaissance des qualifications professionnelles. Les États membres devaient la transposer dans leurs droits nationaux au plus tard le 20 octobre 2007.

Cette directive consolide les quinze directives adoptées au cours des trente dernières années dont les deux directives 89/48/CEE et 92/51/CEE, tout en laissant inchangé le mécanisme de reconnaissance établi par celles-ci (en particulier l'article 4.1).

La directive Qualification a été transposée en droit français par l'ordonnance n° 2008-507 du 30 mai 2008³, complétée par le décret n° 2009-143 du 9 février 2009⁴ qui modifie la partie réglementaire du Code de commerce consacrée aux ventes volontaires de meubles aux enchères publiques. Le décret a apporté deux principaux changements à la partie réglementaire du Code de commerce relative aux ventes volontaires de meubles aux enchères publiques.

D'une part, il a abrogé l'article R.321-63 du Code de commerce dans sa rédaction issue du décret du 19 juillet 2001⁵ et introduit un nouvel article R.321-65 qui dispose que :

« Sont réputés avoir la qualification requise pour diriger les ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, sans avoir à remplir les conditions prévues aux 3°, 4° et 5° de l'article R. 321-18, les ressortissants d'un État membre de la Communauté européenne ou d'un État partie à l'accord sur l'Espace économique européen, titulaires d'un ou plusieurs diplômes ou titres de formation assimilés sanctionnant un cycle d'études post-secondaires, d'une durée d'au moins un an ou d'une durée équivalente en cas d'études à temps partiel et dont l'une des conditions d'accès est l'accomplissement du cycle d'études secondaires exigé pour accéder à l'enseignement universitaire ou supérieur, ou l'accomplissement d'une formation de niveau secondaire équivalente, ainsi que la formation professionnelle éventuellement requise en plus de ce cycle d'études post-secondaires, à condition :

³ Ordonnance n° 2008-507 du 30 mai 2008 portant transposition de la directive 2005/36/CE du Parlement européen et du Conseil du 7 septembre 2005 relative à la reconnaissance des qualifications professionnelles.

⁴ Décret n° 2009-143 du 9 février 2009 relatif à l'accès des ressortissants d'un État membre de la Communauté européenne ou d'un autre État partie à l'accord sur l'Espace économique européen à l'activité de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques.

⁵ L'ancien article R.321-63 du Code de commerce précisait les conditions dans lesquelles les ressortissants d'un État membre de la Communauté européenne ou d'un État partie à l'Espace économique européen pouvaient exercer l'activité de directeur de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques en France.

1° Soit que ces diplômes ou titres permettent l'exercice de l'activité professionnelle de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques dans un État membre ou un État partie à l'accord sur l'Espace économique européen qui réglemente l'accès à la profession ou son exercice ;

2° Soit que ces diplômes ou titres sanctionnent une formation réglementée visant spécifiquement l'exercice de l'activité professionnelle de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques et attestent la préparation du titulaire à cet exercice, dans un État membre ou un État partie à l'accord sur l'Espace économique européen qui ne réglemente pas l'accès à cette profession ou son exercice ;

3° Soit que ces diplômes ou titres attestent la préparation de leur titulaire à l'exercice de l'activité professionnelle de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques et que le titulaire justifie en outre, dans un État membre ou un État partie à l'accord sur l'Espace économique européen qui ne réglemente pas l'accès à cette profession ou son exercice, d'un exercice à plein-temps de la profession pendant deux ans au moins au cours des dix années précédentes ou pendant une période équivalente en cas d'exercice à temps partiel, sous réserve que cet exercice soit attesté par l'autorité compétente de cet État.

Les diplômes ou titres mentionnés au présent article doivent avoir été délivrés soit par l'autorité compétente d'un État membre ou d'un État partie à l'accord sur l'Espace économique européen en sanctionnant une formation acquise de façon prépondérante dans un État membre ou un État partie ou dans un État tiers dans des établissements d'enseignement qui dispensent une formation conforme aux dispositions législatives, réglementaires ou administratives de cet État membre ou partie, soit par un État tiers, à condition que soit fournie une attestation, émanant de l'autorité compétente de l'État membre ou de l'État partie qui a reconnu le ou les diplômes ou titres, certifiant que le titulaire de ce ou ces diplômes ou titres a une expérience professionnelle de trois ans au moins dans cet État ».

Il résulte de cette disposition que, désormais, lorsque l'accès à et/ou l'exercice de la profession de directeur de ventes volontaires est réglementé dans l'État membre d'origine et requiert l'obtention d'un diplôme attestant ou permettant l'exercice de la profession, le ressortissant dudit État qui remplit ces conditions dans son État d'origine et qui souhaite s'établir en France peut le faire sans avoir à remplir aucune condition supplémentaire. Ainsi, le titulaire d'un diplôme sanctionnant une formation post-secondaire d'une durée minimale d'un an est autorisé à accéder à la profession de directeur de ventes volontaires en France sans avoir à apporter la preuve de sa qualification si l'accès ou l'exercice de l'activité est réglementé dans son État d'origine et si cette formation lui permet d'exercer l'activité dans cet État, et ce quelle que soit la nature du diplôme. En revanche, lorsque l'État membre d'origine ne réglemente ni l'accès, ni l'exercice de la profession, le demandeur doit en plus justifier d'une expérience professionnelle dans son État d'origine d'au moins deux ans au cours des dix années précédant sa demande d'établissement.

En outre, le décret du 9 février 2009 a modifié l'article R. 321-67 du Code de commerce pour mettre un terme à l'incompatibilité, mise en lumière par l'arrêt de la CJCE du 7 septembre 2006, de la norme française avec le droit communautaire.

En effet, l'article R.321-67 du Code de commerce nouvellement rédigé met fin à l'obligation pour le ressortissant communautaire souhaitant s'établir en France de subir un test d'aptitude et lui offre désormais la possibilité de choisir, lorsque sa formation porte sur des matières substantiellement différentes de celles enseignées en France ou lorsque la durée de sa formation est inférieure de au moins un an à celle requise pour les nationaux, entre une épreuve d'aptitude ou un stage d'adaptation dont la durée ne peut excéder trois ans.

La partie réglementaire du Code de commerce relative aux ventes volontaires de meubles aux enchères publiques est désormais conforme aux dispositions communautaires relatives à la reconnaissance des qualifications professionnelles.

Ainsi, le ressortissant d'un État membre de la Communauté européenne ou d'un État partie à l'accord sur l'Espace économique européen qui souhaite s'établir en France pour y exercer l'activité de directeur de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques doit :

- soit être titulaire d'un diplôme sanctionnant une formation post-secondaire d'une durée minimale d'un an quelle que soit cette formation, si l'accès et/ou l'exercice de la profession de directeur de ventes volontaires est réglementé dans son État d'origine et si cette formation lui permet d'exercer l'activité dans cet État ;
- soit être titulaire d'un diplôme sanctionnant une formation post-secondaire d'une durée minimale d'un an quelle que soit cette formation et justifier d'une expérience professionnelle dans son État d'origine d'au moins deux ans au cours des dix années précédant sa demande d'établissement, lorsque ni l'accès ni l'exercice de la profession ne sont réglementés dans son État d'origine.

Le décalage de niveau d'exigence minimale qui existe entre la formation « française » et la formation acquise dans un autre État membre réglementant l'exercice de la profession de directeur de ventes volontaires, la diversification et la spécialisation des SVV dans les trois grands secteurs de ventes volontaires (« Art et Objets de collection », « Véhicules d'occasion et matériel industriel », « Chevaux ») nécessitent une nouvelle réflexion sur le dispositif de la formation délivrée aux futurs commissaires-priseurs habilités.

⁶ Décret n°2009-143 du 9 février 2009 relatif à l'accès des ressortissants d'un État membre de la Communauté européenne ou d'un autre État partie à l'accord sur l'Espace économique européen à l'activité de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques.

Nouvel article R.321-19 du Code de commerce (dans sa rédaction issue du décret n° 2009-143 du 9 février 2009)

L'examen d'aptitude ouvert aux professionnels justifiant d'une expérience d'au moins sept ans dans une société de ventes volontaires, un office de commissaire-priseur ou de commissaire-priseur judiciaire ou une société de ventes volontaires était réservé, jusqu'au décret n° 2009-143 du 9 février 2009, aux clercs et aux « salariés » d'un office ou d'une société de ventes.

Le décret précité a étendu le bénéfice de la dispense prévue à l'article R.321-19 du Code de commerce aux « personnes » ayant acquis une expérience professionnelle d'au moins sept ans dans une société de ventes volontaires, un office de commissaire-priseur ou de commissaire-priseur judiciaire.

Les dirigeants de sociétés de ventes volontaires, qui jusque-là étaient exclus du bénéfice de cette disposition, peuvent désormais subir l'examen d'aptitude sous réserve de justifier d'une pratique professionnelle d'au moins sept ans au cours des dix dernières années.



*Sac « Kelly » en croco gold, maison Hermès.
Belfort, samedi 5 décembre 2009.
Hôtel des ventes de Belfort SVV.
17 100 € (hors frais)*

■ Le Conseil : acteur de la concertation et force de proposition

Le livre blanc sur les enchères électroniques

Les enchères électroniques sont au centre des préoccupations du Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques depuis sa création, ce qui s'est traduit par la mise en place d'un groupe de travail dédié à cette problématique. Jusqu'en 2008, les actions du Conseil concernant les enchères électroniques ont essentiellement revêtu trois formes : une réflexion juridique, une action judiciaire quand cela était nécessaire et une analyse qualitative et quantitative du marché à partir de 2005.

Afin d'approfondir ces analyses et de les faire partager par les différents acteurs, le Conseil des ventes a organisé en juin 2008 un atelier sur « L'attractivité des ventes aux enchères électroniques » dans le cadre des « Assises du numérique » placées sous la responsabilité de M. Éric Besson, alors secrétaire d'État chargé du Développement de l'Économie numérique. L'objectif de cet atelier, sous forme de deux tables rondes, était de réunir un panel représentatif des opérateurs des ventes aux enchères électroniques pour étudier les e-enchères en termes économiques sous un angle prospectif mais aussi en termes de protection du consommateur.

Le vif intérêt suscité par les débats a alors conduit le Conseil des ventes à prolonger cette initiative. Il a organisé, au dernier trimestre 2008, une consultation publique sur les enchères électroniques afin d'élaborer un livre blanc sur le développement des enchères électroniques ou « e-enchères ». Cette consultation publique, sous forme d'auditions d'une trentaine d'acteurs du marché des ventes aux enchères électroniques, a permis de mesurer le potentiel du marché, d'identifier les obstacles à sa croissance et de proposer des solutions afin de garantir une concurrence loyale entre les différents acteurs et un meilleur niveau de protection du consommateur.

Les contributions des personnalités auditionnées ont mis en évidence la nécessité de :

- renforcer la protection du consommateur ;
- garantir la qualité des biens échangés et renforcer la responsabilité des opérateurs d'e-enchères ;
- développer une concurrence loyale et effective entre les opérateurs d'enchères ;
- réguler et contrôler le marché des enchères.

À l'issue de ces travaux et de cette large concertation, le Conseil des ventes a publié en avril 2009 un livre blanc « pour développer les enchères électroniques et protéger le consommateur ». Partant du constat que le développement des

e-enchères s'était réalisé, en l'absence d'un cadre légal dédié, sans garantir une parfaite protection du consommateur et une concurrence saine et effective entre tous les opérateurs, **le livre blanc énonce huit propositions** :

1 L'adoption d'une définition unique des enchères qui tiendrait compte de la diversité des modalités d'enchères (électroniques ou non).

La spécificité des enchères comme processus de vente doit être reconnue en raison des garanties offertes au public qui accompagnent les enchères. Seule l'adoption d'une définition unique de la vente aux enchères permettrait d'inclure la diversité des opérateurs d'enchères en ligne et hors ligne.

2 La mise en place d'un tronc commun de responsabilités afin d'offrir aux consommateurs les mêmes garanties pour toutes les formes d'enchères.

Ce tronc commun doit porter sur la responsabilité de l'opérateur à l'égard du vendeur, de l'acheteur et des sous-enchérisseurs, en ce qui concerne la loyauté du déroulement de la vente aux enchères et de l'adjudication du bien, mais aussi la représentation du prix et la délivrance des biens adjugés sur le site. Seul ce tronc commun offrira aux consommateurs les mêmes garanties pour toutes les formes d'enchères.

3 La généralisation du « tiers de confiance » dans le paiement et la livraison du bien échangé par voie d'enchères.

Même si l'opérateur ne dispose du bien à aucun stade du processus de la vente aux enchères, il ne peut se désresponsabiliser de la transaction. Il devrait de ce fait jouer le rôle de « tiers de confiance » afin de garantir que le bien livré au dernier enchérisseur est conforme à la description qu'il en avait eue.

4 L'élargissement aux biens neufs et aux biens incorporels de la liste des biens susceptibles d'être vendus aux enchères.

Une offre plus large de ce qui peut être vendu aux enchères contribuerait à mettre tous les opérateurs sur un pied d'égalité, qu'ils soient en ligne ou hors ligne.

5 La mise en place d'une régulation du marché des enchères, assurant la loyauté et la transparence des enchères, quelle qu'en soit leur forme.

La présence du public dans la vente aux enchères, contrairement à la vente de gré à gré, justifie une véritable transparence dans le déroulement de la vente, une information fiable sur les qualités du bien mis aux enchères et une égalité parfaite des chances entre les enchérisseurs. C'est parce qu'il est nécessaire de préserver ces garanties qu'une surveillance du marché doit être confiée à un organisme de régulation.

6 L'encouragement du recours à la médiation pour résoudre la multitude de microlitiges.

Le recours à des voies de médiation des litiges aux enchères hors ligne et en ligne serait de nature à apporter une réponse rapide, appropriée et non juridictionnelle à de nombreux litiges qui restent souvent sans réponse pour le consommateur.

7 La mise en place d'une charte de qualité applicable à tous les opérateurs d'enchères.

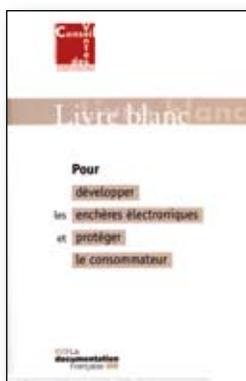
Offrir un label de bonnes pratiques, qui intègre les contraintes technologiques, renforcerait la confiance des consommateurs. Le recours au label ne peut être efficace que s'il relève d'une démarche volontaire des opérateurs d'en respecter les règles.

8 L'adoption de nouvelles règles nationales et communautaires.

Le cadre de la loi de 2000 n'est plus adapté pour les opérateurs d'enchères. La dimension transfrontalière des enchères électroniques renforce l'exigence d'une réflexion communautaire sur la protection du consommateur. Le Conseil a présenté, le jeudi 23 avril 2009 au Forum des images, son livre blanc *Pour développer les e.enchères et protéger le consommateur* (La Documentation française).

Coincidence du calendrier, la publication de ce livre blanc est intervenue à quelques jours d'un arrêt de la cour d'appel de Paris¹ qui a jugé que « les enchères électroniques, bien qu'elles subissent des exigences techniques spécifiques, présentent les mêmes caractéristiques que les enchères classiques, qu'à la fin de la période fixée, il n'est plus possible de faire de nouvelles offres, et c'est l'auteur de la dernière et meilleure offre, dit le meilleur enchérisseur, qui est déclaré adjudicataire ».

Le texte de la « petite loi » issu du vote par le Sénat, le 28 octobre 2009, de la proposition de loi de libéralisation des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, modifie la législation en vigueur en considération des réflexions exprimées par le Conseil dans le cadre de son livre blanc. Son article 5, modifiant l'article L.321-3 du Code de commerce, maintient la distinction entre ventes aux enchères électroniques et courtage (la référence au courtage de biens culturels étant supprimée). Mais il impose aux courtiers aux enchères par voie électronique une obligation d'information claire et non équivoque sur la nature du service proposé, obligation assortie de sanctions pénales, dans un objectif général de protection des consommateurs.



¹ Cour d'appel de Paris, 5 mars 2009, dossier 08/08154.

Les ventes de gré à gré

L'article L.321-4 du Code de commerce dispose : « *L'objet des sociétés de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques est limité à l'estimation de biens mobiliers, à l'organisation et à la réalisation de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques dans les conditions fixées par le présent chapitre. Les sociétés de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques agissent comme mandataires du propriétaire du bien. Elles ne sont pas habilitées à acheter ou à vendre directement ou indirectement pour leur propre compte des biens meubles proposés à la vente aux enchères publiques. Cette interdiction s'applique également aux dirigeants, associés et salariés de la société. À titre exceptionnel, ceux-ci peuvent cependant vendre, par l'intermédiaire de la société, des biens leur appartenant à condition qu'il en soit fait mention dans la publicité* ».

Il en résulte que, hors le cas particulier prévu par l'article L.321-9 du Code de commerce de la vente dite « après la vente » (*after sale*) des biens déclarés non adjugés à l'issue des enchères, les sociétés de ventes volontaires ont pour seul objet l'organisation et la réalisation de ventes aux enchères publiques et ne peuvent donc proposer d'autre mode de cession des biens que leur confient les vendeurs qui sont leurs mandants.

Cette stricte délimitation du périmètre d'activité des sociétés de ventes volontaires paraît contraire à l'esprit et à la lettre de la Directive 2006/123/CE du Parlement européen et du Conseil du 12 décembre 2006 relative aux services dans le marché intérieur, dite directive Services. L'article 25² de cette directive, consacré aux activités pluridisciplinaires, prévoit en son premier alinéa que « *Les États membres veillent à ce que les prestataires ne soient pas soumis à des exigences qui les obligent à exercer exclusivement une activité spécifique ou qui limitent l'exercice conjoint ou en partenariat d'activités différentes* ».

² L'article 25 de la directive Services dispose :

« 1. Les États membres veillent à ce que les prestataires ne soient pas soumis à des exigences qui les obligent à exercer exclusivement une activité spécifique ou qui limitent l'exercice conjoint ou en partenariat d'activités différentes. Toutefois, les prestataires suivants peuvent être soumis à de telles exigences :

a) les professions réglementées, dans la mesure où cela est justifié pour garantir le respect de règles de déontologie différentes en raison de la spécificité de chaque profession, et nécessaire pour garantir l'indépendance et l'impartialité de ces professions ;

b) les prestataires qui fournissent des services de certification, d'accréditation, de contrôle technique, de tests ou d'essais, dans la mesure où ces exigences sont justifiées pour garantir leur indépendance et leur impartialité.

2. Lorsque des activités pluridisciplinaires entre les prestataires visés au paragraphe 1, points a) et b), sont autorisées, les États membres veillent à :

a) prévenir les conflits d'intérêts et les incompatibilités entre certaines activités ;

b) assurer l'indépendance et l'impartialité qu'exigent certaines activités ;

c) assurer que les règles de déontologie des différentes activités sont compatibles entre elles, en particulier en matière de secret professionnel.

3. Dans le rapport prévu à l'article 39, paragraphe 1, les États membres indiquent les prestataires soumis aux exigences visées au paragraphe 1 du présent article, le contenu de ces exigences et les raisons pour lesquelles ils estiment qu'elles sont justifiées ».

Si l'article prévoit également des exceptions à cette « ouverture », et autorise le cantonnement de certaines activités pour éviter des conflits de règles déontologiques ou pour prévenir les conflits d'intérêts et les incompatibilités entre certaines activités, il vise à la suppression de toutes mesures tendant à restreindre l'activité des prestataires.

Prenant en compte cet impératif communautaire, l'article 7 de la proposition de loi de libéralisation des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques votée par le Sénat le 28 octobre 2009 prévoit de modifier l'article L.321-5 du Code de commerce, dont le dernier alinéa est ainsi rédigé : « *lorsque l'opérateur [d'enchères] procède, en dehors du cas prévu à l'article L.321-9³, à la vente de gré à gré d'un bien en tant que mandataire de son propriétaire, le mandat doit être établi par écrit et comporter une estimation du bien. La cession de gré à gré fait l'objet d'un procès-verbal* ».

L'objet de cet article est ainsi d'autoriser et de régir la vente de gré à gré opérée par les opérateurs d'enchères, sachant que l'activité de vente de gré à gré ici considérée directement est le courtage, qui consiste pour l'opérateur à mettre en relation un vendeur avec un acheteur déterminé. En revanche, rien n'est dit de la vente de gré à gré opérée directement en qualité de vendeur.

Les représentants des marchands d'art, antiquaires et galeristes se sont émus de l'ouverture aux opérateurs d'enchères de cette activité de courtage qui leur était jusqu'alors réservée. Ils y ont vu une attaque contre leurs professions et dénoncent un risque de conflit d'intérêt pour les opérateurs d'enchères qui seraient susceptibles de proposer l'un ou l'autre des modes de cession aux vendeurs selon leur intérêt propre. Si aucun élément ne conforte cette crainte du conflit d'intérêt potentiel, la réaction des marchands d'art soulève certaines interrogations pertinentes quant à l'évolution de la profession d'opérateur d'enchères.

Il apparaît au Conseil des ventes, sans préjuger de ce que le législateur décidera *in fine*, que le décloisonnement des activités qu'appelle la directive Services et que pratiquent avec succès, mais dans des proportions restreintes, les maisons de ventes anglo-saxonnes à vocation internationale, doit constituer une opportunité pour les opérateurs d'enchères. Le fait d'élargir la gamme des services proposés aux clients, qu'ils soient vendeurs ou acheteurs, doit ainsi contribuer à favoriser le développement du secteur et permettre la relocalisation en France d'opérations qui ont pu trouver ailleurs un environnement juridique plus favorable.

Ce décloisonnement ne devrait pas bénéficier aux seuls opérateurs d'enchères au détriment des autres intervenants du marché de l'art. D'une manière plus générale, la suppression de la barrière de spécialité devrait, à moyen terme, donner lieu à des modifications des pratiques d'entreprises tant de la part des sociétés de ventes

³ Relatif à la vente après la vente.

actuelles que de la part des autres entreprises, dans les trois domaines d'activité actuelle des ventes volontaires aux enchères. Il convient en effet de l'envisager dans une perspective d'ouverture, visant à établir une véritable coopération et à opérer des rapprochements entre les professionnels du marché de l'art, pour créer une dynamique générale bénéfique pour l'ensemble du marché français.

Le droit de suite

Le droit de suite est un sujet de préoccupation récurrent des différents intervenants du marché de l'art. Les distorsions créées par une mise en œuvre qui diffère selon les législations nationales sont en effet parfois perçues comme un frein au développement du marché français. Tout en participant à la réflexion générale sur le droit de suite, le Conseil des ventes a été confronté à une question d'interprétation des textes pour apprécier la validité de certaines pratiques dans le cadre de ventes volontaires aux enchères publiques.

L'architecture du dispositif en vigueur repose sur la directive 2001/84/CE du Parlement européen et du Conseil du 27 septembre 2001 relatif au droit de suite au profit de l'auteur d'une œuvre d'art originale, transposée par la loi n° 2006-961 du 1^{er} août 2006 relative au droit d'auteur et aux droits voisins, codifiée, pour ce qui concerne le droit de suite, à l'article L.122-8 du Code de la propriété intellectuelle⁴.

La directive de 2001 devait être transposée par les États membres avant le 1^{er} janvier 2006. Conformément aux dispositions du paragraphe 2 de l'article 8, les États membres qui n'appliquaient pas le droit de suite jusqu'alors pouvaient en

⁴ L'article L.122-8 du Code de la propriété intellectuelle dispose : « Les auteurs d'œuvres originales graphiques et plastiques ressortissants d'un État membre de la Communauté européenne ou d'un État partie à l'accord sur l'Espace économique européen bénéficient d'un droit de suite, qui est un droit inaliénable de participation au produit de toute vente d'une œuvre après la première cession opérée par l'auteur ou par ses ayants droit, lorsque intervient en tant que vendeur, acheteur ou intermédiaire un professionnel du marché de l'art. Par dérogation, ce droit ne s'applique pas lorsque le vendeur a acquis l'œuvre directement de l'auteur moins de trois ans avant cette vente et que le prix de vente ne dépasse pas 10 000 euros.

On entend par œuvres originales au sens du présent article les œuvres créées par l'artiste lui-même et les exemplaires exécutés en quantité limitée par l'artiste lui-même ou sous sa responsabilité.

Le droit de suite est à la charge du vendeur. La responsabilité de son paiement incombe au professionnel intervenant dans la vente et, si la cession s'opère entre deux professionnels, au vendeur.

Les professionnels du marché de l'art visés au premier alinéa doivent délivrer à l'auteur ou à une société de perception et de répartition du droit de suite toute information nécessaire à la liquidation des sommes dues au titre du droit de suite pendant une période de trois ans à compter de la vente.

Les auteurs non ressortissants d'un État membre de la Communauté européenne ou d'un État partie à l'accord sur l'Espace économique européen et leurs ayants droit sont admis au bénéfice de la protection prévue au présent article si la législation de l'État dont ils sont ressortissants admet la protection du droit de suite des auteurs des États membres et de leurs ayants droit.

Un décret en Conseil d'État précise les conditions d'application du présent article et notamment le montant et les modalités de calcul du droit à percevoir, ainsi que le prix de vente au-dessus duquel les ventes sont soumises à ce droit. Il précise également les conditions dans lesquelles les auteurs non ressortissants d'un État membre de la Communauté européenne ou d'un État partie à l'accord sur l'Espace économique européen qui ont leur résidence habituelle en France et ont participé à la vie de l'art en France pendant au moins cinq ans peuvent demander à bénéficier de la protection prévue au présent article ».

limiter le bénéfice aux seuls artistes vivants jusqu'au 1^{er} janvier 2010, période dérogatoire qui pouvait être prolongée jusqu'au 1^{er} janvier 2012. Les États membres concernés par cette mesure dérogatoire sont le Royaume-Uni, l'Autriche, l'Irlande et les Pays-Bas. À l'issue de cette période transitoire, le régime applicable par les États mentionnés devrait être révisé. Les négociations qui ne manqueront pas d'avoir lieu seront certainement l'occasion d'une réflexion globale sur le droit de suite.

L'année 2009 aura été l'occasion pour le Conseil d'enrichir son expertise en matière de pratique du droit de suite. Le Conseil des ventes a en effet été saisi par un organisme professionnel du commerce de l'art d'une question relative aux modalités d'application du droit de suite aux sociétés de ventes volontaires et, plus précisément, de la question de savoir s'il était possible de faire porter cette charge à l'acheteur.

La réponse du Conseil des ventes se fonde sur l'analyse des textes en vigueur. La directive 2001/84/CE du Parlement européen et du Conseil du 27 septembre 2001 relative au droit de suite au profit de l'auteur d'une œuvre d'art originale prévoit au quatrième paragraphe de son article 1^{er} que : « *Le droit visé au paragraphe 1 est à la charge du vendeur. Les États membres peuvent prévoir que l'une des personnes physiques ou morales visées au paragraphe 2, autre que le vendeur, est seule responsable du paiement du droit ou partage avec le vendeur cette responsabilité* ». Cette directive a été transposée en droit français par la loi n° 2006-961 du 1^{er} août 2006. L'article L.122-8 du Code de la propriété intellectuelle qui en est issu prévoit que : « *Le droit de suite est à la charge du vendeur. La responsabilité de son paiement incombe au professionnel intervenant dans la vente et, si la cession s'opère entre deux professionnels, au vendeur* ».

S'il paraît résulter des travaux préparatoires à la loi du 1^{er} août 2006 et de la rédaction même de la loi française et du décret d'application qu'aucune exception à la mise à la charge du vendeur du droit de suite n'a été prévue par le droit français, il y a lieu d'observer que la Commission européenne a donné une première interprétation de la directive le 22 décembre 2008 en indiquant au ministre français de la Justice que la lecture la plus appropriée de la directive lui semblait être que les parties ont le droit de conclure des conventions en ce qui concerne les modalités de paiement du droit de suite, mais que ces arrangements n'ont qu'un effet relatif et ne dégagent pas les parties des obligations qui leur sont conférées par la loi de chaque État, étant entendu que seule la Cour de justice des communautés européennes est compétente pour se prononcer en dernier ressort sur une interprétation définitive de la directive.

Le législateur français ayant fait le choix, par les dispositions précitées de l'article L.122-8 du Code de la propriété intellectuelle, d'une mise du droit de suite à la charge du vendeur, la question se pose de savoir si les dispositions françaises sont d'ordre public. Une réponse indubitable ne semble pas être donnée à ce jour. Seules les juridictions françaises seront compétentes pour se prononcer sur la possibilité ou non, pour les parties, de procéder contractuellement à un aména-

gement de la répartition de la charge du droit de suite, y compris au regard des principes de protection des consommateurs.

Le Conseil des ventes devait en conclure qu'il n'y avait pas lieu de sanctionner une pratique d'aménagement contractuel des conditions de paiement du droit de suite. Il précisait cependant que cet aménagement ne pouvait avoir pour effet d'autoriser la société de ventes à exclure un enchérisseur des adjudications du seul fait de son refus de supporter contractuellement la charge du droit de suite, l'aménagement contractuel ne pouvant avoir d'effet qu'entre les parties et n'étant pas opposable aux tiers au rang desquels figurent les organismes de perception du droit de suite.

Il convient de conclure en précisant que cette pratique a été provisoirement suspendue depuis, dans l'attente des décisions de justice des tribunaux français saisis de cette question.

Il ressort de ces différents éléments que le droit de suite soulève, outre des problèmes économiques de distorsion entre le marché français et ses concurrents européens et internationaux, des problèmes juridiques d'interprétation des textes. Le Conseil entend rester vigilant et, en concertation avec les acteurs français et européens du marché de l'art, apporter sa contribution aux réflexions engagées sur les différents aspects du sujet.

Le contrôle du respect de la réglementation relative à la lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme par les sociétés de ventes volontaires

Le processus législatif et réglementaire qui transpose en droit français la directive européenne du 26 octobre 2005, dite « troisième directive » anti-blanchiment, s'est achevé en 2010 par le décret n° 2010-9 du 6 janvier 2010 pris pour l'application de l'ordonnance du 30 janvier 2009 relative à la prévention de l'utilisation du système financier aux fins de blanchiment de capitaux et de financement du terrorisme aux sociétés de ventes volontaires, aux commissaires-priseurs judiciaires, aux huissiers de justice, aux notaires, aux avocats et aux avocats au Conseil d'État et à la Cour de cassation.

La France a de longue date investi le champ de la lutte contre le blanchiment de l'argent sale. Avant même l'adoption de la première directive communautaire anti-blanchiment de 1991, la France s'était en effet dotée d'un arsenal législatif imposant aux établissements financiers de déclarer à TRACFIN (Traitement du renseignement et action contre les circuits financiers clandestins), service du ministère de l'Économie et des Finances, créé en 1990, les sommes ou opérations susceptibles de provenir d'activités délictuelles ou criminelles, par exception au principe du secret bancaire.

Les instances européennes, à partir de 1991, ont décidé d'intervenir sur la question du blanchiment. Une « première » directive du 10 juin 1991 a invité les États membres à imposer à l'ensemble du secteur financier un certain nombre d'obligations pour lutter contre le recyclage de l'argent sale. Ce dispositif a ensuite été complété par la directive du 4 décembre 2001 dite « deuxième directive » qui a étendu le régime anti-blanchiment à d'autres professions, dont notamment les professions juridiques et judiciaires. Ce texte a été transcrit dans notre droit interne par la loi du 11 février 2004, complétée par le décret du 26 juin 2006. Parallèlement à l'extension des obligations pesant sur un certain nombre de professionnels, la fin des années 90 et le début des années 2000 ont vu que le périmètre des infractions comprises dans le champ de la lutte anti-blanchiment ne cessait de s'accroître en concernant désormais la corruption, les activités criminelles organisées, la fraude aux intérêts financiers de l'Union et le financement du terrorisme.

S'agissant des professions juridiques et judiciaires réglementées (dont les commissaires-priseurs judiciaires), les professions du chiffre, ainsi que les sociétés de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, toutes sont soumises au dispositif de lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme depuis 2004 et la transposition de la deuxième directive anti-blanchiment.

Afin de faire face au développement permanent de nouvelles techniques de blanchiment, la directive 2005/60/CE du 26 octobre 2005 relative à la prévention de l'utilisation du système financier aux fins du blanchiment de capitaux et du financement du terrorisme (dite « troisième directive anti-blanchiment ») abroge les deux premières directives adoptées en la matière en 1990 et 2001 et renforce le dispositif existant en mettant en œuvre une approche moins légaliste et plus concrète et pragmatique fondée sur le risque.

L'ordonnance n° 2009-104 du 30 janvier 2009 de transposition de la troisième directive anti-blanchiment apporte un certain nombre de modifications au dispositif français de lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme. Outre une interdiction générale de paiement en espèces au-delà d'un montant fixé par décret – qui se substitue à un dispositif complexe qui ne concernait que certains types de règlements –, l'ordonnance soumet les bureaux de change à un agrément délivré par le Comité des établissements de crédit et des entreprises d'investissement (CECEI). Mais le cœur de la réforme concerne les obligations pesant sur les professionnels de vigilance et de déclaration de soupçon. Concernant l'obligation de vigilance, qui oblige les professionnels à identifier leur client et le bénéficiaire effectif de la relation d'affaires, ces obligations sont renforcées par une approche par les risques qui doit permettre de moduler les obligations de vigilance en fonction du risque présenté par le client, le produit ou la nature de la relation d'affaires. Concernant l'obligation de déclaration de soupçon qui pèse sur les professions financières et juridiques, son champ est très nettement étendu : limité aux sommes ou opérations qui pourraient provenir de certaines formes de criminalités d'exception, il est étendu aux sommes ou opérations qui

pourraient provenir de toute infraction passible d'une peine de prison supérieure à un an ou qui pourraient participer au financement des activités terroristes. Le décret du 6 janvier 2009, codifié aux articles L.561-1 à L.561-45 et R.561-1 à R.561-50 du Code monétaire et financier, est venu préciser les modalités de mise en œuvre de l'obligation de vigilance et de la déclaration de soupçon. Il reste maintenant à encourager et contrôler la bonne application des nouveaux textes par les professionnels.

L'article L.321-18 du Code de commerce relatif aux attributions du Conseil des ventes dispose dans son article 5 que le Conseil est chargé de vérifier le respect par les sociétés de ventes volontaires de leurs obligations en matière de lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme en se faisant communiquer les documents relatifs au respect de ces obligations.

Par lettre du 13 janvier 2010, la Direction des affaires civiles et du sceau du ministère de la Justice a rappelé au Conseil des ventes ses obligations en la matière, et lui a notamment demandé d'élaborer un guide de bonnes pratiques définissant les procédures et les mesures de contrôle interne que la profession devra mettre en œuvre en matière de lutte contre le blanchiment. Il convient de rappeler, à cet égard, que l'obligation de signalement à la charge des SVV est, si elles ne la respectent pas, de nature à accroître leur responsabilité en cas de découverte de circuits de blanchiment, et, *a contrario*, de nature à limiter cette responsabilité si elles y ont satisfait. Par ailleurs, l'organisation publique mise en place préserve absolument la confidentialité et met exclusivement à la charge de TRACFIN le poids du déclenchement de poursuites.

C'est un chantier majeur qui attend le Conseil des ventes en 2010. Conscient de cela, le Conseil avait d'ailleurs reçu, le 10 mars 2009, M. Jean-Baptiste Carpentier, directeur de TRACFIN accompagné de M. Hervé Robert, magistrat et conseiller juridique de TRACFIN. M. Carpentier avait à l'époque appelé l'attention du Conseil sur les changements de législation, intervenus en 2009 en matière de lutte anti-blanchiment, qui étendent les obligations pesant sur les professionnels. Pour information, TRACFIN a reçu en 2008 environ 15 000 déclarations de soupçons de la part de l'ensemble des professionnels qui ont donné lieu à 400 transmissions en justice et 200 transmissions d'autre nature. Parmi ces déclarations, très peu sont émises par les SVV.



Auguste Rodin (1840-1917) – Le penseur
Taille originale, conçue en 1881-1882, fondue en 1917, bronze à patine brun vert signé A. Rodin
à l'avant gauche du rocher ; à l'arrière du rocher A. Rudier, Fondateur, Paris et A. Rodin en relief.
Provenance : Galerie Haussmann, 29, rue de la Boétie, Paris 7, acheté le 8 mars 1917.
Collection Émile Chouanard.
Vente à Drouot-Richelieu, le 17 juin 2009.
SVV J.J. Mathias, Baron Ribeyre & Associés, Farrando Lemoine
Record mondial
2 560 000 € (hors frais)

Le bilan économique 2009 des ventes volontaires aux enchères publiques

Préambule..... 94

- › Introduction..... 94
- › Sources d'information..... 94
- › Présentation des sociétés de ventes volontaires 100

Les ventes volontaires aux enchères publiques en France..... 106

- › Physionomie du marché français des ventes volontaires
aux enchères publiques en 2009..... 106
- › Le secteur « Art & objets de collection »..... 121
- › Le secteur « Véhicules d'occasion & matériel industriel »..... 137
- › Le secteur « Chevaux » 143

Perspectives internationales : les ventes aux enchères à travers le monde en 2009..... 146

- › Les ventes aux enchères « Art & objets de collection »
à l'international 146
- › Les ventes aux enchères de véhicules d'occasion
sur le marché international 171

■ Préambule

Introduction

Comme chaque année, le rapport d'activité du Conseil des ventes présente une analyse de l'activité économique des ventes volontaires aux enchères publiques en France. Cette analyse est fondée sur les résultats de l'enquête économique que le Conseil réalise auprès des sociétés agréées¹.

La présente étude porte sur l'analyse du marché des ventes aux enchères publiques volontaires en France, à l'exclusion donc des ventes judiciaires, qui ne sont pas de la compétence du Conseil des ventes. Son ambition est la mesure de l'activité économique 2009 des 385 sociétés de ventes volontaires françaises agréées. Il est ensuite apparu indispensable de pouvoir replacer le marché français dans son environnement international. Pour ce faire, une base de données de 11 000 sociétés de ventes aux enchères a été établie. L'analyse de cette base, ainsi que l'exploitation de sources d'informations complémentaires issues de sociétés d'informations spécialisées, ont permis de mettre en perspective les ventes publiques volontaires françaises par rapport aux autres grandes places de marché.

L'analyse économique présentée dans le rapport annuel reprend pour partie les données communiquées à la presse en avril 2010, en les complétant par l'analyse de certaines données plus financières relatives aux sociétés françaises, et par une présentation de la physionomie mondiale du marché des ventes publiques.

Sources d'information

L'enquête annuelle du Conseil des ventes auprès des SVV nationales

■ Présentation du questionnaire de l'enquête

Chaque année depuis 2003, le Conseil des ventes adresse à l'ensemble des sociétés de ventes volontaires agréées un questionnaire économique dont les réponses constituent la base de l'analyse économique du secteur des enchères publiques volontaires en France.

L'enquête porte sur le montant des adjudications réalisées au cours de l'année, hors frais (prix « marteau »). Les sociétés de ventes ont la possibilité de décomposer ce montant selon des catégories d'objets auxquelles il se rattache. En tout, une vingtaine de segments sont proposés.

¹ Elle a été établie avec le concours de la société Noéo Conseil, cabinet spécialisé en management de l'information. Ce prestataire a été retenu pour exploiter au mieux les données collectées et les mettre en perspective dans une approche internationale, compte tenu des garanties techniques qu'il offrait, de sa connaissance de ce marché de niche, et de sa capacité à exploiter de nombreuses sources de donnée, et à croiser et vérifier systématiquement ces données.

En plus de ces éléments liés à leur activité, les sociétés doivent indiquer également leur effectif salarié. Aucune autre donnée financière (résultat ou chiffre d'affaires) n'est demandée aux sociétés dans le cadre de ce questionnaire.

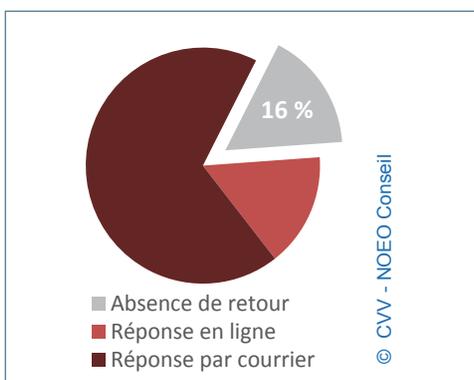
Le questionnaire d'enquête 2009 a été envoyé par courrier le 19 novembre 2009 aux 385 sociétés de ventes agréées, en leur demandant une réponse par courrier ou directement en ligne sur le site du CVV pour le 30 janvier 2010.

■ Réponses reçues à l'enquête et traitement des données

Pour ne pas compromettre l'exploitation des données dans le délai imposé par la publication de certains chiffres dès le mois d'avril 2009, il a été décidé de procéder à l'exploitation des réponses à partir du 3 mars 2010.

Sur les 385 sociétés consultées, 63 n'ont pas répondu à l'enquête en dépit des relances effectuées, soit 16 % à la date du 3 mars 2010. Ce taux important n'a cependant pas été un obstacle à la réalisation des travaux d'analyse. En effet, les 63 sociétés n'ayant pas répondu sont celles dont le volume d'enchères total ne représentait que 3 % du montant total des adjudications de l'année 2009.

Taux de réponse au 03/03/2010



Pour pouvoir intégrer les données des sociétés qui n'ont pas répondu à

l'enquête économique, un travail de redressement a été effectué sur les données manquantes. La méthodologie qui a été appliquée est la suivante : le montant total des adjudications hors frais de l'année 2008 (sources de l'enquête économique précédente) a été retenu, pondéré par l'évolution globale constatée des adjudications 2009 (source de l'enquête économique 2009), hors vente de la collection Yves Saint Laurent et Pierre Bergé, soit une baisse globale de 5 %.

Compte tenu de la part réduite représentée en 2008 par les adjudications des 63 sociétés au regard de l'ensemble des ventes volontaires, et de la méthode de redressement appliquée, le risque d'erreurs sur les données consolidées peut être estimé inférieur à 1 pour 1 000.

■ Les secteurs retenus pour présenter les données

Le Conseil a constaté la difficulté qu'avaient un certain nombre de sociétés de ventes plutôt généralistes, à utiliser la classification très détaillée qui était proposée dans l'enquête économique. Pour simplifier l'analyse et homogénéiser les résultats, il a donc été décidé, pour le rapport 2009, de regrouper les données

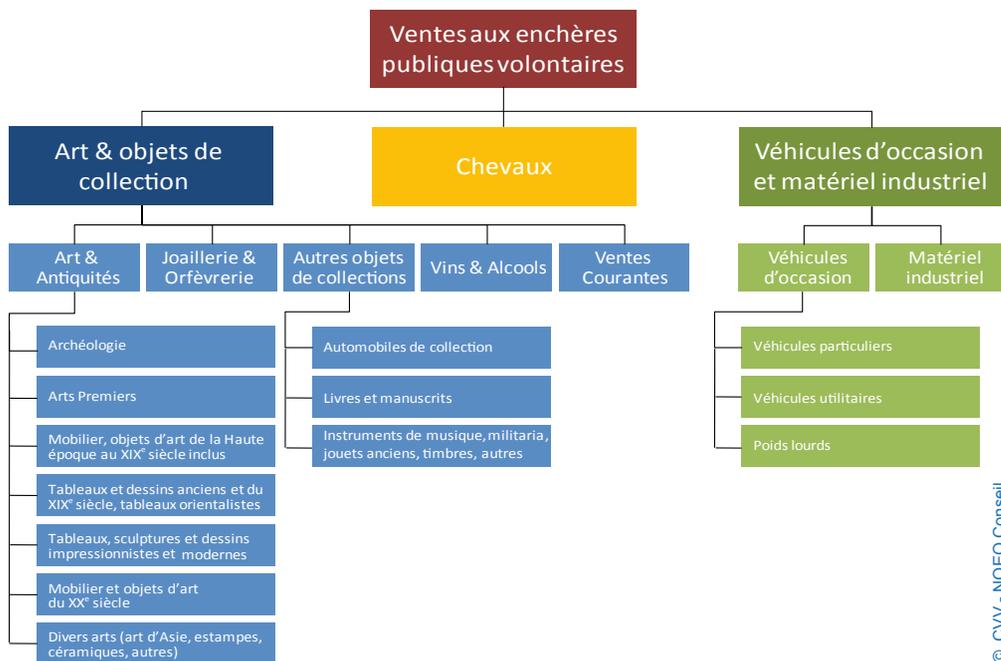
des enquêtes 2003 à 2009 en trois grandes catégories : « Art & objets de collection », « Chevaux », « Véhicules d'occasion & matériel industriel ». Cette nouvelle maquette de présentation ne remet pas en cause la continuité de la série statistique, les regroupements effectués concernant des sous-rubriques de la classification.

La segmentation retenue en 2009 est présentée dans le schéma de synthèse ci-dessous. Chacun des trois grands secteurs d'activité présente des sous-rubriques intermédiaires. Le secteur « Art & objets de collection » comprend notamment la catégorie « Vin & alcools » et les ventes dites « courantes ». Ce choix de présentation qui ne se distingue pas de celui des années précédentes se justifie pour les raisons suivantes :

- pour les « Vins et alcools » : le mode de vente est proche de celui des autres catégories du secteur « Art & objets de collection » ;
- pour les « Ventes courantes » : elles représentent très majoritairement des ventes de divers objets d'art ou de collection sans possibilité d'un rattachement exclusif. De plus, le volume des ventes qualifiées de « ventes courantes » par les SVV décroît, vraisemblablement parce que les sociétés caractérisent de plus en plus précisément la nature de leurs adjudications.

Plus globalement, les SVV régionales les plus modestes regroupent souvent l'ensemble de leurs ventes d'art, d'antiquités ou de vins et alcools dans la catégorie « Ventes courantes ».

Segmentation du marché des ventes aux enchères volontaires en trois secteurs



La base de données internationale des sociétés de ventes aux enchères publiques

■ Modalités de recensement

Dans ce rapport d'activité 2009, un chapitre est consacré à l'étude du marché des ventes aux enchères à travers le monde. Intitulé « Perspectives internationales : les ventes aux enchères à travers le monde en 2009 », il a été réalisé à partir d'un recensement des sociétés de ventes aux enchères publiques volontaires.

Ce recensement, opération particulièrement lourde et totalement nouvelle, s'est appuyé sur de nombreuses sources d'information, parmi lesquelles :

- les annuaires d'entreprises des pays concernés : États-Unis, Royaume-Uni, Allemagne, Italie, Espagne, Danemark, Suisse, Pays-Bas, Belgique, Russie, Ukraine, Hongrie, Pologne, Bulgarie, Grèce, Brésil, Argentine ;
- les sites de référence du marché des ventes aux enchères proposant des listes de sociétés d'enchères : Invaluable, Artifact, Artnet, Askart, caa123.com, Artvalue, Latin american art, Picassomio, International Auctioneers, Maine antique digest, Antiques Trade Gazette, Luxist, Artinfo24, Art of the Day, Find art info, PCGS, auction.fr, MotorBase ;
- les organismes ou sociétés de référence spécialisés par pays : Artron (Chine), AASD (Australie), Federazione Italiana Mercanti d'Arte (Italie), British Art Market Federation (Royaume-Uni) ;
- la presse spécialisée : *Beaux Arts Magazine*, *Art+Auction*, *Art in America*, *Novum*, *Kunst Forum International*, *Tendencias del Arte*, *Connaissance des Arts*, *L'Objet d'Art*.

Les nombreuses sources d'information ont été compilées, croisées et corrélées pour constituer une base internationale d'environ 11 000 maisons de ventes aux enchères à travers le monde, actives en 2009, c'est-à-dire ayant réalisé au moins une vente au cours de l'année.

■ Qualification de la base

À partir du recensement des sociétés de ventes, la qualification² de la base de données ainsi créée a été effectuée. Cette opération a été réalisée pour les 11 000 sociétés au moyen d'Internet, à partir des sites web de chacune de ces sociétés.

La qualification des données s'est effectuée en deux phases successives :

La première phase a permis de renseigner pour chaque société les informations de contact (adresse, email, numéros de téléphone, fax, nom de contact), l'URL du

² En analyse statistique, qualifier une base signifie l'alimenter en données complémentaires qui permettent d'améliorer la compréhension et l'analyse.

site web de la société et ses langues de consultation, les types de ventes organisées (cataloguées, online, courantes) et les secteurs couverts (art, antiquités, objets de collection, vins, véhicules d'occasion, matériel industriel, immobilier, biens immatériels, etc.).

Liste des informations recueillies pour l'ensemble des sociétés de vente identifiées

Contact	Coordonnées géographiques	<i>Ville</i> <i>Région/Canton/État</i> <i>Code postal</i> <i>Adresse</i> <i>Téléphone(s)</i> <i>Fax</i>
	Coordonnées virtuelles	<i>Courriel</i> <i>Site web</i>
Site web	Langues du site	<i>Anglais</i> <i>Français</i> <i>Chinois</i> <i>Allemand</i> <i>Espagnol</i> <i>Autre</i>
Offre	Art et objets de collection	<i>Fine Art</i> <i>Mobilier, objets d'art</i> <i>Objets de collection</i> <i>Joannerie & Orfèvrerie</i> <i>Vins & Alcools</i>
	Chevaux	<i>Chevaux</i>
	Véhicules d'occasion et matériel industriel	<i>Véhicules d'occasion</i> <i>Matériel industriel</i>
	Autres	<i>Immobilier</i> <i>Biens immatériels</i>
Chiffre d'affaires *	CA 2009	<i>CA observé</i> <i>CA estimé</i> <i>CA déclaré</i>
	CA 2008	<i>CA observé</i> <i>CA estimé</i> <i>CA déclaré</i>

La seconde phase de qualification a permis de renseigner l'ensemble de la base (hors Asie pour laquelle cette opération n'a été que partielle).

À partir de la mesure du « trafic visiteurs » de chacun des sites web des sociétés recensées et des sites référençant ces sociétés, un indicateur bibliométrique a été conçu pour identifier et classer les sociétés en fonction de leur visibilité sur Internet.

À partir de ce classement, et pour les sociétés apparaissant les plus importantes dans ce classement statistique, le produit des ventes lié à l'activité d'enchères de la société a été défini, soit parce qu'il était directement disponible sur le site de la société, soit à partir d'un calcul tiré des résultats de vente (vente par vente ou lot par lot).

© CVV - NOEO Conseil

* Ne sont pris en compte que les montants adjugés auxquels sont ajoutés les frais de vente acheteurs et taxes associées. Sont exclus les produits des *afters sales* et les ventes de gré à gré.

Les sources de données complémentaires

Pour une vision la plus exhaustive et objective possible du marché national et international des ventes volontaires aux enchères publiques, et afin de pouvoir comparer et croiser les données recueillies, le Conseil des ventes a sollicité un certain nombre d'interlocuteurs référents sur les différents secteurs de l'étude.

La liste des sociétés et organismes qui ont accepté de communiquer certaines données permettant ainsi d'enrichir ce rapport est présentée ci-après.

Sociétés et organismes contactés dans le cadre de l'étude pour le secteur « Arts & objets de collection »

Société	Information demandée
<i>Ensemble des SVV françaises agréées ayant répondu au questionnaire d'enquête</i>	Sociétés de ventes volontaires
<i>AASD (Australian Art Sales Digest)</i>	BDD sur le marché de l'art en Australie et Nouvelle Zélande
<i>Artfacts</i>	Guide international en ligne d'art moderne et d'art contemporain
<i>Artprice</i>	Leader mondial de l'information sur le marché de l'art
<i>Artron</i>	Référence sur le marché de l'art et des ventes aux enchères en Chine
<i>Arttactic</i>	Recherche, analyse et indicateurs sur le marché de l'art
<i>BVA</i>	Institut d'enquête
<i>Christie's</i>	Société de ventes volontaires
<i>FineBooks & collections</i>	Magazine de référence pour les livres rares, livres de collection, manuscrits, illustrations, ...
<i>Gazette Drouot</i>	Magazine n°1 en France des ventes aux enchères d'Art et Objets de collection
<i>Ideal Wine</i>	Site de référence pour l'achat, la vente et l'estimation des vins
<i>INSEE</i>	Institut national de la statistique et des études économiques en France
<i>Sotheby's</i>	Société de ventes volontaires
<i>The Strad</i>	Magazine de référence pour les instruments de musique de collection, partitions...

© CVV - NOEO Conseil

*Sociétés contactées dans le cadre de l'étude pour le secteur
« Véhicules d'occasion & matériel industriel »*

Société	Information demandée
<i>Ensemble des SVV françaises agréées ayant répondu au questionnaire d'enquête</i>	Sociétés de ventes volontaires
ASVA	Association des sociétés de ventes aux enchères automobiles en France, créée en juin 2009, qui compte 21 sociétés
Manheim Consulting	Premier opérateur américain de ventes aux enchères de véhicules d'occasion ; Manheim produit chaque année un rapport annuel de l'activité des ventes aux enchères internationales de véhicules d'occasion
Moniteur des ventes	Magazine n°1 en France des ventes aux enchères de véhicules d'occasion et biens d'équipement
Ritchie Bros	Leader mondial dans la vente aux enchères de matériel industriel et biens d'équipement

© CW - NOEO Conseil

Présentation des sociétés de ventes volontaires

La structure des SVV

Comme il a été dit au chapitre 1, le nombre des sociétés agréées est pratiquement stable sur l'année 2009 (+1 par rapport à 2008). Si 83 % des SVV exercent parallèlement une activité de ventes publiques judiciaires, on observe cependant que le nombre de sociétés de ventes uniquement volontaires tend à progresser chaque année. Elles sont 67 en 2009, contre 58 en 2007.

Plus globalement, la relative stabilité du nombre de sociétés sur laquelle repose la structure du marché français des ventes volontaires, masque en réalité un véritable renouvellement de la profession, caractérisé par le nombre croissant de SVV ne développant pas l'activité de ventes judiciaires et par l'accroissement de la population des commissaires-priseurs habilités (+ 23 % depuis 2002). Cet accroissement étant plus rapide que celui des SVV, on compte en 2009 trois commissaires-priseurs habilités pour deux sociétés de ventes.

Évolution du nombre de SVV agréées en France

	2002	2007	2008	2009
SVV adossées à une étude de CPJ*	317	323	324	318
SVV uniquement « volontaires »	23	58	62	67
Total	340	381	386	385
<i>* commissaire-priseur judiciaire</i>				
CPH** qui étaient CP avant 2001	423	392	376	379
CPH qui n'étaient pas CP avant 2001	50	167	192	201
Total	473	559	568	580
<i>** commissaires-priseurs habilités</i>				

© CW - NOEO Conseil

L'emploi salarié des SVV en 2009

Les sociétés de ventes volontaires emploient près de 2 000 personnes. Le micro marché qu'elles représentent n'a pas été épargné par la crise économique et ses effets sur l'emploi. (Selon l'Insee en 2009, en France, la crise a eu pour conséquence une augmentation forte du taux de chômage (+23 % sur un an) liée à la perte de 408 600 emplois salariés. Les contrats d'intérim et à durée déterminée ont servi de variable d'ajustement aux entreprises, protégeant relativement les salariés en contrat à durée indéterminée.)

Dans ce contexte difficile, les sociétés de ventes ont connu une baisse globale de -6,1 % de leur effectif, cohérente avec la diminution de leur chiffre d'affaires (hors vente de la collection Yves Saint Laurent et Pierre Bergé). Cette baisse porte essentiellement sur les contrats à durée déterminée (-23 %).

À la fin de l'année 2009, le secteur comptait 2 063 emplois, dont 1 689 contrats à durée indéterminée.

La situation financière des SVV

Afin d'approfondir l'analyse économique du marché, il a été tenté de compléter les données habituellement présentées concernant les volumes adjugés par des éléments sur la situation financière des SVV. Ces données ont été collectées à partir de l'exploitation non nominative des bilans et comptes de résultat, documents déposés au greffe du tribunal de commerce conformément aux articles L. 232-21 et s. du Code de commerce, et qui sont consultables sur le site Infogreffe. Les comptes disponibles au moment de la rédaction du présent rapport sont ceux de 2008 et des exercices antérieurs. Il a été décidé de commencer l'étude statistique de la situation financière des SVV à compter de l'exercice 2007. Deux années sont donc présentées ci-après. L'étude s'est limitée au résultat comptable des sociétés et à leur chiffre d'affaires. Il faut préciser à ce stade que le chiffre d'affaires ne correspond pas au montant des ventes qui sont enregistrées en comptes de tiers, mais aux différents produits que les SVV peuvent percevoir. L'activité des sociétés de ventes est aujourd'hui limitée par leur objet social à l'organisation des ventes volontaires aux enchères publiques. Le chiffre d'affaires résulte des produits directement liés aux ventes : frais vendeur et frais acheteur, mais également des produits résultant d'activités accessoires aux ventes : estimation, expertise, partage, etc.

En 2007, l'étude porte sur 357 sociétés (pour 381 agréées), et en 2008, sur 365 sociétés (pour 386 agréées). La différence s'explique par le fait que certains comptes de sociétés n'étaient pas accessibles par infogreffe. Cela ne remet cependant pas en cause la qualité des données globales présentées qui sont ramenées à des moyennes pour chacune des tranches d'adjudications définies. L'analyse de séries statistiques sur seulement deux exercices est par nature limitée, compte tenu du manque de recul et de la difficulté de mettre en

perspective les données. On se bornera donc à quelques constats objectifs sans nécessairement chercher des explications systématiques.

Les sociétés de ventes ont été regroupées en fonction du montant annuel qu'elles adjugent. Six tranches ont ainsi été définies. En revanche, une répartition sectorielle qui aurait distingué les sociétés en fonction de leur domaine (« Art & objets de collection », « Véhicules d'occasion & matériel industriel », « Chevaux ») n'est pas réalisable en raison de l'absence de spécialisation pour nombre de sociétés « généralistes » qui ne distinguent pas les données comptables selon les trois secteurs.

Par tranches d'adjudication, l'évolution globale du résultat et du chiffre d'affaires des SVV figure dans le tableau ci-dessous. On observe que le montant annuel du chiffre d'affaires des sociétés est supérieur à 500 M€ et que l'ensemble des données brutes sont en baisse entre 2007 et 2008, alors même que le périmètre de l'étude s'est agrandi (+ 10 sociétés).

Tranches d'adjudication	Nbre SVV		Résultat		Chiffre d'affaires		Montant des adjudications hors frais	
	2007	2008	2007	2008	2007	2008	2007	2008
< 200 000 €	13	18	46 494	28 955	535 086	702 585	995 128	1 619 652
[200 000 - 1M[€	116	125	1 701 119	1 118 355	23 998 173	24 679 115	73 263 942	77 112 055
[1-5[M€	160	158	9 356 333	4 889 079	99 612 789	99 619 091	365 369 857	342 333 381
[5-10[M€	32	26	4 942 943	2 517 067	55 053 185	45 338 850	215 042 513	170 095 147
[10-50[M€	28	35	8 106 088	103 627	112 785 796	127 436 526	590 834 015	722 878 944
> 50 M€	12	9	20 942 602	4 433 237	229 195 724	207 672 896	938 409 442	754 556 457
TOTAL	361	371	45 095 579	13 090 320	521 180 753	505 449 064	2 183 914 897	2 068 595 636

Compte tenu des évolutions du périmètre d'étude et de la nécessité de pouvoir établir des séries statistiques sur plusieurs années, il a été procédé à l'élaboration de données moyennes qui sont présentées ci-après. Sur un plan méthodologique, rappelons que les données sont brutes et n'ont pas fait l'objet de retraitements statistiques destinés à limiter l'influence sur un échantillon réduit, des données hors normes de quelques sociétés (exemple *infra* du résultat moyen de la tranche [10-50[M€).

LE RÉSULTAT MOYEN

Tranches d'adjudication	Nbre SVV		Résultat moyen (€)		Évolution 2008/2007
	2007	2008	2007	2008	
< 200 000 €	13	18	3 576	1 609	-55,0 %
[200 000 - 1M[€	116	125	14 665	8 947	-39,0 %
[1-5[M€	160	158	58 477	30 944	-47,1 %
[5-10[M€	32	26	154 467	96 810	-37,3 %
[10-50[M€	28	35	289 503	2 961	-99,0 %
> 50 M€	12	9	1 745 217	492 582	-71,8 %

LE CHIFFRE D'AFFAIRES MOYEN

Tranches d'adjudication	Nbre SVV		Chiffre d'affaires moyen (€)		Évolution 2008/2007
	2007	2008	2007	2008	
< 200 000 €	13	18	41 160	39 033	-5,2 %
[200 000 - 1M[€	116	125	206 881	197 433	-4,6 %
[1-5[M€	160	158	622 580	630 501	+1,3 %
[5-10[M€	32	26	1 720 412	1 743 802	+1,4 %
[10-50[M€	28	35	4 028 064	3 641 044	-9,6 %
> 50 M€	12	9	19 099 644	23 074 766	+20,8 %

LE MONTANT MOYEN D'ADJUDICATION (MMA)

Tranches d'adjudication	Nbre SVV		MMA (€)		Évolution 2008/2007
	2007	2008	2007	2008	
< 200 000 €	13	18	76 548	89 981	17,5 %
[200 000 - 1M[€	116	125	631 586	616 896	-2,3 %
[1-5[M€	160	158	2 283 562	2 166 667	-5,1 %
[5-10[M€	32	26	6 720 079	6 542 121	-2,6 %
[10-50[M€	28	35	21 101 215	20 653 684	-2,1 %
> 50 M€	12	9	78 200 787	83 839 606	7,2 %

QUELQUES RATIOS SIGNIFICATIFS (ÉLABORÉS À PARTIR DES DONNÉES MOYENNES)

Tranches d'adjudication	CA / MMA		Résultat / MMA		Résultat / CA	
	2007	2008	2007	2008	2007	2008
< 200 000 €	53,77 %	43,38 %	4,67 %	1,79 %	8,69 %	4,12 %
[200 000 - 1M[€	32,76 %	32,00 %	2,32 %	1,45 %	7,09 %	4,53 %
[1-5[M€	27,26 %	29,10 %	2,56 %	1,43 %	9,39 %	4,91 %
[5-10[M€	25,60 %	26,65 %	2,30 %	1,48 %	8,98 %	5,55 %
[10-50[M€	19,09 %	17,63 %	1,37 %	0,01 %	7,19 %	0,08 %
> 50 M€	24,42 %	27,52 %	2,23 %	0,59 %	9,14 %	2,13 %

Excepté pour les deux tranches situées aux extrémités de notre sectorisation, le montant moyen adjugé par société est en baisse entre 2007 et 2008.

Le chiffre d'affaires évolue d'une manière qui n'est pas symétrique selon les tranches, en baisse pour les sociétés dont le volume d'activité est le plus faible et en hausse pour celles qui adjudgent entre 1 et 10 M€ par an. On observe également que pour les sociétés les plus importantes, l'augmentation du chiffre d'affaires est près de trois fois supérieure à celle des adjudications. L'analyse du ratio qui rapporte le chiffre d'affaires moyen au montant moyen d'adjudication permet de faire deux observations :

- Ce ratio est compris selon les tranches entre 19 % et 54 % en 2007, 18 % et 43 % en 2008. Les sociétés qui génèrent le chiffre d'affaires moyen le plus bas (rapporté au montant adjugé) sont celles qui réalisent entre 10 et 50 M€ de produits de ventes. Cela s'explique en partie par le nombre de sociétés spécialisées en ventes de véhicules d'occasion qui composent cette tranche et qui perçoivent habituellement des commissions moindres que les sociétés de ventes du secteur « Art & objets de collection ».

- L'évolution 2008/2007 du ratio semble indiquer que les sociétés dont l'activité va jusqu'à 1 M€ et celles qui se situent entre 10 et 50 M€ ont baissé leurs frais sans chercher à compenser la baisse des adjudications. À l'inverse, les autres sociétés ont augmenté leurs frais alors même que, pour celles qui se situent entre 1 et 10 M€, leurs produits des ventes baissaient entre les deux exercices. On observe notamment que ce ratio augmente de plus de trois points pour les sociétés se situant dans la tranche la plus haute de la sectorisation.

L'évolution du résultat moyen est en baisse pour l'ensemble des sociétés ce qui traduit les difficultés du secteur. Certes, aucune tranche n'affiche un résultat moyen négatif mais les montants sont faibles au regard des adjudications (entre 0,01 % et 1,79 % en 2008). Même les sociétés les plus importantes qui ont connu une augmentation de leurs adjudications de +7,2 % entre 2007 et 2008, accompagnée d'une hausse de leur chiffre d'affaires de plus de 20 %, enregistrent une diminution très forte de leur résultat. Pour ces dernières, il faut cependant rester prudent dans l'analyse, l'augmentation forte des charges d'exploitation de l'une des neuf sociétés, due à des investissements ou à des restructurations par exemple, ayant un effet immédiat sur le résultat moyen de la catégorie.

De l'ensemble de ces données 2007 et 2008, on constate que deux tranches de sociétés paraissent être le plus en difficulté (tous les indicateurs évoluent à la baisse entre 2007 et 2008) : celles qui adjudgent entre 200 000 et 1 M€ et celles entre 10 et 50 M€ par an.



*Candélabre, d'après les dessins de Matthew Boulton,
Sir William Chambers et Benjamin Vulliamy.
À trois bras de lumière, en ivoire finement sculpté,
le fût central architecturé. Atelier de Murshidabad.
Époque Georges III (1760-1820).
Provenance : famille des Princes de Polignac
par descendance. Vente à Drouot-Richelieu
le 11 décembre 2009. SVV Lafon-Castandet.
480 000 € (hors frais)*

© Pascal Faligot

■ Les ventes volontaires aux enchères publiques en France

Physionomie du marché français des ventes volontaires aux enchères publiques en 2009

L'année 2009, encore plus que 2008, a été marquée par la crise économique mondiale dont les effets ont concerné l'ensemble des pays et des secteurs de marché.

En France, d'après l'Insee, le PIB a diminué de -2,2 % sur l'année, soit la baisse la plus importante constatée depuis le début de l'après-guerre. Pour soutenir l'économie nationale, les dépenses budgétaires ont creusé le déficit public, qui atteint 8,5 % du PIB. Si la faiblesse de l'inflation a permis de maintenir le pouvoir d'achat, les dépenses de consommation des ménages ayant même progressé de +1 %, l'emploi a été sévèrement touché, avec un taux de chômage au sens du Bureau international du travail (BIT) atteignant au quatrième trimestre 2009 le seuil des 10 % de la population active (données Insee).

Face à une telle conjoncture économique, il peut être observé que **le secteur des ventes volontaires aux enchères publiques a plutôt bien résisté en France en 2009.**

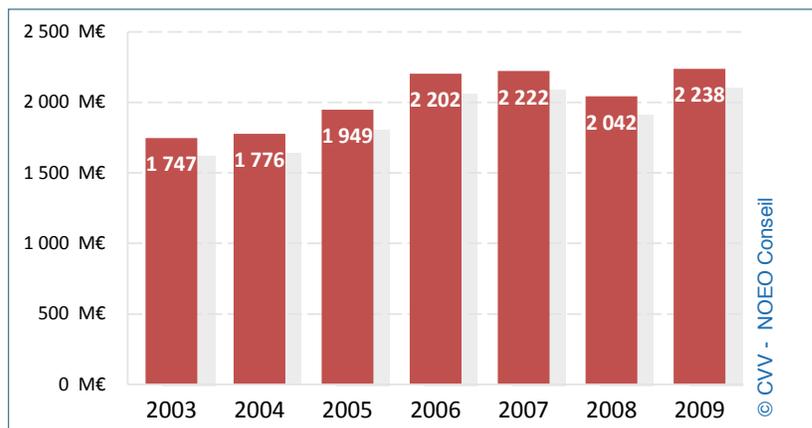
Une croissance de +9,6 % en 2009

■ Les données globales

Le montant total adjudgé hors frais, tous secteurs confondus, a atteint **2,24 milliards d'euros** en 2009, en **progression de +9,6 %** sur l'année. Ce montant adjudgé (MA) dépasse légèrement celui de 2007 qui s'établissait à 2,22 milliards d'euros.

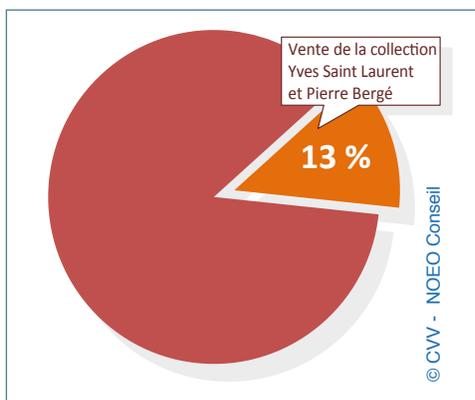
Évolution annuelle 2003-2009 des montants d'adjudication

Produit des ventes aux enchères volontaires, hors frais



Cet excellent résultat intègre la vente de la collection Yves Saint Laurent et Pierre Bergé dont le premier volet, organisé à Paris en février 2009 par Christie's, a généré un montant d'adjudications de **298 millions d'euros**, qui représente 13 % du montant total adjugé en France pour 2009 (cf. *infra* pour plus de détails sur cette vente). Même si elle déforme en partie les chiffres par son caractère exceptionnel, cette vente prestigieuse aura démontré, s'il en était besoin, les capacités de la place française à organiser, et avec un succès d'enchères, la vente de collections majeures.

Poids de la vente de la collection Yves Saint Laurent et Pierre Bergé - dans le montant adjugé national en 2009 – Montants d'adjudication hors frais



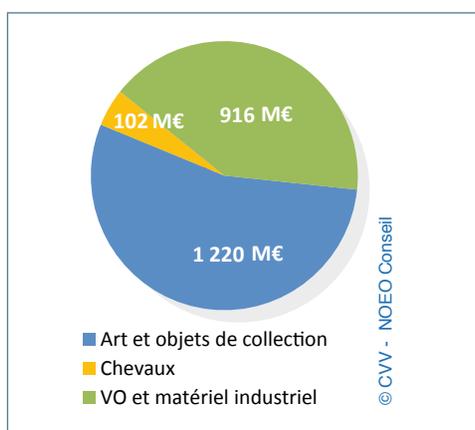
Si le produit de la vente de la collection Yves Saint Laurent et Pierre Bergé était écarté, le montant adjugé en France atteindrait 1,94 milliard d'euros en 2009, soit une baisse de -5,1 % sur un an, et un niveau d'adjudication comparable à celui de l'année 2005. Il convient donc d'être très prudent dans l'analyse des chiffres 2009 du marché français.

■ Une croissance étendue à l'ensemble des secteurs d'activité

Le secteur « Art & objets de collection » demeure cette année encore le premier segment du marché des ventes publiques volontaires françaises avec **plus de 54 %** de part de marché, devant le secteur « Véhicules d'occasion & matériel industriel » (41 %), et les ventes de « Chevaux » (5 %).

Montants adjugés des SVV en 2009, ventilés par secteur d'activité

Montants des ventes aux enchères volontaires 2009 en France, hors frais



L'année 2009, positive, fait suite à une année 2008 marquée par un recul certain des deux secteurs majeurs du marché.

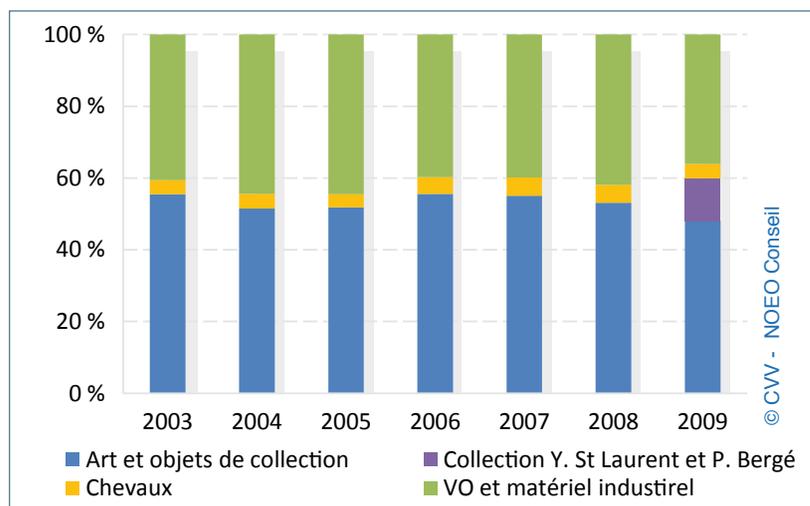
- « Art & objets de collection » : le premier secteur du marché des enchères volontaires, avec plus de la moitié du montant adjugé national (55 % de part de marché en moyenne depuis la réforme de 2000), avait accusé un recul de 11,3 % en 2008.

- « Véhicules d'occasion & matériel industriel » : ce secteur avait enregistré une baisse plus contenue, de -3,3 % en 2008, le seul segment des véhicules d'occasion affichant une baisse annuelle moyenne de -3,5 % sur trois ans.

D'une manière générale, dans un contexte économique pourtant défavorable, les montants adjugés des secteurs « Art & objets de collection », ainsi que « Véhicules d'occasion & matériel industriel » ont augmenté respectivement de +12,5 % et +7 % en 2009, le secteur des chevaux restant, quant à lui, stable.

Décomposition du montant d'adjudication 2003-2009 par grand secteur d'activité

Montants des ventes aux enchères volontaires en France, hors frais



Évolution du montant d'adjudication 2005-2009 par grand secteur d'activité

Montants des ventes aux enchères volontaires en France, hors frais

		2005	2006	2007	2008	2009
Art et objets de collection	Ventes courantes	455 M€	374 M€	246 M€	171 M€	145 M€
	Art & Antiquités	443 M€	661 M€	795 M€	714 M€	878 M€
	Autres objets de collection	53 M€	105 M€	88 M€	107 M€	108 M€
	Joannerie & Orfèvrerie	46 M€	61 M€	72 M€	70 M€	73 M€
	Vins & Alcools	14 M€	24 M€	21 M€	23 M€	17 M€
	Sous-total	1 010 M€	1 224 M€	1 224 M€	1 085 M€	1 220 M€
	<i>Progression</i>		21,2 %	-0,1 %	-11,3 %	12,5 %
Chevaux	Chevaux	72 M€	103 M€	114 M€	102 M€	102 M€
	Sous-total	72 M€	103 M€	114 M€	102 M€	102 M€
	<i>Progression</i>		42,5 %	10,8 %	-10,1 %	-0,2 %
VO & matériel industriel	Véhicules d'occasion	852 M€	837 M€	811 M€	775 M€	840 M€
	Matériel industriel	14 M€	38 M€	74 M€	81 M€	76 M€
	Sous-total	867 M€	875 M€	885 M€	855 M€	916 M€
	<i>Progression</i>		1,0 %	1,1 %	-3,3 %	7,1 %
Total		1 949 M€	2 202 M€	2 222 M€	2 042 M€	2 238 M€
			13,0 %	0,9 %	-8,1 %	9,6 %

© CWV - NOEO Conseil

■ Les sociétés de ventes et Internet

L'usage d'Internet par les sociétés de ventes s'est généralisé mais il convient de bien distinguer les différentes utilisations possibles.

● Internet : outil de communication

Aujourd'hui, toutes les sociétés de ventes aux enchères utilisent Internet pour communiquer. Cependant, toutes ne le font pas directement à partir de leur propre site, car obtenir un référencement et générer un trafic visiteurs suffisant est plus que jamais affaire de professionnels.

En France, de nombreux sites spécialisés générant un important trafic journalier, tels que « *gazette-drouot.com* », « *interencheres.com* », « *artprice.com* » et « *auction.fr* » pour les plus visités, assurent aux sites web et aux ventes des SVV une certaine visibilité auprès des clients (acheteurs et vendeurs) nationaux et internationaux. Ces annuaires spécialisés sont des portails très attractifs pour les collectionneurs en quête d'une information centralisée. Chacun de ces sites attire chaque jour au moins 10 000 visiteurs uniques, avec des pics à plus de 50 000 visiteurs pour les plus anciens et mieux indexés, un volume nettement supérieur aux sites individuels des SVV françaises. Seuls les sites Internet des sociétés d'enchères internationales les plus importantes tels « *christies.com* », « *sothebys.com* », « *bonhams.com* », « *manheim.com* », « *british-car-auctions.co.uk* », « *rbaction.com* » ou « *ha.com* » dépassent ou parviennent à rivaliser avec ces sites d'information en termes de flux de connexions.

● Internet : moyen pour enchérir

Au même titre que le téléphone, l'utilisation d'Internet pour enchérir pendant la vente s'est aujourd'hui généralisée. Les ventes dites « *live* » ouvrent considérablement le champ géographique de la vente aux enchères. Pour certaines sociétés, cette modalité d'enchérissement constitue même parfois la part la plus importante des adjudications (70 % pour BC Auctions).

● Internet : outil de ventes

Le développement de l'e-commerce depuis quelques années a eu des conséquences sur les enchères volontaires. Ainsi, on recense en 2009 douze SVV agréées qui développent principalement une activité d'enchères électroniques ou dématérialisées, les deux tiers d'entre elles étant spécialisées dans les ventes de véhicules d'occasion. Ce chiffre est encore faible en raison des freins techniques et des investissements importants que nécessitent ces ventes « *on line* ». En plus de ces douze sociétés, on recense près de 50 SVV agréées qui pratiquent de temps en temps des ventes « *on line* » soit à partir de leur propre plateforme, soit à partir de plateformes mutualisées.

On estime en 2009 à 108 millions d'euros le montant des adjudications réalisées en France à l'occasion des ventes aux enchères en ligne, soit moins de 5 % du montant total des adjudications.

Ce chiffre ne donne évidemment qu'une vision partielle de l'activité réelle des enchères en ligne, limité au champ d'action du Conseil des ventes. Aujourd'hui, grâce aux progrès techniques et au développement de l'ADSL, l'e-commerce ne cesse de se développer. Selon l'étude publiée par la Fédération d'e-commerce et de la vente à distance (Fevad), les ventes en ligne ont progressé de 26 % en 2009 pour atteindre 25 milliards d'euros. Quant à Ebay, il affiche un volume d'affaires sur ses sites d'un peu plus de 70 milliards de dollars pour 2009.

Présentation géographique du marché

■ Présentation générale

Le marché des ventes aux enchères a toujours présenté une assez forte concentration des sociétés de ventes aux enchères à Paris et en Île-de-France, **32 % des 385 sociétés de ventes recensées en 2009**. Rapportée à la répartition de la population française, cette distribution équivaut à la représentation d'**une société de vente pour 95 000 habitants en Île-de-France**, contre une pour 193 000 habitants dans les autres régions.

Cela étant, le nombre des sociétés de ventes installées en région, témoigne de l'existence d'un véritable maillage territorial, les SVV étant souvent des acteurs incontournables de la vie locale.

2009 : nombre de SVV agréées à Paris et en province

	Nombre de SVV en 2009	Variations depuis 2006
Paris	89	+11
Île-de-France (hors Paris)	35	-4
Autres régions	261	+4

© CVV - NOEO Conseil

Cette concentration du marché est encore plus nette en termes de montants adjugés puisque **l'Île-de-France (incluant Paris) représente 54,8 % du montant adjugé national**, en progression régulière depuis la réforme de 2000. En 2008, ce taux était tout juste de 50 % ; il était de 48,7 % en 2002. Néanmoins, **si l'on fait abstraction de la vente de la collection Yves Saint Laurent et Pierre Bergé, on constate cette année une inversion de tendance**, puisque la part de l'Île-de-France ne représenterait alors plus que 41,5 % du marché national, évolution à confirmer en 2010.

Les sociétés de ventes implantées à Paris et en région Île-de-France dégagent un **montant adjugé annuel moyen par société de 9,9 millions d'euros, contre 3,9 millions dans les autres régions**. Même exclusion faite de la vente de la collection Yves Saint Laurent et Pierre Bergé pour tenter de réduire cette disparité, le montant adjugé moyen par société de ventes d'Île-de-France reste de 7,5 millions d'euros, soit pratiquement le double du montant moyen dans les autres régions.

2009 : montant d'adjudication par région et par secteur

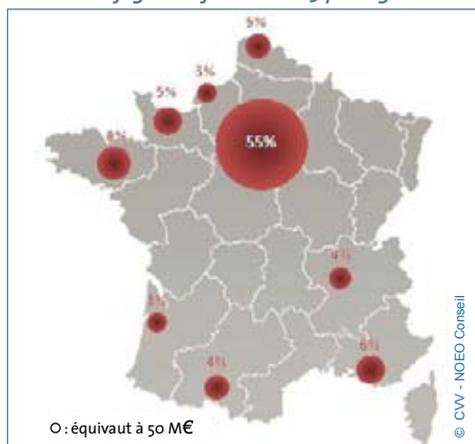
Montants hors frais des ventes aux enchères publiques volontaires en France

Région	Nb SVV	MA* globale	MA* par SVV	dont Art & objets de collection	dont VO & matériel industriel	dont Chevaux
Île-de-France	126	1 227,1 M€	9,7 M€	974,4 M€	252,7 M€	0,0 M€
Bretagne	12	175,4 M€	14,6 M€	17,7 M€	157,6 M€	0,0 M€
PACA	27	124,6 M€	4,6 M€	41,0 M€	83,6 M€	0,0 M€
Basse-Normandie	16	120,7 M€	7,5 M€	16,7 M€	2,4 M€	101,6 M€
Nord-Pas-de-Calais	14	102,3 M€	7,3 M€	11,4 M€	90,9 M€	0,0 M€
Midi-Pyrénées	17	99,7 M€	5,9 M€	11,0 M€	88,7 M€	0,0 M€
Rhône-Alpes	23	79,2 M€	3,4 M€	17,9 M€	61,4 M€	0,0 M€
Aquitaine	19	66,8 M€	3,5 M€	14,9 M€	51,5 M€	0,4 M€
Haute-Normandie	20	66,4 M€	3,3 M€	11,5 M€	54,9 M€	0,0 M€
Centre	17	39,8 M€	2,3 M€	18,9 M€	20,9 M€	0,0 M€
Lorraine	9	37,9 M€	4,2 M€	5,7 M€	32,2 M€	0,0 M€
Bourgogne	15	20,7 M€	1,4 M€	19,1 M€	1,6 M€	0,0 M€
Pays-de-la-Loire	17	18,8 M€	1,1 M€	13,4 M€	5,4 M€	0,0 M€
Picardie	11	14,3 M€	1,3 M€	10,2 M€	4,1 M€	0,0 M€
Champagne-Ardenne	8	11,1 M€	1,4 M€	6,7 M€	4,4 M€	0,0 M€
Auvergne	8	10,8 M€	1,3 M€	10,0 M€	0,8 M€	0,0 M€
Poitou-Charentes	9	8,6 M€	1,0 M€	7,8 M€	0,8 M€	0,0 M€
Languedoc-Roussillon	6	7,0 M€	1,2 M€	6,1 M€	0,9 M€	0,0 M€
Franche-Comté	7	4,1 M€	0,6 M€	3,2 M€	0,9 M€	0,0 M€
Limousin	3	2,1 M€	0,7 M€	2,0 M€	0,1 M€	0,0 M€
Alsace	1	0,9 M€	0,9 M€	0,8 M€	0,1 M€	0,0 M€
Total	385	2 238,2 M€	77,3 M€	1 220 M€	916 M€	102 M€

* Montant d'adjudication (hors frais)

Si on compare les régions entre elles (hors Île-de-France), on observe également de fortes disparités. À titre d'exemple, la Bretagne, la Provence-Alpes-Côte-d'Azur, la Basse-Normandie et le Nord-Pas-de-Calais ont toutes généré au moins 100 millions d'euros de montants adjugés en 2009. Parallèlement, cinq régions de France sont à l'origine de moins de 23 millions d'euros de montants adjugés.

Montant adjugé hors frais en 2009 par région



© CW - NOEO Conseil

Ce phénomène s'explique en partie par la **spécialisation de certaines régions sur des catégories de ventes publiques** : la Basse-Normandie pour les chevaux, et la Bretagne pour les véhicules d'occasion (89,8 % du montant total adjudgé dans cette région). Pour la Bretagne, le montant adjudgé moyen par SVV atteint 14,6 millions d'euros en 2009, ce qui fait de cette région la première quant au montant adjudgé par société, devant l'Île-de-France (9,7 millions).

À l'inverse, les régions qui réalisent les plus faibles montants adjudgés par SVV, telles que l'Alsace, le Limousin et le Poitou-Charentes, affichant moins d'un million d'euros de montant adjudgé moyen, sont par ailleurs très peu spécialisées. Elles réalisent l'essentiel de leur produit de ventes lors de vacations généralistes, avec quelques ventes cataloguées s'adressant à une demande essentiellement locale.

Rapporté au nombre d'habitants, le montant adjudgé d'une région fait ressortir également des différences importantes. Globalement, le montant des dépenses des Français en ventes volontaires est en moyenne de 36 euros par an, par habitant. Cette dépense par habitant s'élève à **104,50 euros par an pour l'Île-de-France (incluant Paris) et à 83,30 euros par an pour la Basse-Normandie**, loin devant les autres régions. Pour ces deux régions, une grande partie du montant adjudgé est réalisée par une demande soutenue d'acheteurs étrangers capables d'engager plusieurs centaines de milliers d'euros sur un même lot. Inversement, d'autres régions présentent des dépenses par habitant particulièrement faibles et semblent ne détenir qu'une clientèle locale.

■ Analyse détaillée

Sur la base des critères tirés de leur situation géographique et du montant de leurs adjudications, les sociétés de ventes du marché français peuvent être classées en quatre grandes catégories :

- Les sociétés de ventes volontaires tournées vers une clientèle internationale, spécialisées dans les ventes d'œuvres d'art et d'objets de collection. Ces sociétés, implantées à Paris, organisent leurs ventes, présentées dans de prestigieux catalogues, dans des lieux réputés ou luxueux, à l'image de Drouot-Richelieu, de Drouot-Montaigne, de la Galerie Charpentier, de l'Hôtel Dassault, ou encore l'ancien Hôtel des sœurs Callot, avec une localisation exceptionnelle au Grand Palais. Ces sociétés se spécialisent parfois en organisant des ventes thématiques dans l'un ou l'autre des secteurs phares du marché français (photographie primitive, arts premiers, dessins anciens, arts décoratifs du XX^e siècle ou bande dessinée). Elles profitent également d'événements comme la Fiac ou Artparis pour organiser de prestigieuses ventes d'art contemporain et moderne. Parmi ces sociétés, on trouve des entreprises internationales comme Christie's, Sotheby's et Bonhams, qui ont su profiter de l'ouverture du marché pour développer dès 2001 des structures commerciales françaises mais également des acteurs nationaux « historiques » comme, pour citer les plus importants d'entre eux, les maisons Piasa, Tajan, Pierre-Bergé & Associés, Claude Aguttes, des regroupements

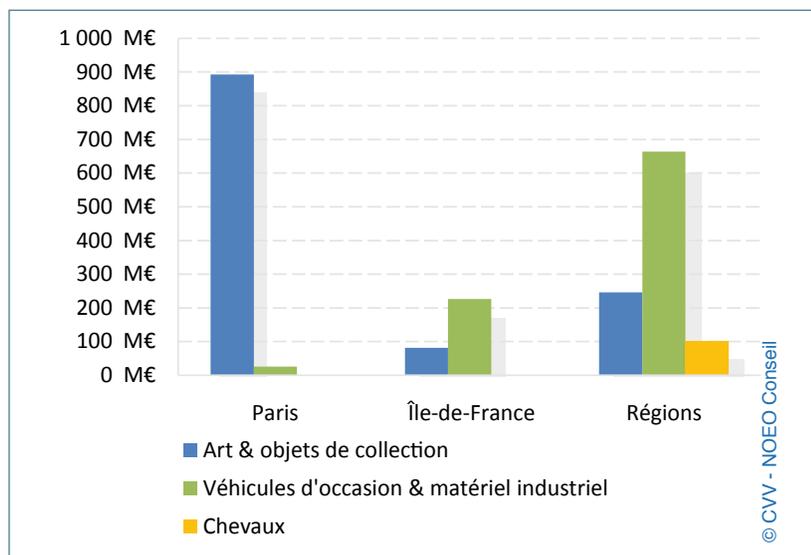
d'acteurs prestigieux comme le groupe Artcurial – Briest – Poulain – F. Tajan, ou Millon – Cornette de Saint-Cyr. La plupart de ces sociétés emploient plusieurs dizaines de salariés, dont des experts, et elles sont en mesure d'organiser des vacations dont les produits de ventes peuvent atteindre plusieurs millions d'euros.

- Les sociétés de ventes volontaires tournées vers une clientèle internationale, mais non parisiennes, actives sur un secteur bien spécifique comme les biens d'équipements (Ritchie Bros) ou les chevaux (Arqana) et dont les montants adjugés peuvent atteindre plusieurs dizaines de millions d'euros. Ces sociétés aux modèles économiques originaux savent se tourner vers l'exportation pour se développer. Elles disposent de sites d'enchères en ligne et sont en pleine croissance depuis quelques années. Si en France, Ritchie Bros pèse 35,6 millions d'euros, cet acteur a réalisé en 2009 dans le monde 3,5 milliards de dollars de produits de ventes (montants adjugés avec frais) (*cf. infra*).

- Les sociétés de ventes régionales généralistes qui affichent des résultats de ventes plus modestes, souvent moins de 2 millions d'euros de produits de ventes hors frais. Leur offre et leur demande restent essentiellement locales. Elles organisent leurs ventes prestigieuses le samedi avec des catalogues associés qui présentent souvent un large éventail de produits : argenterie, bijoux, céramiques, monnaies, montres, objets d'art et d'ameublement, tapisserie, sculptures, bronzes, tableaux anciens, tableaux des XIX^e et XX^e, etc. Si la nature des objets vendus est variée, la gamme des prix couverte par les enchères est aussi importante. Certaines vacations exceptionnelles peuvent être à l'origine de prestigieux records comme une *Coupe sur piédouche en porcelaine blanche* adjugée 410 000 euros chez Mercier & Cie ou

2009 : Parts de marché Paris - Île-de-France - Régions

Répartition par montants des ventes aux enchères volontaires en France, hors frais



Montants d'adjudication 2005-2009 répartis par rubriques - Paris - Île-de-France - Régions
 Montants hors frais des ventes aux enchères volontaires en France

	Région	2005	2006	2007	2008	2009
Art & objets de collection	Paris	618,9 M€	830,0 M€	839,9 M€	732,5 M€	892,9 M€
	Île de France *	61,8 M€	50,4 M€	58,1 M€	57,0 M€	81,5 M€
	Régions	329,1 M€	344,1 M€	325,5 M€	292,7 M€	245,8 M€
	Total	1 009,9 M€	1 224,5 M€	1 223,5 M€	1 082,2 M€	1 220,2 M€
VO & matériel industriel	Paris	172,7 M€	171,4 M€	184,2 M€	160,3 M€	26,0 M€
	Île-de-France *	71,9 M€	76,4 M€	73,0 M€	68,8 M€	226,7 M€
	Régions	622,1 M€	627,4 M€	627,4 M€	626,1 M€	663,4 M€
	Total	866,8 M€	875,1 M€	884,6 M€	855,2 M€	916,1 M€
Chevaux	Paris	23,6 M€	30,5 M€	0,1 M€	0,0 M€	0,0 M€
	Île-de-France *	0,0 M€				
	Régions	48,4 M€	72,1 M€	113,6 M€	102,2 M€	102,0 M€
	Total	72,0 M€	102,6 M€	113,7 M€	102,2 M€	102,0 M€
Tout secteur	Paris	815,3 M€	1 031,8 M€	1 024,1 M€	892,8 M€	923,3 M€
	Île-de-France *	133,8 M€	126,7 M€	131,1 M€	125,8 M€	303,8 M€
	Régions	999,6 M€	1 043,6 M€	1 066,6 M€	1 021,0 M€	1 011,1 M€
	Total	1 948,7 M€	2 202,2 M€	2 221,8 M€	2 039,5 M€	2 238,2 M€

© CVV - NOEO Conseil

* : Île-de-France sans Paris

les 350 000 euros atteints à Auxerre par une toile de Louis Gauffier. En semaine, ces sociétés organisent plutôt des ventes courantes non cataloguées dans lesquelles il n'est pas rare de trouver des « manettes », caisses composées de divers objets de faible valeur généralement mises en vente au début des vacances courantes et dont les enchères s'incrémentent par à-coups de dizaines d'euros.

Pour fonctionner, ces sociétés ont une infrastructure salariale souvent limitée (un ou deux crieurs, un assistant avec le plus souvent un seul commissaire-priseur). Dans la plupart des cas, ces sociétés sont adossées à des études de commissaires-priseurs judiciaires.

- Les sociétés de ventes régionales spécialisées dans la dispersion de véhicules d'occasion qui ont tissé un réseau de distribution cohérent, alimenté pour l'essentiel par les loueurs et gestionnaires de parcs automobiles. Ces SVV sont en concurrence avec les « ventes à marchands », les « ventes à particulier », les ventes aux collaborateurs et utilisateurs de véhicules, etc. Le nombre de ces sociétés reste limité. Pour rester concurrentiels face à la montée en puissance des sites de ventes et d'annonces en ligne, notamment à portée transnationale, ces opérateurs ont déjà depuis longtemps exploité Internet et réalisent des enchères en ligne sur des sites tels que ienchères.com, fr.bca-europe.com, fiveauction.fr. La plupart de ces sociétés sont à l'origine de montants adjugés dépassant les 10 millions d'euros annuels, même pour les structures les plus petites.

Montants d'adjudication 2005-2009 répartis par rubriques - Paris - Ile de France - Régions

Montants hors frais des ventes aux enchères volontaires en France

	Région	2005	2006	2007	2008	2009
Art & objets de collection	Paris	61,3 %	67,8 %	68,6 %	67,7 %	73,2 %
	Île-de-France *	6,1 %	4,1 %	4,7 %	5,3 %	6,7 %
	Régions	32,6 %	28,1 %	26,6 %	27,1 %	20,1 %
	Total	1 009,9 M€	1 224,5 M€	1 223,5 M€	1 082,2 M€	1 220,2 M€
VO & matériel industriel	Paris	19,9 %	19,6 %	20,8 %	18,7 %	2,8 %
	Île-de-France *	8,3 %	8,7 %	8,2 %	8,1 %	24,7 %
	Régions	71,8 %	71,7 %	70,9 %	73,2 %	72,4 %
	Total	866,8 M€	875,1 M€	884,6 M€	855,2 M€	916,1 M€
Chevaux	Paris	32,8 %	29,7 %	0,1 %	0,0 %	0,0 %
	Île-de-France *	0,0 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %
	Régions	67,2 %	70,3 %	99,9 %	100,0 %	100,0 %
	Total	72,0 M€	102,6 M€	113,7 M€	102,2 M€	102,0 M€
Tout secteur	Paris	41,8 %	46,9 %	46,1 %	43,8 %	41,3 %
	Île-de-France *	6,9 %	5,8 %	5,9 %	6,2 %	13,6 %
	Régions	51,3 %	47,4 %	48,0 %	50,1 %	45,2 %
	Total	1 948,7 M€	2 202,2 M€	2 221,8 M€	2 039,5 M€	2 238,2 M€

© CW - NOEO Conseil

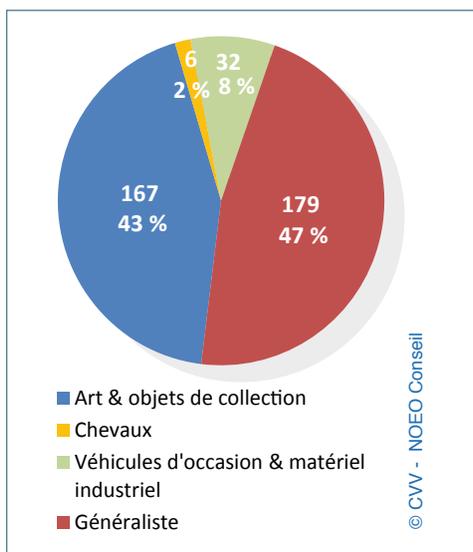
* : Île-de-France sans Paris

Si l'on exclut les leaders du marché des enchères de véhicules d'occasion et quelques sociétés de ventes régionales en mesure de mobiliser des acheteurs internationaux sur le secteur « Art & objets de collection », le marché régional se caractérise par sa structure atomisée : un peu plus de 50 % des sociétés de ventes sont de type généraliste.

Les sociétés dites « généralistes régionales » semblent aujourd'hui freinées dans leur activité par un secteur haut de gamme qui leur échappe (au bénéfice essentiellement de la place de Paris), en raison de leur manque de visibilité internationale. Face à cette situation, l'usage d'Internet pourrait permettre aux sociétés d'acquérir plus de visibilité.

Pour l'essentiel, elles ont choisi de communiquer sur Internet via deux sites Web de référencement des ventes aux enchères : interencheres.com et gazette-drouot.com. Ces deux sites ont pour objectif de permettre aux sociétés d'enchères, volontaires et judiciaires, d'annoncer et de présenter leurs ventes auprès

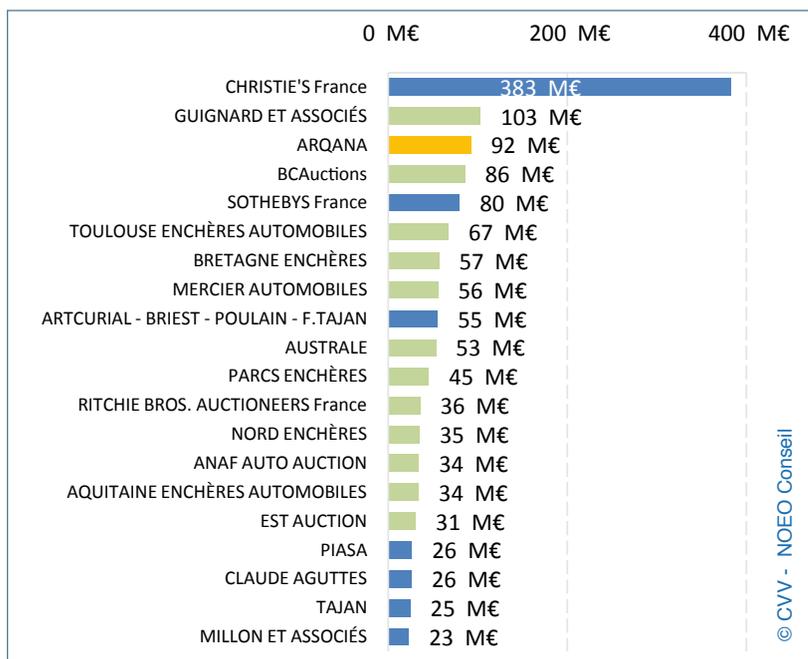
Nombre de SVV par secteur d'activité



© CVV - NOEO Conseil

Classement 2009 des 20 premières SVV en France

Montant d'adjudication des ventes aux enchères volontaires 2009, hors frais



Classement 2009 des 20 premières SVV en France

Nom de la SVV	2009		2008	
	M.A.*	Rang	M.A.*	Rang
CHRISTIE'S France	383,1 M€	1	121,2 M€	2
GUIGNARD ET ASSOCIÉS	102,9 M€	2	87,8 M€	4
ARQANA	92,4 M€	3	91,6 M€	3
BCAuctions	85,8 M€	4	73,4 M€	5
SOTHEBYS France	79,7 M€	5	130,4 M€	1
TOULOUSE ENCHÈRES AUTOMOBILES	67,1 M€	6	61,3 M€	8
BRETAGNE ENCHÈRES	56,7 M€	7	62,9 M€	7
MERCIER AUTOMOBILES	55,5 M€	8	54,0 M€	9
ARTCURIAL - BRIEST - POULAIN - F.TAJAN	55,3 M€	9	65,4 M€	6
AUSTRALE	53,2 M€	10	49,3 M€	10
PARCS ENCHÈRES	45,2 M€	11	47,0 M€	11
RITCHIE BROS. AUCTIONEERS France	35,6 M€	12	39,0 M€	13
NORD ENCHÈRES	34,9 M€	13	35,1 M€	14
ANAF AUTO AUCTION	34,3 M€	14	32,6 M€	16
AQUITAINE ENCHÈRES AUTOMOBILES	34,0 M€	15	25,8 M€	18
EST AUCTION	30,6 M€	16	30,6 M€	17
PIASA	26,5 M€	17	34,9 M€	15
CLAUDE AGUTTES	26,0 M€	18	20,1 M€	21
TAJAN	24,7 M€	19	43,9 M€	12
MILLON ET ASSOCIÉS	23,1 M€	20	23,8 M€	19

*Montant d'adjudication

© CVV - NOEO Conseil

d'un public le plus large possible. Mais ces deux sites ont une portée internationale limitée puisqu'ils n'offrent pas de version traduite en anglais, encore moins en espagnol, allemand, italien ou chinois, du contenu des catalogues, contrairement aux sites Internet de sociétés plus importantes.

Cette décomposition du marché se retrouve dans le classement national des sociétés de ventes, dominé pour l'essentiel par les sociétés ouvertes vers une clientèle internationale, spécialisées dans les ventes d'art les plus prestigieuses et par les sociétés régionales spécialisées dans les dispersions des véhicules d'occasion.

Classement des sociétés de ventes volontaires

■ Les premières sociétés de vente françaises

La présentation du classement des 20 premières sociétés de ventes volontaires fait apparaître que Christie's s'est hissée au premier rang du classement en 2009, avec 383,1 millions d'euros adjugés sur l'année, loin devant la société de vente Guignard et associés, qui affiche 102,9 millions d'euros de montants adjugés, en hausse de +17 % sur un an. Le bon résultat de Christie's est évidemment lié à la vente de la collection Yves Saint Laurent et Pierre Bergé. Arqana, la SVV phare pour les enchères de chevaux est la troisième SVV en volume d'adjudications. Ainsi, en 2009, les trois premières places du classement sont occupées par des sociétés opérant sur les trois grands secteurs d'activité du marché.

■ La place des sociétés internationales

Depuis leur introduction sur le marché français des ventes aux enchères publiques volontaires, les SVV d'origine internationale ont gagné d'importantes parts de marché. Depuis la mise en œuvre de la loi du 10 juillet 2000, six opérateurs internationaux, au sens de groupes implantés dans plusieurs pays, ont développé une activité d'enchères publiques volontaires en France. Le montant total adjugé par ces sociétés représente 27 % des adjudications en 2009 alors qu'il n'était que de 10 % en 2005, ce qui traduit la place croissante de ces sociétés, principalement d'origine anglo-saxonne, sur le marché français.

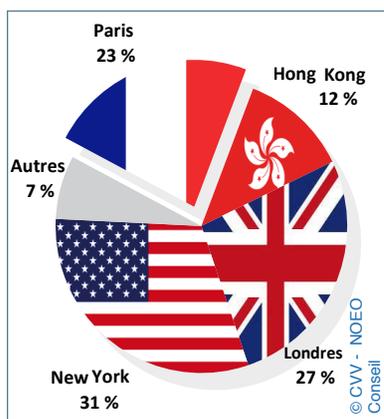
Évolution du montant adjugé annuellement en France par les opérateurs internationaux

Montant d'adjudication des ventes aux enchères volontaires 2009, hors frais

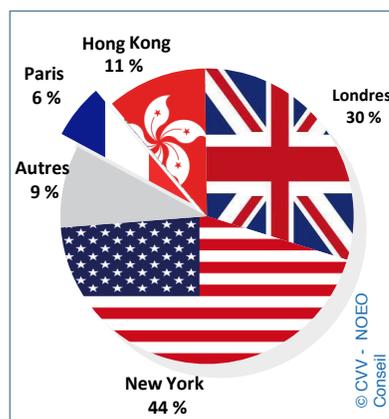
	2005	2006	2007	2008	2009
Christie's	94,1 M€	170,3 M€	152,7 M€	121,2 M€	383,1 M€
Sotheby's	37,8 M€	52,1 M€	97,3 M€	130,4 M€	79,7 M€
Bonham's				8,8 M€	12,3 M€
BCAuction	64,9 M€	58,2 M€	64,1 M€	73,4 M€	85,8 M€
Ritchie Bros		16,1 M€	26,5 M€	39,0 M€	35,6 M€
Roux Trootwijk	9,7 M€	14,3 M€	6,7 M€	4,7 M€	5,3 M€
Total	206,4 M€	311,0 M€	347,4 M€	377,6 M€	601,8 M€

© CVV - NOEO Conseil

Part de Paris dans le MA mondial 2009 de Christie's



Part de Paris dans le MA mondial 2009 de Sotheby's



À l'issue de l'exercice 2009, la place parisienne représente 23 % du montant total adjugé par Christie's à travers le monde, une part de marché jamais atteinte par la filiale française jusqu'à cette année et demeurant sans doute exceptionnelle³. À titre de comparaison, Paris n'a représenté que 6 % chez Sotheby's, dont les bureaux londoniens et new-yorkais permettent d'assurer à eux seuls 74 % du chiffre d'affaires.

■ Le développement des SVV spécialisées dans la vente des véhicules d'occasion

Cette année, la deuxième place du classement des SVV derrière Christie's n'est pas détenue par une société spécialisée dans les ventes « Art & objets de collection », ni par une maison de vente parisienne, mais par la société **Guignard et Associés** (et son site vpouest.com), première société française de ventes aux enchères volontaires de véhicules d'occasion. Cette société a dégagé un montant adjugé annuel de 102,9 millions d'euros, résultat jamais atteint auparavant sur ce secteur, en progression de +17,3 % sur un an.

Au total, sur les 20 premières sociétés de ventes classées par montants adjugés 2009, 12 sont spécialisées dans les ventes de véhicules d'occasion et matériel industriel. Cette proportion est stable, entre 10 et 13 chaque année depuis l'ouverture du marché. Après Guignard et Associés, les sociétés de ce secteur figurant dans les 20 premières sont BCAuctions (première maison britannique du classement dans le secteur), Toulouse Enchères Automobiles (en progression de +9,5 % sur l'année), Bretagne Enchères (qui ne vend pas que des véhicules d'occasion) et Mercier Automobiles. Pour la première fois depuis son arrivée en France en 2005, la société d'origine canadienne Ritchie Bros annonce une baisse du montant adjugé, de 39 à 35,6 millions d'euros, plaçant la société leader dans les ventes aux enchères de matériel industriel en douzième position du classement général.

³ Cf. vente de la collection Yves Saint Laurent et Pierre Bergé.

Évolution de la part des SVV spécialisées en VO et matériel industriel dans le classement des 20 premières sociétés de ventes aux enchères publiques en France entre 2005 et 2009

	TOP20	2005	2006	2007	2008	2009
En nombre de sociétés	Art & objets de collection	5	8	8	6	7
	Chevaux	2	2	1	1	1
	VO & Matériel industriel	13	10	11	13	12
En montant d'adjudication	Art & objets de collection	280,3 M€	499,9 M€	539,7 M€	419,6 M€	618,5 M€
	Chevaux	63,8 M€	93,1 M€	103,3 M€	91,6 M€	92,4 M€
	VO & matériel industriel	638,7 M€	549,0 M€	541,0 M€	582,7 M€	635,9 M€

© CWV - NOEO Conseil



*Concasseur à mâchoires HARTL Powercrusher PC 13/80 J, 2005, 2 convoyeurs, séparateur magnétique, commande à distance
Enchères Mat - Tovem
190 000 € (hors frais)*

■ La concentration du marché se poursuit

Évolution du produit des ventes des 20 premières SVV françaises

Montant d'adjudication des ventes aux enchères volontaires 2009, hors frais

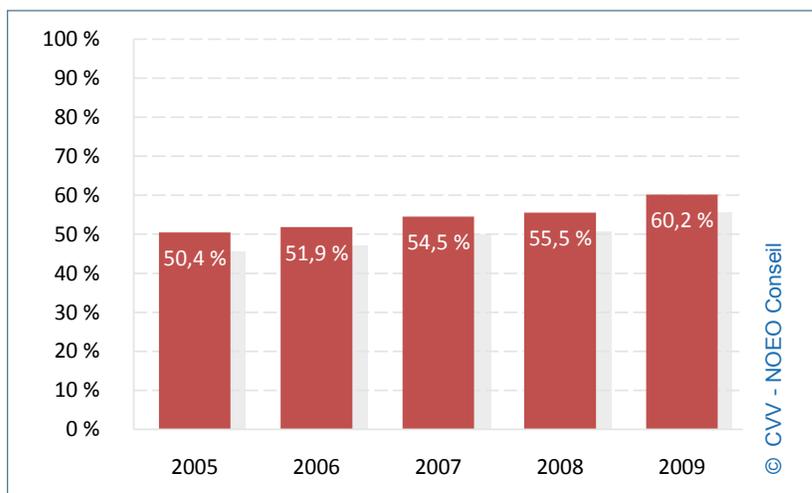
	2005	2006	2007	2008	2009
Montant	982,8 M€	1 142,1 M€	1 210,5 M€	1 132,9 M€	1 346,8 M€
Total	1 948,7 M€	2 202,2 M€	2 221,8 M€	2 039,5 M€	2 238,2 M€

© CW -
NOEO Conseil

La hausse annuelle de +9,6 % du montant adjudgé national est davantage portée par les sociétés qui dominent déjà le marché.

Évolution de la part de marché des 20 premières sociétés en France

Montant d'adjudication des ventes aux enchères volontaires 2009, hors frais



© CW - NOEO Conseil

Les vingt premières sociétés de ventes ont été à l'origine d'un montant adjudgé total de 1,35 milliard d'euros en 2009 contre 1,13 en 2008, une progression de +19,1 %. La part de marché cumulée des 20 premières SVV est ainsi passée de 55,5 % à 60,2 % sur douze mois, ce qui traduit une **accélération du rythme de concentration du marché**, en termes de volume d'activité.

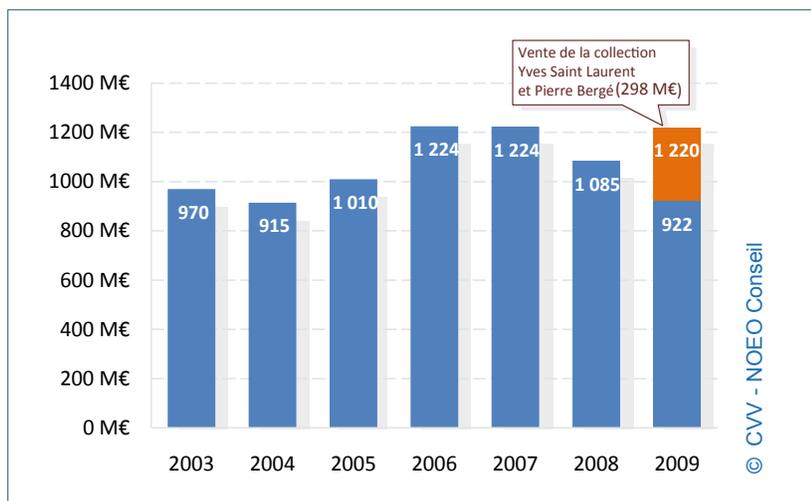
Le secteur « Art & objets de collection »

Une hausse globale grâce aux succès de quelques ventes prestigieuses

■ Donnée globale : +12,5 % de croissance en 2009

Art et objets de collection : évolution du montant adjugé en France

Montant d'adjudication des ventes aux enchères volontaires, hors frais



Sur le secteur « Art & objets de collection », 2009 marque le retour à la croissance, et ce dans la plupart des sous-catégories : « Art & antiquités », « Vins & alcools », « Joaillerie & orfèvrerie », « Autres objets de collection ».



Vers 1890, broche feuillagée signée « Tiffany & Co New York », or ajouré émaillé, appliqué de perles fines bouton, petits diamants taille ancienne, zircon bleu et saphirs, l. 65 mm.
Saint-Raphaël, samedi 19 décembre 2009.
Var Enchères-Arnaud Yves SVV.
Cabinet Serret et Portier
35 400 € (hors frais)



La mesure des ventes de gré à gré dans le marché de l'art par l'Insee

Concernant la place des enchères par rapport aux ventes de gré à gré, nous disposons à ce jour de peu d'informations sur le marché de l'art, au sens large. Une récente étude menée par le Département des études, de la prospective et des statistiques du ministère de la Culture et de la Communication en collaboration avec l'Insee à partir des enquêtes sectorielles annuelles, a permis d'estimer que les ventes françaises de gré à gré d'objets d'art et de collection représentaient en 2008 un volume d'affaires de 1,9 milliard d'euros.

Les statistiques de l'Insee par code NAF (nomenclature des activités françaises) dans chaque sous-secteur, permettent d'identifier et de segmenter les ventes de gré à gré des objets d'art et de collection.

Les secteurs ainsi analysés couvrent les codes NAF correspondant aux :

- vente d'antiquités, d'objets d'art et meubles anciens (52.6E & 52.5Z) ;
- vente de livres anciens et d'occasion (52.5Z & 52.6E) ;
- vente d'objets de récupération vendus à des particuliers en magasin (52.5Z) ;
- vente de timbres-poste de collection (52.4Z) ;
- vente de pièces de collection (52.4Z) ;
- activité juridique, expertise (52.5Z) ;
- commerce d'œuvres d'art contemporain (52.5Z).

Selon l'enquête annuelle de l'Insee, l'activité de ce secteur emploie 9 000 salariés non propriétaires pour un chiffre d'affaires de près de 2 milliards d'euros en 2008 (les données 2009 n'étaient pas encore publiées à la date d'impression du rapport).

La comparaison avec le produit des ventes des enchères publiques volontaires de 2008 est présentée dans le tableau ci-dessous.

Le marché de l'art en France en 2008 : ventes de gré à gré et aux enchères volontaires
Montants avec frais des ventes effectuées dans le secteur de l'art, des antiquités et des objets de collection, hors véhicules de collection

	CA * (en M€)	Nb de sociétés	CA * moyen par société
Ventes de gré à gré	1 914,0 M€	13 505	0,1 M€
Ventes aux enchères volontaires	996,3 M€	306	3,3 M€
Total **	2 910,3 M€	13 811	3,4 M€

Sources INSEE

*Pour les SVV, le CA comprend uniquement celui généré par les ventes aux enchères publiques volontaires. Il correspond aux montants d'adjudication, avec frais.

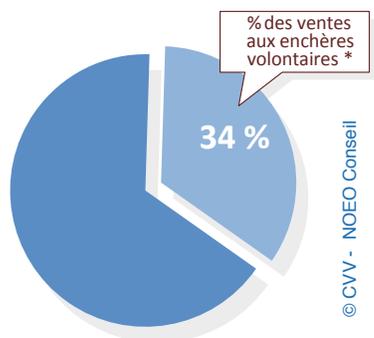
** Ce total ne prend en compte que l'activité déclarée et ne tient donc pas compte des transactions entre particuliers.

© CVV - NOEO Conseil

Le secteur d'activité analysé correspond à celui défini par l'Insee à partir des codes NAF. Les ventes aux enchères de véhicules de collection, de joaillerie et orfèvrerie ou encore de vins et alcools sont donc exclues du tableau comparatif par souci de cohérence.

Le nombre des sociétés de ventes aux enchères est sans commune mesure avec celui des entreprises de ventes de gré à gré. Toutefois, le produit des ventes des SVV atteint la moitié de celui des ventes de gré à gré, ce qui fait qu'il est en moyenne plus de 20 fois supérieur à celui des autres sociétés du secteur.

Le poids des ventes aux enchères publiques dans le marché de l'art en France en 2008
Montants avec frais des ventes effectuées dans le secteur de l'art, des antiquités et des objets de collection, hors véhicules de collection

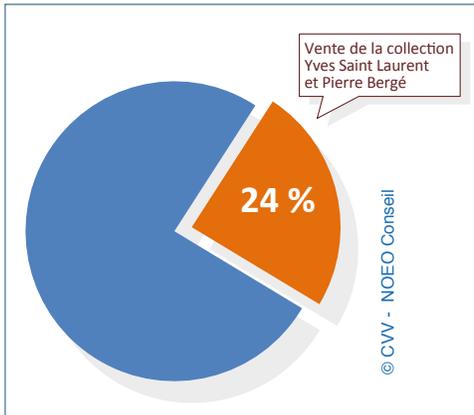


** Ce taux est maximum. Il ne prend en compte que l'activité déclarée et ne tient donc pas compte des transactions entre particuliers.*

■ Secteur « Art & antiquités » : retour de la croissance

Le secteur « Art & antiquités » est le plus important du marché « Art & objets de collection », dont il représente **72 % en 2009**, contre 65,8 % en 2008 et à peine 54 % en 2006. Ce montant remarquable est dû en grande partie à la vente de la collection Yves Saint Laurent et Pierre Bergé qui a apporté ce dont le marché avait besoin après les faibles résultats de l'automne-hiver 2008.

Part de la vente de la collection Yves Saint Laurent et Pierre Bergé dans le montant global des adjudications 2009 du secteur Art et objets de collection



Grâce à la qualité des œuvres dispersées et à leur provenance, mais aussi à la communication et au marketing menés par Christie's, les enchères ont atteint des niveaux record : 61 lots ont ainsi dépassé le million d'euros. **À elle seule, cette dispersion concentre les dix plus importantes enchères de l'année 2009** enregistrées en France dans le secteur.



*Vénus Genitrix
Marbre de Paros, Art Romain 1^{er} siècle,
d'après un modèle grec du 5^e siècle av. J.-C. 69 cm.
Drouot, Pierre Bergé et associés, 17 janvier 2009.
500 000 € (hors frais)*

Les dix plus fortes enchères de l'année 2009 en France

Montant d'adjudication de ventes aux enchères volontaires, hors frais

Rang	Société de vente	Artiste	Adjudication	Œuvre (Titre technique date de création)	Lieux de vente	Date de vente
1	Christie's	MATISSE Henri	32,0 M€	Les coucous, tapis bleu et rose - 1911 - Huile/toile	Paris	23/02/09
2	Christie's	BRANCUSI Constantin	26,0 M€	Madame L.R. - c.1914/17 Sculpture bois	Paris	23/02/09
3	Christie's	MONDRIAN Piet	19,2 M€	Composition avec bleu, rouge, jaune et noir - 1922 - Huile/toile	Paris	23/02/09
4	Christie's	MONDRIAN Piet	12,8 M€	Composition avec grille 2 - 1918 - Huile/toile	Paris	23/02/09
5	Christie's	LÉGER Fernand	10,2 M€	La tasse de thé - N/A - Huile/toile	Paris	23/02/09
6	Christie's	CHIRICO de Giorgio	9,8 M€	Il Ritornante - 1918 - Huile/toile	Paris	23/02/09
7	Christie's	GÉRICHAULT Théodore	8,0 M€	Portrait d'Alfred et Elisabeth de Dreux - c.1818 - Huile/toile	Paris	24/02/09
8	Christie's	DUCHAMP Marcel	7,9 M€	Belle haleine, Eau de violette - 1921 - Objet	Paris	23/02/09
9	Christie's	MATISSE Henri	7,3 M€	Nu au bord de la mer - 1909 - Huile/toile	Paris	23/02/09
10	Christie's	MONDRIAN Piet	6,2 M€	Composition I - 1920 - Huile/toile	Paris	23/02/09

© ArtPrice

Après le net repli du marché constaté en 2008, et grâce au succès de la vente de la collection Yves Saint Laurent et Pierre Bergé, Paris retrouve, en 2009, ses niveaux 2006 et 2007, au pic de la bulle spéculative. **Compte tenu du caractère exceptionnel de cette vente, l'interprétation de ces chiffres demande la plus grande prudence.** En effet, si l'on écarte la vente de la collection Yves Saint Laurent et Pierre Bergé, le montant annuel d'adjudications du **secteur « Art & antiquités » connaît une baisse de -18,8 % en 2009.**

La crise a donc bien touché le marché « Art & antiquités » français.

Les cycles du marché de l'art, marché international, se sont globalisés. Paris vit au rythme des inflations et déflations des places de marché internationales les plus en vue : New York, Londres, et aujourd'hui Hong Kong.

La vente de la collection Yves Saint Laurent et Pierre Bergé

Constituée depuis 1972 dans leurs deux demeures parisiennes, celle de Pierre Bergé, rue Bonaparte, et celle d'Yves Saint Laurent, rue de Babylone, cette collection a attiré les plus grands acheteurs internationaux qui se sont disputé des pièces rarissimes par leur provenance et leur qualité.

Les résultats de la vente ont dépassé toutes les prévisions et estimations. De nombreux records historiques ont ainsi été établis pendant ces journées d'enchères. En premier lieu, le fait qu'une collection privée puisse rapporter 298 millions d'euros hors frais aux enchères (374 millions avec frais) est en soit un record mondial. En comparaison, en 1997, à New York, **la collection de Victor et Sally Ganz avait rapporté 209 millions d'euros** (avec frais, en valeur actualisée). En France, le précédent record était détenu par la dispersion de la collection des époux Bourdon, qui en mars 1990, à Drouot, avait rapporté 634 millions de francs (130 millions d'euros hors frais).

Pour ce qui est des résultats des enchères, les records se sont également multipliés. L'enchère la plus élevée a ainsi été remportée **par une toile d'Henri Matisse, Les Coucous, tapis bleu et rose, adjugée 32 millions d'euros hors frais**. Ce seul coup de marteau équivaut à 1,4 % du montant total adjugé en France sur l'année. Il a été suivi d'autres enchères au-delà des 20 millions d'euros, un seuil jamais atteint en France jusqu'à présent ; par exemple 26 millions d'euros pour une sculpture de Constantin Brancusi et 19,2 millions d'euros pour un tableau de Mondrian. Quant au mobilier, les enchères ont également battu des records avec notamment *Le fauteuil aux dragons* d'Eileen Gray, estimé entre 2 à 3 millions d'euros qui a été adjugé à 21,9 millions d'euros, plus haut prix jamais obtenu pour un fauteuil, et deuxième prix pour un meuble.

De tels niveaux d'enchères n'avaient pas été observés à Paris depuis le record d'enchères réalisé en 1989 par *Les Noces de Pierrette* de **Pablo Picasso** (300 millions de francs soit 46 millions d'euros) vendu par Binoche-Godeau, à Drouot.

En 2007, portées par le dynamisme des acheteurs internationaux, les salles des ventes parisiennes avaient connu de nombreuses enchères dont les montants d'adjudication étaient du niveau des traditionnelles ventes de New York de mai et novembre : à rappeler les 12,2 millions d'euros pour le portrait de Muriel Belcher par Francis Bacon, chez Sotheby's à Paris en décembre 2007 ; la vente chez Christie's d'une autre toile de Francis Bacon de 1959, adjugée plus de 6,1 millions d'euros et d'une œuvre de Joan Mitchell, 4,6 millions d'euros ; ou bien encore les 8 millions d'euros pour *Iris Jaune*, une toile de Claude Monet vendue par Artcurial à l'Hôtel Dassault.

Après l'euphorie des années 2005-2007, la crise n'a commencé à frapper les ventes qu'au cours de la deuxième saison de ventes. Au printemps 2008, New York, la capitale du marché de l'art, affichait toujours des résultats élevés. En une semaine et tout juste 212 coups de marteaux, soutenues par la faiblesse du dollar, les ventes new-yorkaises de mai avaient ainsi rapporté à Sotheby's et Christie's un chiffre d'affaires record de 1,2 milliard en dollars, supérieur encore à celui enregistré douze mois auparavant. En France, les maisons de ventes multipliaient également les enchères records. Sotheby's dispersait ainsi, le 26 mai, un autre Francis Bacon pour 4,1 millions d'euros et un Joan Mitchell adjugé 3,4 millions. Le lendemain, Christie's Paris décrochait même un record pour une œuvre adjugée du vivant de l'artiste : 2,55 millions d'euros pour *Spider*, une sculpture de Louise Bourgeois.

En fait, la crise a commencé à toucher le marché des enchères en novembre 2008. Un peu plus tôt, en septembre, Damien Hirst réalisait un ultime coup d'éclat à Londres. Alors qu'était annoncée la faillite de Lehman Brothers et que Wall Street dévissait, chez Sotheby's était dispersée pour 140 millions d'euros une sélection de 212 œuvres de l'artiste phare de l'écurie de Charles Saatchi, en provenance directe de son atelier. Le marché ne s'est véritablement retourné qu'en novembre. Les prix d'estimation des ventes d'automne étaient fixés depuis l'été sur une base encore positive. L'apparition de la crise et la crainte de ses conséquences ont poussé les maisons de ventes à tenter d'obtenir de la part des vendeurs des prix plus acceptables, mais nombre de lots n'ont pas pu être renégociés. En conséquence, outre une chute soudaine des prix, une vague d'invendus particulièrement élevée a emporté le marché. New York a affiché des résultats catastrophiques pour ses ventes les plus médiatiques, 204 millions de dollars pour une prévision pessimiste de 429 millions de dollars. **À Paris, en 2008, la crise est apparue en deux temps : un accroissement du taux d'invendus dès la fin septembre (passé de 44 % à 52 % en 6 mois selon Artprice) puis un ajustement des prix notable dès novembre-décembre (une baisse de 9 % sur le prix des œuvres d'art adjugées en France, toujours selon Artprice).**

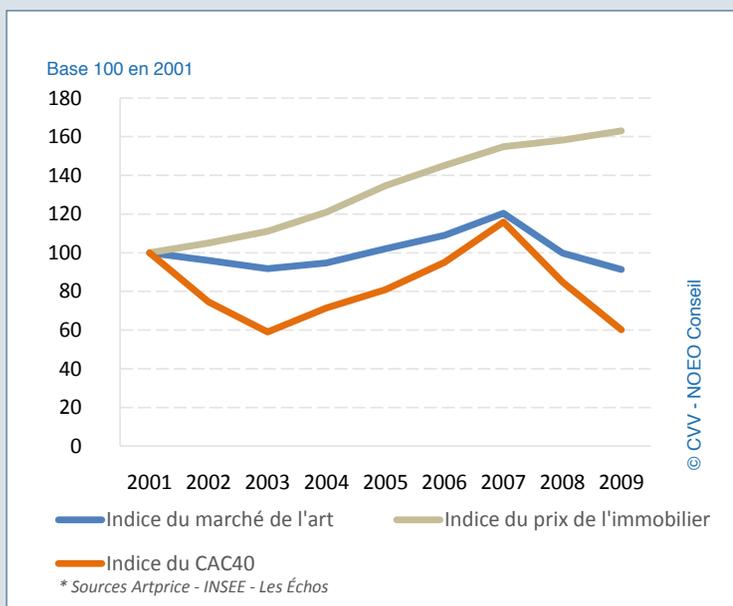
Aussi, la récession n'a commencé à affecter le secteur des ventes publiques d'Art & objets de collection en France qu'à partir de la fin de l'année 2008. Il n'est donc guère surprenant que l'on observe les effets de la crise sur l'année 2009.

L'art comme investissement

Le fait d'acheter aux enchères des œuvres d'art, des voitures anciennes ou bien encore des timbres postes permet-il, au-delà du plaisir que cela procure, de se constituer un patrimoine qui pourra être rentabilisé au même titre que des biens immobiliers ou des valeurs boursières ?

Acheter aux enchères est une faculté accessible à beaucoup. À titre d'illustration, à Drouot, le prix moyen estimé des objets du secteur « Art & objets de collection » est d'environ 500 euros, frais inclus.

Comparatif des indices français Art – Immobilier – Bourse sur la période 2001 - 2009



Cependant, à l'heure où le rendement des investissements dans l'immobilier a atteint des sommets et où la bourse se montre très volatile, quelle peut être la rentabilité du marché des œuvres d'art ?

En France, l'immobilier est traditionnellement le placement préféré des investisseurs. Les neuf dernières années ont confirmé la rentabilité du secteur avec une hausse de plus de 60 % de l'indice du prix de l'immobilier. Sur la même période, l'indice du marché de l'art et celui du CAC 40, suivant une courbe relativement similaire, ont baissé respectivement de 9,7 % et de 40 %.

Si l'on s'en tient aux enchères volontaires, qui ne représentent environ qu'un tiers du marché des œuvres d'art, à New York, entre septembre 2001 et septembre 2008, date de l'éclatement de la bulle spéculative, les prix des œuvres d'art adjudgées ont cru de +95 % contre à peine +22,6 % à Paris (*source Artprice*).

En réalité, l'euphorie sur le marché de l'art perceptible à Londres et à New York depuis 2001 n'a gagné la France que tardivement et de manière assez peu soutenue.

Cette différence peut s'expliquer par les spécificités structurelles du marché français : ainsi l'art contemporain, par nature plus spéculatif, est moins présent en France qu'aux États-Unis dans les ventes aux enchères. À l'échelle mondiale, la part des artistes nés après 1945 dans le produit des ventes de « *Fine Art* » s'élève à 9,9 % alors qu'elle n'est que de 2,8 % en France. Par ailleurs, on observe que les **œuvres d'art les plus chères sont aussi les plus rentables**. En 2006, en pleine bulle spéculative, l'indice des prix Artprice des œuvres achetées moins de 10 000 euros affichait une hausse de +8 %, alors que pour les œuvres achetées plus de 10 000 euros, la hausse de prix atteignait +33 % sur l'année. Or en France, la proportion d'œuvres proposées aux enchères à plus de 100 000 euros est trois fois moindre qu'aux États-Unis.

Ces faits stylisés se répercutent par des hausses de prix moins fortes en France qu'aux États-Unis en période de croissance. Moins « rentable » en moyenne que ne le sont les marchés anglo-saxons ou asiatiques, le marché français est aussi légèrement moins risqué, les prix n'ayant baissé que de 22 % entre 2007 et 2009, contre -25 % aux États-Unis.

■ Secteur « Vins & alcools » : la vente des Hospices de Beaune, un cru d'exception

Avec 17 millions d'euros de montants adjugés en 2009, le secteur « Vins & alcools » est le **plus petit segment du marché « Art & objets de collection »** (1,4 % de parts de marché). Il est aussi le seul qui accuse une baisse en 2009 (-26 %).

Cette baisse résulte d'une chute des prix des grands crus bordelais (-12 % selon Idealwine) qui ont le plus souffert de la situation économique même si certains vins plébiscités sur les marchés asiatiques (Lafite Rothschild et son second, Carruades) ont plutôt bien résisté. Les grands crus de Bourgogne, quant à eux, ont été protégés par leur rareté, et la baisse des prix est restée limitée. Selon Idealwine, le volume de vins de Bourgogne échangés aux enchères s'est cependant nettement contracté en 2009.

Dans ce contexte plutôt morose, la vente d'une partie de la cave de La Tour d'Argent par Piasa a représenté une vacation exceptionnelle : 1,542 million d'euros de produit de ventes (frais inclus). Au cours de cette vacation, les bordeaux matures ont été mis à l'honneur, 1982 étant le millésime phare.

Néanmoins, le plus important résultat de l'année a été réalisé par Christie's avec la traditionnelle vente aux Hospices de Beaune. Cette 149^e vente aux enchères des vins des Hospices de Beaune a permis de disperser 799 fûts de 228 litres de vin de la récolte 2009 du domaine, pour un montant total des enchères s'élevant à 5,4 millions d'euros, en nette augmentation par rapport à 2008. Néanmoins, la nature particulière de cette vente (vente de charité) fait qu'elle n'a pas été comptabilisée dans le montant adjugé total du secteur, ce qui explique ainsi la baisse relevée.

*Résultats des cinq dernières ventes des Hospices de Beaune **
Montants d'adjudication des ventes avec frais

	2005	2006	2007	2008	2009
MA de la vente	4,3 M€	4,2 M€	5,3 M€	3,1 M€	5,4 M€

* Source Christie's

© CAV - NOEO
Conseil

■ Secteur « Autres objets de collection » : la voiture de collection atteint des records

Le secteur « Autres objets de collection » est le moins homogène du marché. Il rassemble les véhicules de collection, les armes et objets militaires, les jouets anciens, la philatélie, les livres anciens et les autographes, etc.

S'il est difficile de dégager une tendance pour un ensemble composé de secteurs aussi divers, marqués par de fortes spécificités, l'année 2009 a été ponctuée de nombreux résultats exceptionnels.

Le résultat le plus élevé concerne les voitures de collection. La fabuleuse **Bugatti 57 Atalante, vedette de la vente aux enchères Rétromobile organisée par Bonhams, a trouvé preneur à 3,1 millions d'euros.** Lors de ce rendez-vous incontournable, le montant total adjugé a été de près de 10 millions d'euros, un niveau jamais atteint par cette vacation annuelle.

Quelques résultats des ventes aux enchères lors du salon Rétromobile

Montants d'adjudication hors frais

Les cinq meilleures ventes Bonhams au salon Rétromobile 2009	Prix de l'enchère
1937 Bugatti Type 57S Atalante Coupé (Chassis no. 57502)	3 100 000 €
1913 Bugatti Type 18 5-litre Sports Two-seater (Chassis no. 474)	2 200 000 €
1955 OSCA 1.5-Litre Sports (Chassis no. 1154)	330 000 €
1957 Mercedes 300SL Roadster (Chassis no. 198 042)7	330 000 €
1973 Citroen DS23 (Chassis no. 00FG6076)	300 000 €
Total des ventes aux enchères lors du salon	9 973 450 €

© Bonhams
CVV - NOEO Conseil

Outre les véhicules de collection, l'année a été marquée par des records sur **le marché des livres anciens.** Christie's a établi un premier record à 715 000 euros pour *Les Essais* de Montaigne, devenu temporairement l'œuvre littéraire française vendue aux enchères la plus chère, jusqu'à ce qu'à Drouot, une édition originale des *Fleurs du Mal* de Charles Baudelaire se vende 775 000 euros en décembre 2009 (SVV Gros & Delettrez).

■ Secteur « Joaillerie & orfèvrerie » : une année exceptionnelle

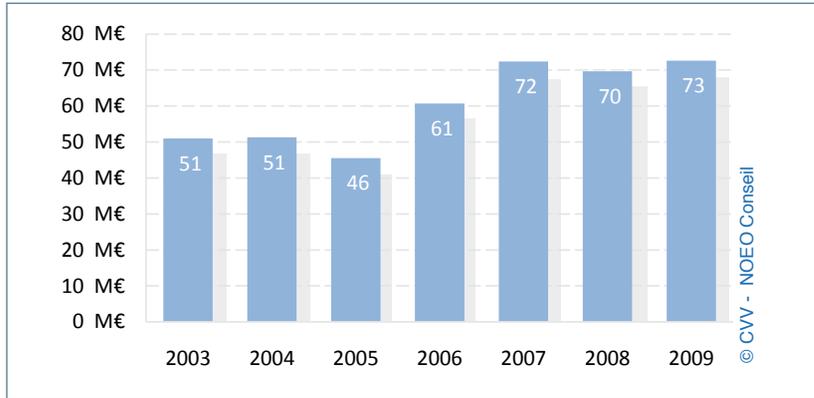
Les bijoux sont l'une des spécialités les plus internationales dans le secteur « Art & objets de collection », et une forte demande se manifeste pour tous les types : des pièces signées de grandes maisons de joaillerie aux pierres de placement, en passant par les bijoux anciens plus modestes. Tout comme pour l'art, sur ce secteur, l'étendue des catégories d'objets s'accompagne d'un large éventail de prix pouvant ainsi satisfaire de nombreux acheteurs.

Néanmoins, en cette période de crise, les acheteurs internationaux en quête de valeur refuge n'hésitent pas à se disputer les pierres les plus précieuses, de sorte que l'année 2009 a été ponctuée d'enchères remarquées, en particulier à Drouot. Les plus importantes concernent les diamants. Après une fin d'année 2008 marquée par une baisse des cours de 30 à 40 %, l'année 2009 a vu un retour de la croissance sur la scène internationale dont les effets se sont répercutés sur le marché français. À titre d'exemple, à Hong Kong chez Christie's, un diamant rose de 5 carats, de couleur « *Fancy Vivid Pink* » a été acquis le 1^{er} décembre 2009 par un collectionneur asiatique pour 7,1 millions d'euros, un record pour un diamant rose en vente publique. Ce record par carat succède à celui établi quelques mois plus tôt par Sotheby's pour une pierre « *Fancy Vivid Blue* » de 7,03 carats adjugée 7 millions d'euros à Genève.

En France, les sociétés de ventes **les plus actives sur ce secteur sont Christie's** (19,9 millions d'euros de montants adjugés), **Tajan** (5 millions d'euros) et **Gros-Delettrez** (4 millions d'euros).

Évolution du montant des ventes de joaillerie et orfèvrerie organisées en France depuis 2003

Montant d'adjudication des ventes aux enchères volontaires, hors frais



Paris, centre stratégique des ventes « Art & objets de collection »

Le MA « Art & objets de collection » des régions de France

Proportion du montant d'adjudication des ventes aux enchères volontaires 2009, hors frais

■ Paris, centre historique du marché

Paris représente plus des deux tiers du montant adjugé national « Art & objets de collection ».

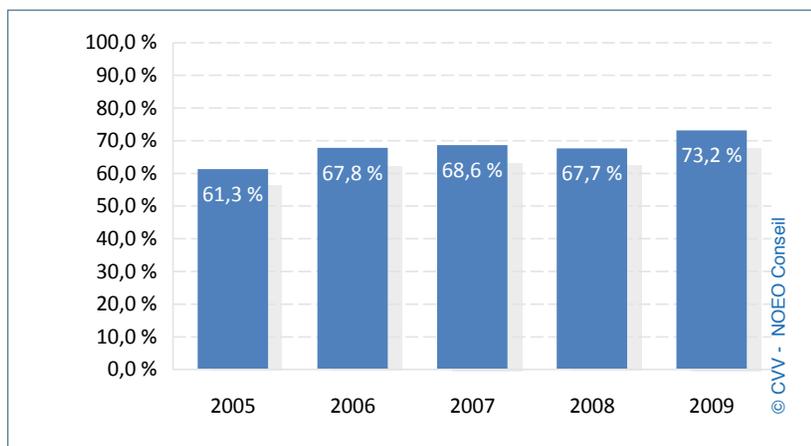


En 2009, avec la vente organisée au Grand Palais, cette proportion a même atteint 80 % sur le seul segment « Art & antiquités », plus que jamais concentré autour de Paris et de l'Île-de-France.

En 2009, sur 4 468 ventes volontaires d'Art & objets de collection organisées en France, pas moins de 2 652 d'entre elles l'ont été en Île-de-France (source *Gazette Drouot*) pour un montant adjugé de 974 millions d'euros. Ainsi, avec moins de 60 % du nombre des ventes volontaires, l'Île-de-France parvient à réaliser 80 % du montant adjugé au niveau national du secteur « Art & objets de collection ».

Évolution du poids de Paris sur le marché des ventes aux enchères en Art & objets de collection

Montant d'adjudication des ventes aux enchères volontaires, hors frais



Le secteur des ventes aux enchères d'Art et objets de collection, par région en 2009

Montant d'adjudication des ventes aux enchères volontaires, hors frais

Région	Rang	CA	Sociétés*	Nombre de ventes	MA moyen / société	MA moyen / vente	Dépenses par habitant
<i>Ile-de-France</i>	1	974 M€	107	2652	9,1 M€	367 426,91 €	83,0 €
<i>vente St Laurent - Bergé exclue</i>	1	676 M€	107	2651	6,3 M€	255 155,10 €	78,5 €
<i>PACA</i>	2	41 M€	20	242	2,0 M€	169 364,24 €	8,3 €
<i>Bourgogne</i>	3	19 M€	14	110	1,4 M€	173 600,11 €	11,7 €
<i>Centre</i>	4	19 M€	15	176	1,3 M€	107 191,40 €	7,4 €
<i>Rhône-Alpes</i>	5	18 M€	18	178	1,0 M€	100 284,77 €	2,9 €
<i>Bretagne</i>	6	18 M€	9	108	2,0 M€	164 315,35 €	5,6 €
<i>Basse-Normandie</i>	7	17 M€	12	145	1,4 M€	115 420,91 €	11,4 €
<i>Aquitaine</i>	8	15 M€	14	194	1,1 M€	77 038,22 €	4,7 €
<i>Pays-de-la-Loire</i>	9	13 M€	12	98	1,1 M€	136 640,37 €	3,8 €
<i>Haute-Normandie</i>	10	11 M€	13	109	0,9 M€	105 081,20 €	6,3 €
<i>Nord-Pas-de-Calais</i>	11	11 M€	9	73	1,3 M€	156 203,66 €	2,8 €
<i>Midi-Pyrénées</i>	12	11 M€	13	89	0,8 M€	123 261,24 €	3,8 €
<i>Picardie</i>	13	10 M€	8	141	1,3 M€	72 103,82 €	5,3 €
<i>Auvergne</i>	14	10 M€	7	71	1,4 M€	140 887,00 €	7,4 €
<i>Poitou-Charentes</i>	15	8 M€	9	68	0,9 M€	114 558,97 €	4,4 €
<i>Champagne-Ardenne</i>	16	7 M€	8	67	0,8 M€	99 477,96 €	5,0 €
<i>Languedoc-Roussillon</i>	17	6 M€	6	50	1,0 M€	121 856,26 €	2,3 €
<i>Lorraine</i>	18	6 M€	5	52	1,1 M€	108 873,52 €	2,4 €
<i>Franche-Comté</i>	19	3 M€	4	45	0,8 M€	70 650,60 €	2,7 €
<i>Limousin</i>	20	2 M€	2	35	1,0 M€	56 570,93 €	2,7 €
<i>Alsace</i>	21	1 M€	1	7	0,8 M€	118 205,57 €	0,4 €
Total		1 220 M€	286	4468			

© CVW - NOEO Conseil

La seconde région la plus active sur ce secteur, la région Provence-Alpes-Côte d'Azur, ne pèse que 3,4 % du montant adjudgé. 20 sociétés y ont organisé 242 ventes pour un montant adjudgé total de 41 millions d'euros, soit un montant adjudgé annuel moyen par société de 2 millions d'euros. La plus importante SVV de la région PACA, Damien Leclere SVV à Marseille, a adjudgé pour 6 millions d'euros, suivie de Besch Cannes Auction (5,5 millions d'euros).

La troisième région, la Bourgogne, n'enregistre que 19 millions d'euros de ventes « Art & objets de collection ».

■ 50 % du montant adjudgé national réalisé par Drouot, Christie's et Sotheby's

Comme chaque année, Paris aura connu de nombreuses ventes médiatiques. C'est à Drouot, chez Sotheby's et Christie's, qu'ont été constatées les adjudications les plus élevées. Certes, regrouper ces trois acteurs est d'un certain point de vue inexact puisque Drouot n'est pas une société de ventes, mais ce regroupement est cependant significatif.

Répartition des montants d'adjudications de ventes volontaires dans le secteur Art et objets de collection - Montant d'adjudication des ventes aux enchères volontaires, hors frais

	2005	2006	2007	2008	2009
<i>Paris</i>	619 M€	830 M€	840 M€	733 M€	893 M€
<i>dont Drouot *</i>	58,6 %	51,7 %	51,5 %	47,5 %	39,2 %
<i>dont Sotheby's France</i>	6,1 %	6,3 %	11,6 %	17,8 %	8,9 %
<i>dont Christie's France</i>	15,2 %	20,5 %	18,2 %	16,5 %	42,9 %
<i>Île-de-France</i>	62 M€	50 M€	58 M€	57 M€	81 M€
<i>Régions</i>	329 M€	344 M€	326 M€	293 M€	246 M€
Total	1 010 M€	1 224 M€	1 224 M€	1 082 M€	1 220 M€

© CW - NOEO Conseil

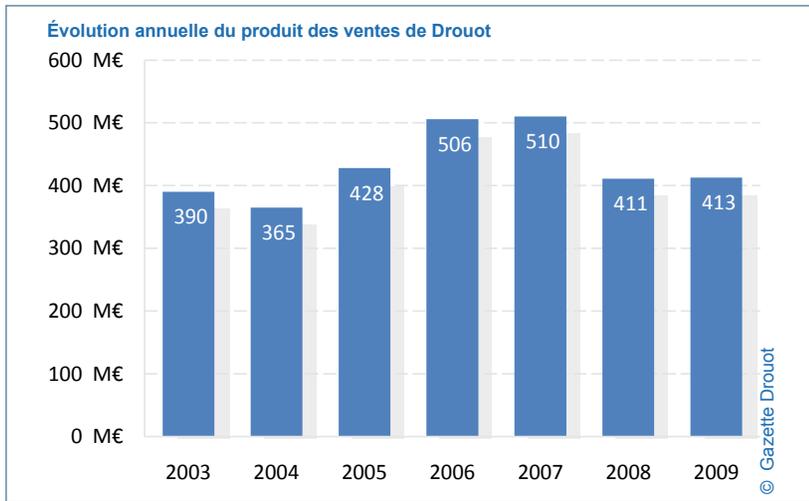
* Source Gazette Drouot

Drouot est historiquement le premier lieu d'enchères en France. Avec 16 salles de ventes dans lesquelles 110 commissaires-priseurs représentant plus de 70 sociétés de ventes, adjugent chaque année près de 800 000 objets.

Le bilan définitif des ventes pour l'année 2009 à Drouot s'élève à 413 millions d'euros d'adjudication frais compris, soit une très légère progression par rapport à 2008. 189 enchères ont dépassé 150 000 €, dont huit enchères supérieures à un million d'euros. La plus forte adjudication de l'année 2009 réalisée à Drouot revient à un bronze d'Auguste Rodin, la version du *Penseur*, proposée par la SVV J.J. Mathias, Baron Ribeyre, Farrando Lemoine et qui a été adjudgé à 2,56 millions d'euros (hors frais) le 17 juin 2009. L'année aura aussi été marquée par d'autres très beaux rendez-vous, comme notamment la dispersion de la collection Émile Chouanard qui a dégagé un produit de ventes de 6,47 millions d'euros, celle de la collection Pierre et Suzanne Vérité (3,7 millions d'euros dont un bronze Khmer préempté par le Musée

Guimet), ou bien encore la dispersion du fonds Aupick-Ancelle dédié à Charles Baudelaire par la SVV Gros et Delettrez (4 millions d'euros).

Évolution 2003-2009 du produit des ventes de Drouot (en millions d'euros)



Depuis 2005, le marché parisien des ventes publiques volontaires d'Art & objets de collection n'a connu qu'une seule baisse, en 2008. Son cœur historique, Drouot, ne cesse cependant de voir sa part de marché diminuer face à la montée en puissance de Christie's et Sotheby's. Aussi, même si le montant des adjudications réalisé à Drouot a progressé de +18,2 % en 2006 et s'est maintenu cette année par rapport à 2008, son poids relatif face à Christie's et Sotheby's n'a fait que diminuer, passant de 58,3 % en 2005 à 39,2 % en 2009.



Ensemble d'assiettes des célèbres services historiques de Sèvres, époque Louis-Philippe, comprenant six assiettes du « service des pêches maritimes » dit « de la marine », datées entre 1838 et 1845, certaines signées Garneray ; un ensemble de sept assiettes plates du « service des productions de la nature », certaines signées Philippine et treize assiettes du fameux « service forestier », datées entre 1833 et 1840. Vente à Drouot-Richelieu le 20 février 2009. SVV Chayette & Cheval. 310 000 € (hors frais)

■ Les acteurs clefs du secteur « Art & objets de collection »

Le classement des SVV du secteur « Art & objets de collection » a été quelque peu modifié en 2009 par rapport à l'année 2008, sous l'effet de la crise économique.

Christie's occupe la première place du classement avec un montant adjugé qui bénéficie de la vente de la collection Yves Saint Laurent et Pierre Bergé, devant Sotheby's dont le montant adjugé diminue de 38,5 %. Artcurial demeure en troisième position, mais son montant adjugé connaît lui aussi une baisse de -15,4 %. Si un certain nombre de sociétés ne peuvent que constater fin 2009 une baisse plus ou moins significative de leur produit de ventes, d'autres au contraire affichent des montants en hausse : Claude Aguttes, Pierre Bergé et associés, Beussant-Lefevre ou bien encore Jean-Jacques Mathias.

Classement 2009 des 20 premières sociétés de ventes volontaires françaises 2009 du secteur

Nom de la SVV	2009			2008		
	MA	Rang	Parts	MA	Rang	Région
CHRISTIE'S France	383,1 M€	1	31,4 %	121,2 M€	2	IDF
SOTHEBYS France	79,7 M€	2	6,5 %	130,4 M€	1	IDF
ARTCURIAL - BRIEST - POULAIN - F. TAJAN	55,3 M€	3	4,5 %	65,4 M€	3	IDF
PIASA	26,5 M€	4	2,2 %	34,9 M€	5	IDF
CLAUDE AGUTTES	26,0 M€	5	2,1 %	20,1 M€	7	IDF
TAJAN	24,7 M€	6	2,0 %	43,9 M€	4	IDF
MILLON ET ASSOCIÉS	23,1 M€	7	1,9 %	23,8 M€	6	IDF
CORNETTE DE SAINT-CYR MAISON DE VENTES	18,7 M€	8	1,5 %	17,3 M€	8	IDF
PIERRE BERGÉ ET ASSOCIÉS	16,7 M€	9	1,4 %	10,1 M€	16	IDF
BEAUSSANT - LEFEVRE	16,3 M€	10	1,3 %	11,2 M€	13	IDF
GROS & DELETTREZ	14,2 M€	11	1,2 %	16,9 M€	9	IDF
JEAN-PIERRE OSEMAT FONTAINEBLEAU	13,3 M€	12	1,1 %	12,9 M€	10	IDF
BONHAMS France	12,3 M€	13	1,0 %	8,8 M€	18	IDF
SOCIETE THIERRY DE MAIGRET	10,9 M€	14	0,9 %	11,3 M€	12	IDF
BOISGIRARD ET ASSOCIÉS	9,3 M€	15	0,8 %	8,6 M€	19	IDF
JEAN-JACQUES MATHIAS	9,0 M€	16	0,7 %	2,8 M€	73	IDF
MASSOL - Philippe LARTIGUE	8,7 M€	17	0,7 %	10,6 M€	15	IDF
FRAYSSE & ASSOCIÉS	8,5 M€	18	0,7 %	7,7 M€	21	IDF
BINOCHÉ RENAUD GIQUELLO	8,2 M€	19	0,7 %	6,4 M€	27	IDF
SVV D. GIAFFERI	8,2 M€	20	0,7 %	5,0 M€	38	IDF
Autres SVV	447,4 M€		36,7 %			
TOTAL	1 220,2 M€		100 %			

Le secteur « Véhicules d'occasion & matériel industriel »

Relance sur le secteur des véhicules d'occasion

■ +7,1 % de croissance en 2009

Le secteur « Véhicules d'occasion & matériel industriel » se distingue de celui « Art & objets de collection » par sa structure et son organisation. Il s'agit d'un marché davantage régionalisé, avec des sociétés de ventes qui traitent annuellement un volume plus important de transactions (4,9 millions d'euros en moyenne par société contre 3,2 millions d'euros pour le secteur « Art & objets de collection »), et dont les effectifs salariés sont sensiblement supérieurs. L'année 2009 se caractérise également pour ce secteur comme une année de croissance.

Évolution du montant adjugé des ventes volontaires du secteur en France

Montants des ventes aux enchères volontaires en France, hors frais



La croissance de +7,1 % du secteur « Véhicules d'occasion & matériel industriel » est avant tout le résultat de la hausse de +8,3 % des ventes de véhicules d'occasion, les résultats pour les ventes de matériel industriel étant en baisse.

■ Les ventes de véhicules d'occasion progressent de 8,3 % en 2009

La croissance de +8,3 % du marché des ventes aux enchères volontaires de véhicules d'occasion est la conséquence directe de la crise d'une part, et de la modernisation de l'activité des opérateurs d'autre part.

- La crise a eu des effets sur les sources d'approvisionnement : les opérateurs d'enchères représentent en période de crise un canal de déstockage pour les loueurs et les constructeurs. L'activité des SVV est donc fortement liée à l'état de santé du marché de l'automobile en général, et de celui de l'occasion en particulier. Ainsi, le marché français global des voitures d'occasion a reculé en 2009, la prime à la casse ayant stimulé les achats de véhicules neufs, les distributeurs de véhicules d'occasion

étant obligés de trouver de nouveaux débouchés pour leurs stocks. Pour les SVV, cet effet « déstockage » aura permis une augmentation des volumes de ventes en un an.

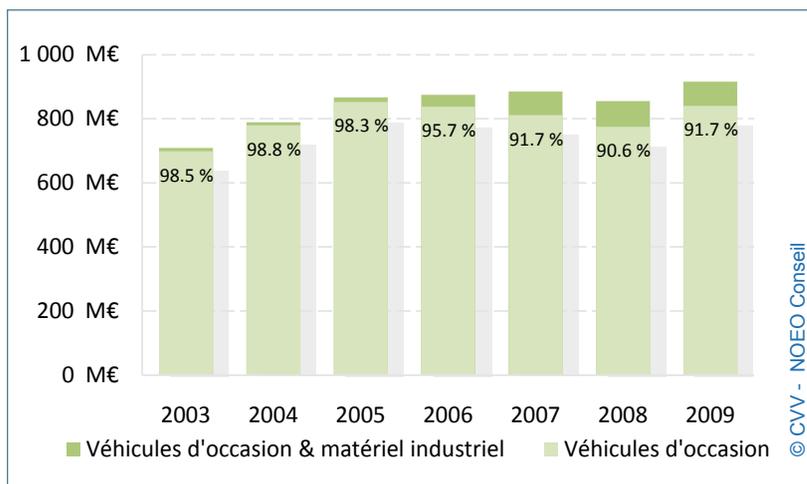
- La modernisation de leur activité : les SVV du secteur connaissent une forte concurrence et elles doivent composer avec la modernisation de certains de leurs fournisseurs. Les grands loueurs ont ainsi développé leurs propres structures pour écouler leurs véhicules. Les SVV sont poussées en permanence à innover et à optimiser leur système d'enchères afin que ce canal « enchères » reste concurrentiel et se développe. Pour cela, les opérateurs d'enchères ont amélioré leurs services de remarketing (logistique, préparation des véhicules, expertise, facturation), optimisé les centres de ventes aux enchères avec des dispersions par type de véhicules. À titre d'exemple, en 2009, le loueur « longue durée » Arval a revendu 30 % de ses 48 000 retours de location aux enchères. Il a noué un partenariat inédit avec la société Australe : la mise en place d'une vente mensuelle intégralement dédiée aux véhicules du loueur avec un assemblage de produits sélectionnés par les deux opérateurs, présentant un effort de transparence et de traçabilité. Grâce à ce partenariat, 85 % des lots ont trouvé preneurs.

De même, pour faciliter la communication et la distribution, les sites d'enchères de véhicules d'occasion se multiplient, et se regroupent parfois sous un même référencement. Ces sites d'enchères offrent des conditions proches des circuits habituels, tout en rassurant les acquéreurs par des garanties sur les véhicules et des bilans techniques très précis. Grâce à ce marketing efficace, l'adjudication moyenne d'un véhicule d'occasion dispersé aux enchères est passée de 5 615 à 5 637 euros entre 2008 et 2009.

Cependant, les ventes aux enchères ne couvrent que 149 000 transactions de véhicules d'occasion, soit 2,8 % du marché français de l'occasion en 2009. Le potentiel de développement du secteur est donc important mais il passe par la diversification de la clientèle, et notamment l'accès aux particuliers.

Évolution de la part du VO dans le secteur

Montants des ventes aux enchères volontaires en France, hors frais



■ Les ventes de matériel industriel en baisse de -6,2 %

Ce segment du marché des enchères est peut-être le moins connu du grand public, étant un marché essentiellement orienté vers les professionnels. On retrouve dans cette catégorie de matériel industriel, le matériel agricole et les équipements d'usine pour la construction, les transports, l'agriculture, le levage, l'exploitation des mines et carrières, l'exploitation forestière, l'industrie pétrolière et maritime et les autres industries.

Ce secteur est animé par quelques sociétés d'enchères spécialisées dont AVE enchères, Ouest Enchères Publiques. Mais depuis son arrivée en France, le leader mondial Ritchie Bros (3,5 milliards de dollars de produit de ventes en 2009), s'est rapidement octroyé la place de numéro un français des ventes aux enchères de matériel industriel, avec 47 % de parts de marché sur ce secteur en 2009. Soutenu par un réseau de plus de 270 000 clients enregistrés à travers le monde, la capacité de croissance de cet opérateur est importante.

Évolution 2005-2009 du montant adjudgé de matériel industriel

Montants des ventes aux enchères volontaires en France, hors frais



La forte croissance enregistrée par ce secteur entre 2005 et 2008 (+478 %) est liée à l'installation et au développement de Ritchie Bros en France. En 2008, la société a inauguré ses nouveaux locaux à Saint-Aubin-sur-Gaillon, à l'ouest de Paris, ce qui a été l'occasion d'une vente aux enchères de plusieurs millions d'euros. Le site de 20 hectares fait désormais partie des 38 sites de ventes aux enchères détenus dans le monde par Ritchie Bros et devrait devenir l'un des pôles de croissance du groupe. Le léger tassement constaté en 2009 ne devrait donc constituer qu'une pause dans le développement de l'entreprise.

Les ventes aux enchères progressent en province

■ Les SVV de province génèrent 73 % du montant adjudgé national

Le marché des ventes aux enchères de biens d'équipement est bien plus étendu que celui du secteur « Art & objets de collection ». Il est ainsi réparti de manière quasi homogène entre la plupart des régions. À l'inverse, ne pouvant proposer la logistique nécessaire à la tenue des ventes les plus importantes, Paris représente moins de 3 % du montant adjudgé national.

Évolution du poids de Paris sur le secteur « VO & matériel industriel » des ventes aux enchères
Pourcentage du montant d'adjudication des ventes aux enchères volontaires, hors frais

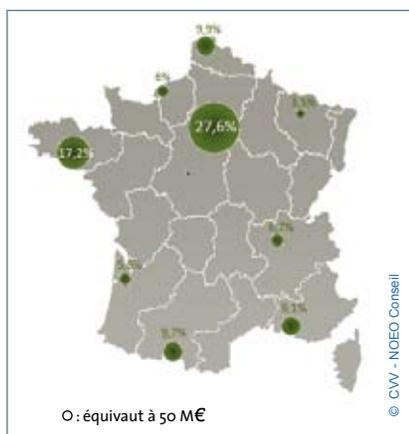
Véhicules d'occasion & matériel industriel	2005	2006	2007	2008	2009
Poids	2,7 %	3,2 %	2,9 %	1,6 %	2,8 %

© CW
NOEO Conseil

Si Paris ne peut être une place de marché importante, la région Île-de-France représente quand même 27,6 % du montant adjudgé national avec, pour l'essentiel, des ventes de véhicules d'occasion. Les ventes en Île-de-France sont organisées par 46 SVV qui se partagent ainsi les 252,7 millions d'euros de montant adjudgé annuel de la région, soit un montant annuel moyen par SVV de 5,5 millions d'euros.

Le MA « Véhicule d'occasion et matériel industriel » des régions de France

Proportion du montant d'adjudication des ventes aux enchères volontaires 2009, hors frais



La Bretagne est la seconde région de France, avec un montant adjudgé de 157,6 millions d'euros, mais pour seulement huit sociétés de ventes. Ainsi, le montant adjudgé annuel moyen est de 19,6 millions d'euros par SVV, soit plus du triple qu'en Île-de-France.

Cependant, c'est en région Nord-Pas-de-Calais que le montant moyen adjudgé par SVV est le plus élevé. En effet, avec simplement quatre SVV, cette région affiche un montant adjudgé annuel de 90,9 millions d'euros, soit 22,5 millions d'euros par société.

Tableau économique du secteur «VO & matériel industriel» par région
 Montant d'adjudication des ventes aux enchères volontaires, hors frais

Région	Rang	Montant d'adjudication (hors frais)	Sociétés
<i>Ile-de-France</i>	1	252,7 M€	46
<i>Bretagne</i>	2	157,6 M€	8
<i>Nord-Pas-de-Calais</i>	3	90,9 M€	4
<i>Midi-Pyrénées</i>	4	88,7 M€	5
<i>PACA</i>	5	83,6 M€	13
<i>Rhône-Alpes</i>	6	61,4 M€	17
<i>Haute-Normandie</i>	7	54,9 M€	8
<i>Aquitaine</i>	8	51,5 M€	12
<i>Lorraine</i>	9	32,2 M€	3
<i>Centre</i>	10	20,9 M€	10
<i>Pays-de-la-Loire</i>	11	5,4 M€	7
<i>Champagne-Ardenne</i>	12	4,4 M€	6
<i>Picardie</i>	13	4,1 M€	5
<i>Basse-Normandie</i>	14	2,4 M€	6
<i>Bourgogne</i>	15	1,6 M€	10
<i>Franche-Comté</i>	16	0,9 M€	4
<i>Languedoc-Roussillon</i>	17	0,9 M€	3
<i>Poitou-Charentes</i>	18	0,8 M€	7
<i>Auvergne</i>	19	0,8 M€	6
<i>Limousin</i>	20	0,1 M€	1
<i>Alsace</i>	21	0,1 M€	1
Total		916,1 M€	182

© CWV - NOEO Conseil



Tandem de Jacques Faizant, dessinateur du Figaro.
 SVV AVE, 17 mai 2009
 Adjudgé 550 € (hors frais)

■ Les acteurs clefs du secteur « Véhicules d'occasion & matériel industriel »

Classement 2009 des 20 premières sociétés de ventes du secteur en France

Classement par montant d'adjudication des ventes aux enchères volontaires, hors frais

Nom de la SVV	2009			2008		
	MA	Rang	Parts de marché	MA	Rang	RÉGION
GUIGNARD ET ASSOCIÉS	102,9 M€	1	11,2 %	87,8 M€	1	Bretagne
BCAuctions	85,8 M€	2	9,4 %	73,4 M€	2	Île-de-France
TOULOUSE ENCHÈRES AUTOMOBILES	67,1 M€	3	7,3 %	61,3 M€	3	Midi-Pyrénées
MERCIER AUTOMOBILES	55,5 M€	4	6,1 %	54,0 M€	5	Nord-Pas-de-Calais
BRETAGNE ENCHÈRES	54,0 M€	5	5,9 %	58,6 M€	4	Bretagne
AUSTRALE	52,7 M€	6	5,8 %	49,3 M€	6	Ile De France
PARCS ENCHÈRES	45,2 M€	7	4,9 %	47,0 M€	7	P.A.C.A
RITCHIE BROS. AUCTIONEERS France	35,6 M€	8	3,9 %	39,0 M€	8	Haute Normandie
NORD ENCHÈRES	34,9 M€	9	3,8 %	34,9 M€	9	Nord-Pas-de-Calais
ANAF AUTO AUCTION	34,3 M€	10	3,7 %	32,6 M€	10	Rhône Alpes
AQUITAINE ENCHÈRES AUTOMOBILES	34,0 M€	11	3,7 %	25,8 M€	12	Aquitaine
EST AUCTION	30,6 M€	12	3,3 %	30,6 M€	11	Lorraine
ENCHÈRES MAT	21,3 M€	13	2,3 %	13,8 M€	19	Midi-Pyrénées
ENCHÈRES AUTO FIVE AUCTION TOURS	20,3 M€	14	2,2 %	19,2 M€	15	Centre
A.C. ENCHÈRES	20,3 M€	15	2,2%	22,6 M€	13	Île-de-France
R.S.V.P.	19,4 M€	16	2,1 %	19,3 M€	14	Rhône-Alpes
SVV AUTO MAT & TRANSPORT	15,5 M€	17	1,7 %	12,9 M€	20	Aquitaine
AIX ENCHÈRES AUTOMOBILES	15,4 M€	18	1,7 %	14,0 M€	18	PACA
TABUTIN MÉDITERRANÉE ENCHÈRES	14,1 M€	19	1,5 %	11,2 M€	22	PACA
ENCHÈRES M.S.A.	12,9 M€	20	1,4 %	18,8 M€	16	Île-de-France
Autres SVV	144,4 M€		15,8 %			
TOTAL	916,1 M€		100 %			

© CVV - NOEO Conseil

Bien que de nombreuses SVV régionales généralistes aient l'occasion d'organiser quelques dispersions de véhicules d'occasion et de matériel industriel durant l'année, le marché est surtout conduit par quelques opérateurs clefs spécialisés dans ce domaine. Ainsi, sur les 186 sociétés ayant dispersé des biens d'équipement, les 20 premières SVV du classement par montant adjugé ont réalisé 84 % du produit national des ventes.

La première place du classement national des SVV du secteur « Véhicules d'occasion & matériel industriel » revient à une SVV bretonne, celle de François-Laurent Guignard : VPouest. Cette société a réalisé près de 102,9 millions d'euros d'adjudications en 2009, soit 11,2 % du marché national. Elle est organisée autour de trois centres de ventes en Bretagne (Nantes, Lorient, Le Mans).

La société Guignard est suivie de près par BCA. Leader européen des ventes aux enchères de véhicules d'occasion, BCA anime un réseau de 38 centres de ventes aux enchères dans 11 pays européens, dont deux en France (Paris et Lyon). La première région de France en matière de produit des ventes regroupe peu d'opérateurs clefs. Une seule société d'Île-de-France figure ainsi dans les cinq premières places du TOP 20 des SVV par montant adjudgé.

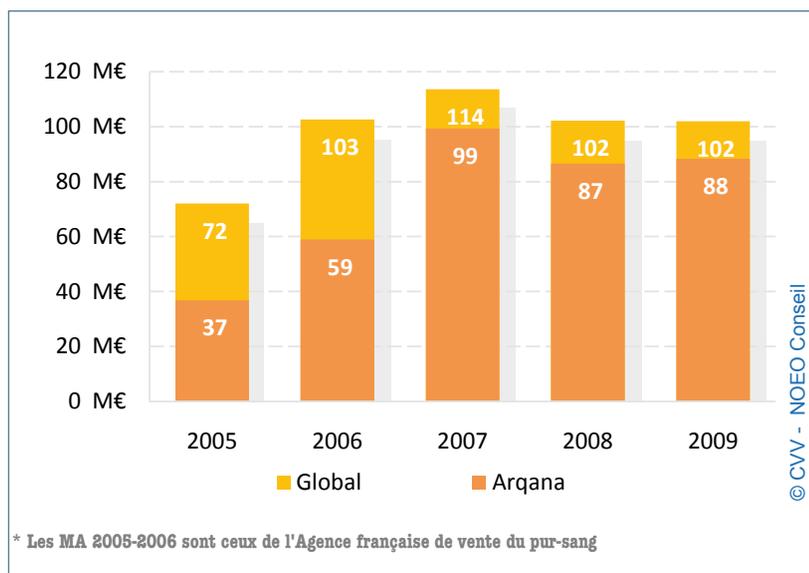
Le secteur « Chevaux »

Un marché stable grâce au succès des ventes d'Arqana

Le secteur des ventes aux enchères de chevaux est très différent des deux autres secteurs du marché. La première caractéristique est que les ventes sont saisonnières : les ventes de « foals » sont organisées entre les mois de novembre et décembre ; les ventes de « yearlings » entre les mois d'août et d'octobre ; et les ventes de « deux ans » entre les mois d'avril et de mai.

Part d'Arqana* dans l'évolution 2005-2009 du montant adjudgé de chevaux

Montants hors frais des ventes aux enchères volontaires en France



Ces ventes sont également très localisées, essentiellement à Deauville et Caen. Par leur caractère saisonnier et limité géographiquement, les ventes aux enchères publiques de chevaux de courses parviennent à réunir l'ensemble des acheteurs potentiels, français et étrangers, et permettent aux éleveurs d'écouler leur production au meilleur prix.

Un certain nombre de champions du monde de courses se sont vendus aux enchères à Deauville, ce qui a fait de cette ville renommée la meilleure vitrine du marché. Les ventes attirent une clientèle internationale. Cette fréquentation et la qualité des ventes de « *yearlings* » de Deauville ont permis d'atteindre des records d'adjudication en 2009, un « *yearling* » ayant été adjugé à Deauville, chez Arqana, à 900 000 euros, record européen.

Arqana, créée en 2006 par la reprise de l'activité de l'Agence française de vente du pur-sang, qui était responsable de l'organisation des ventes de *yearlings* à Deauville, s'impose comme la SVV française leader du secteur. Les ventes de *yearlings* organisées en 2009 ont représenté 51,4 millions d'euros, soit 27 % du marché européen. Au total, Arqana a réalisé 88 millions d'euros de montants adjugés en 2009, soit 86 % du total du secteur. Malgré un contexte économique difficile, les SVV de chevaux parviennent à maintenir leur niveau d'activité de 2008 et affichent une baisse réduite à -10,5 % par rapport à 2007, année record du marché.

Avec Lexington aux États-Unis, Newmarket au Royaume-Uni, Dublin en Irlande, Deauville est aujourd'hui l'une des quatre capitales mondiales des ventes de pur-sang.

La Basse-Normandie, fief des ventes de chevaux en France

Le MA « Chevaux » des régions de France

Proportion par région du MA des ventes aux enchères volontaires 2009, hors frais



Selon le Conseil des chevaux de Basse-Normandie, cette région est la première de France en termes de production d'élevage, d'emplois et de formation dans la filière équine. En chiffres, la filière équine en Basse-Normandie représente 72 000 chevaux tous types confondus (de selle, trotteur ou galopeur), 8 855 élevages, 10 389 naissances par an, 7 569 emplois et plus de 170 000 hectares valorisés. Au total, ce secteur compte simplement sept sociétés de ventes, ce qui porte le montant adjugé annuel moyen par société à 27 millions d'euros peu significatif compte tenu de ce petit nombre de SVV.



Vente de yearlings, Deauville, 11-17 août 2009 SVV Arqana.
 Top price de la Vente de yearlings d'août :
 900 000 € pour le fils de Storm Cat et Elbaaha,
 présenté par le Haras d'Etreham et adjudgé à John Ferguson.



Lot 61 SCOOP
 © Scoop Dyga

Tableau économique du secteur des ventes aux enchères de chevaux

Montants hors frais des ventes aux enchères publiques volontaires en France en 2009

Région	Montant d'adjudication (hors frais)	Sociétés*	MA moyen / société	Dépenses par habitant
Aquitaine	0,4 M€	1	0,4 M€	0,1 €
Basse-Normandie	101,6 M€	7	14,5 M€	69,3 €
Total	102,0 M€	8		

■ Perspectives internationales : les ventes aux enchères à travers le monde en 2009

Le marché français des enchères volontaires publiques se caractérise par la place importante du secteur « Art & objets de collection » qui représente plus de la moitié des adjudications annuelles. À l'échelle internationale, on constate au contraire que les ventes volontaires aux enchères publiques se concentrent surtout sur le secteur des biens d'équipements, « Véhicules d'occasion & matériel industriel ». À titre d'exemple en 2009, Manheim, le leader américain des ventes aux enchères de véhicules d'occasion a réalisé 53 milliards d'euros de produits des ventes, contre 2,5 milliards d'euros pour Christie's, première société mondiale de ventes aux enchères sur le secteur « Art & objets de collection ».

Ce chapitre du rapport d'activité 2009 ne montrera pas les différences structurelles des marchés des enchères à travers le monde. Une telle étude nécessiterait un important et minutieux travail de mesure de l'activité de dizaines de milliers de sociétés d'enchères actives à travers le monde, sur l'ensemble des secteurs concernés.

Il est destiné à étudier la place de la France sur la scène internationale sur deux secteurs spécifiques : « Art & objets de collections » et « Véhicules d'occasion ».

Rappel : le secteur « Arts & objets de collection » tel qu'il a été défini pour l'analyse économique des ventes volontaires aux enchères publiques, comprend les catégories suivantes : « Art & antiquités », « Joaillerie & orfèvrerie », « Autres objets de collection », « Vins & alcools », « Ventes courantes ».

Les ventes aux enchères « Art & objets de collection » à l'international

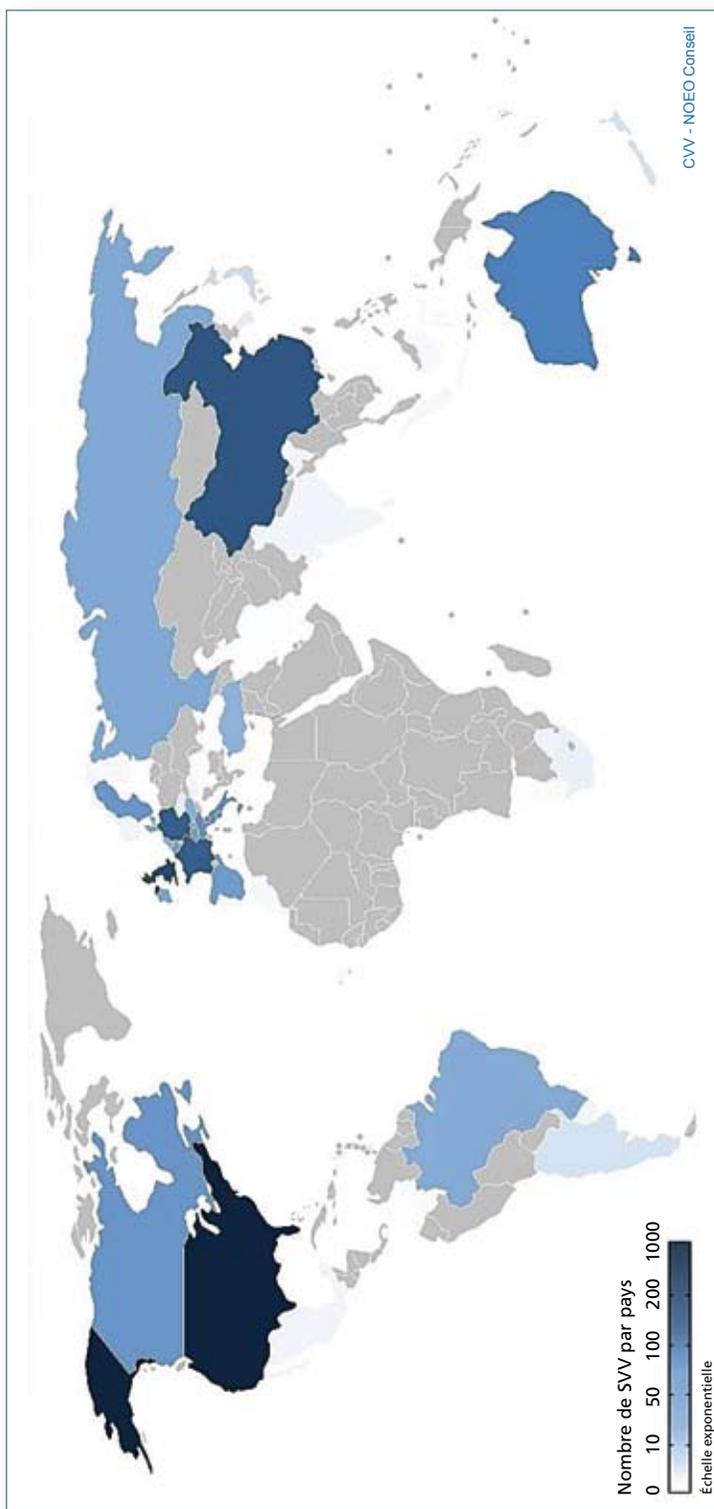
Physionomie générale du marché mondial

■ 3 200 sociétés de ventes aux enchères « Art & objets de collection » recensées

Dans le cadre de la préparation du bilan de l'activité économique, un important travail de recensement des sociétés d'enchères à travers le monde a été effectué permettant d'identifier pas moins de 11 000 sociétés. Les opérations de classement de ces sociétés décrites *supra* ont permis de constater que sur ces 11 000 sociétés de ventes, **3 209 avaient organisé au moins une vente en 2009 dans le secteur « Art & objets de collection »**, 2 050 de ces sociétés ayant édité un catalogue de vente « papier », les autres privilégiant une communication exclusivement

Le recensement mondial des sociétés de ventes aux enchères sur le secteur « Art & objets de collection »

Ventilation par pays des 3 200 sociétés de ventes aux enchères ayant effectué au moins une vacation dans le secteur « Art & objets de collection » en 2009



numérique, sur Internet. Sur ces 3 209 sociétés, **2 290** ont organisé des **vacations sur la catégorie « Art & antiquité »**, intégrant des œuvres d'art, du mobilier ancien ou XX^e siècle, divers objets d'art, et **754** ont organisé des **ventes aux enchères exclusivement d'objets de collection** (dont les véhicules de collection).

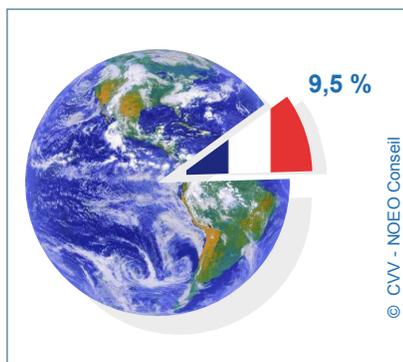
Cet important travail de recensement permet d'établir un premier panorama exhaustif de l'activité des enchères sur le secteur « Art & objets de collection » à travers le monde et d'en dresser une cartographie inédite. Dans les développements qui suivent, le produit des ventes s'entend du montant adjudgé auquel s'ajoutent les frais de vente acheteurs et taxes associées. Toutes les données sont présentées en euros. Compte tenu des taux de change, certaines évolutions constatées auraient pu être différentes si la monnaie de référence avait été le dollar ou la livre sterling.

On observe ainsi que **l'Europe est la première région du monde en termes de nombre de sociétés de ventes avec 1 618 sociétés recensées**, devant l'Amérique du Nord (983), l'Asie (439), l'Océanie (96), l'Amérique du Sud (45) et l'Afrique et le Moyen-Orient (28).

L'Europe, berceau historique du marché, connaît les sociétés d'enchères volontaires les plus anciennes, à l'image de Dorotheum, fondée à Vienne en 1707, de Sotheby's dont la première vente à Londres remonte à 1744 sous le marteau de Samuel Baker, de Christie's, fondée en 1766 par James Christie à Londres, ou bien encore de l'Hôtel des ventes de Drouot, inauguré à Paris en 1852.

Part de la France dans le monde en nombre de sociétés de vente

Sociétés de ventes aux enchères volontaires ayant effectuées au moins une vente aux enchères volontaire dans le secteur « Art & objets de collection en 2009 »



Si on affine l'analyse au niveau des pays, **les États-Unis** occupent la première place du classement avec 926 sociétés de ventes (29 % des sociétés recensées), devant le Royaume-Uni (519 sociétés soit 16 % du total). La Chine occupe la troisième place de ce recensement. Sur les 5 000 sociétés de **ventes aux enchères chinoises** identifiées et listées, seules 417 peuvent être considérées comme actives sur le secteur « Art & objets de collection ». **L'Allemagne** se situe en quatrième position, avec 317 sociétés actives. **La France se place tout juste**

derrière, à la cinquième place, avec 306 SVV ayant réalisé au moins une vente « Art & objets de collection » en 2009. La France représente aujourd'hui 9,5 % du nombre des sociétés de ventes du marché mondial.

Recensement des sociétés de ventes aux enchères internationales

Sociétés de ventes aux enchères volontaires ayant effectuées au moins une vente aux enchères volontaire dans le secteur « Art et objets de collection » en 2009

Continent	Pays	Nombre de sociétés
Europe	<i>France</i>	306
	<i>Royaume-Uni</i>	519
	<i>Allemagne</i>	317
	<i>Belgique</i>	40
	<i>Suisse</i>	43
	<i>Italie</i>	62
	<i>Espagne</i>	48
	<i>Scandinavie*</i>	101
	<i>Autre Europe</i>	182
Australie		88
Nouvelle-Zélande		8
États-Unis		926
Canada		57
Amérique du Sud		45
Asie	<i>Chine</i>	417
	<i>Japon</i>	10
	<i>Autre Asie</i>	12
Reste du monde		28
Total		3 209

© CVV - NOEO Conseil

* « Scandinavie » inclue le Danemark, la Norvège, la Suède et la Finlande.

À l'échelle internationale, le marché apparaît concentré autour de ces cinq pays qui regroupent 77,5 % des sociétés d'enchères du secteur « Art & objets de collection ». La répartition des 22,5 % sociétés restantes montre un marché atomisé. L'Australie, sixième du classement, n'affiche que 88 sociétés d'enchères et l'Italie, simplement 62 sociétés actives. Quant à la Russie, qui compte dans ses rangs les plus importants collectionneurs d'art, elle ne présente encore à ce jour que 30 sociétés de ventes nationales.

Le recensement des sociétés de ventes qui a été présenté est totalement nouveau. Il permet de dresser une cartographie mondiale de la structure du marché. Par ailleurs, une analyse plus détaillée par régions et pays associant au recensement des acteurs des données relatives aux montants adjugés, est présentée *infra*.

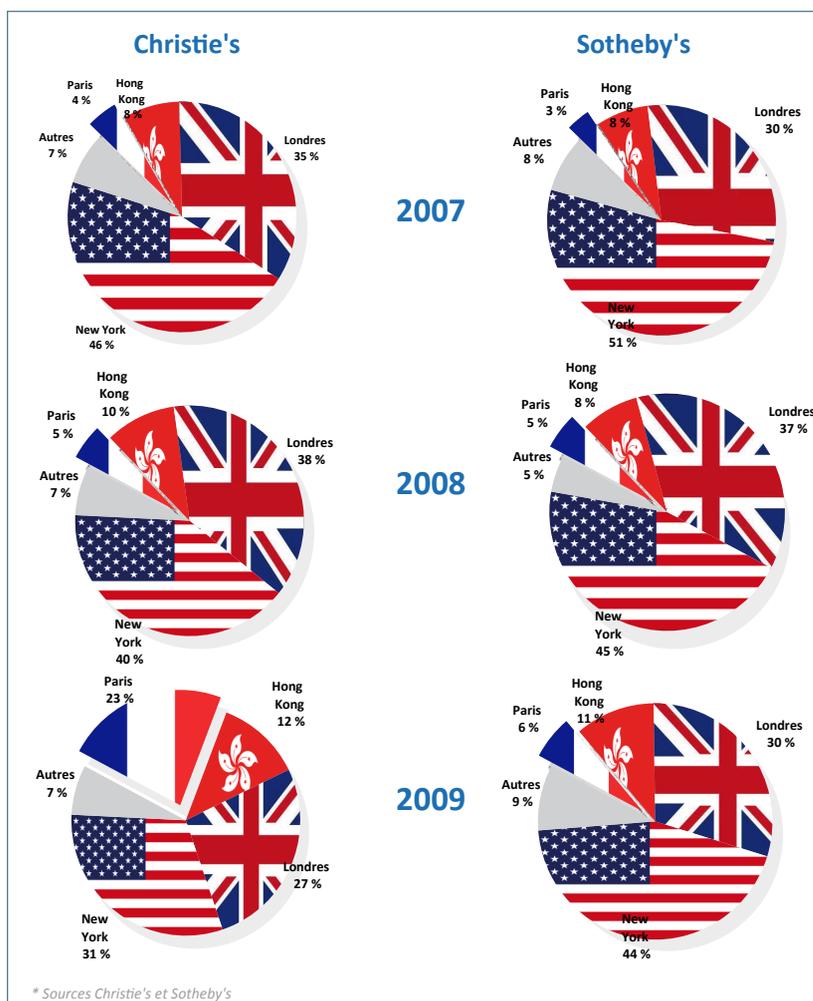
■ Le classement mondial des 20 premières sociétés de ventes aux enchères sur le secteur « Art & objets de collection »

Le classement international des 20 premières sociétés de ventes aux enchères par produits de ventes permet d'associer à la cartographie des sociétés, des montants adjugés réalisés par les principaux acteurs de ce marché.

Au total, le produit des ventes aux enchères réalisées par ces 20 sociétés a représenté 6,3 milliards d'euros en 2009.

Avec un produit de ventes de 2 111 millions d'euros en 2009, et malgré une baisse de -33 % par rapport à 2008, Christie's est la première société mondiale de ventes aux enchères sur le secteur « Art & objets de collection » devant Sotheby's

Répartition par pays de vente des MA Christie's et Sotheby's en 2007, 2008 et 2009



(1 627 millions d'euros). En 2009, Christie's a organisé 375 vacations, contre 479 en 2008 et 572 en 2007, ce qui représente un produit de ventes moyen par vacation de 5,7 millions d'euros. Sotheby's, avec 250 ventes organisées en 2009, affiche un produit de ventes moyen de 6,5 millions d'euros.

Ces deux sociétés sont implantées un peu partout à travers le monde, mais c'est à New York et à Londres qu'elles réalisent l'essentiel de leur chiffre d'affaires annuel. Toutes les deux ont une **activité concentrée à plus de 90 % sur les ventes d'art et antiquités**, les ventes d'objets de collection, ou de vins restant secondaires.

Dans ce classement des 20 premières maisons de ventes, Christie's et Sotheby's représentent à elles deux 59 % du produit des ventes réalisées. Cette analyse étendue, les deux opérateurs représentent moins de 50 % du volume des ventes des 100 premières sociétés de ventes du secteur « Art & objets de collections ».

Classement des 20 premières sociétés de ventes aux enchères volontaires internationales en 2009

Secteur « Art et objets de collection », classement par montant d'adjudication, avec frais

Rang	Société	Chiffre d'affaires total 2009*	siège social	
1	Christie's	2 111 M€	Royaume-Uni	Londres
2	Sotheby's	1 627 M€	USA	New York
3	Heritage Auction Galleries **	496 M€	USA	Dallas
4	Bonhams	286 M€	Royaume-Uni	Londres
5	China Guardian	285 M€	Chine	Pékin
6	Beijing Poly	256 M€	Chine	Pékin
7	Beijing Hanhai	155 M€	Chine	Pékin
8	RM Auctions **	142 M€	Canada	Blenheim
9	Beijing Council International	117 M€	Chine	Pékin
10	Dorotheum	113 M€	Autriche	Vienne
11	China Trade Shengjia	105 M€	Chine	Pékin
12	Xileng Auctions	97 M€	Chine	
13	Beijing CNS	92 M€	Chine	Pékin
14	Mecum Auction **	74 M€	USA	Marengo
15	Artcurial-Briest-Poulain-F.Tajan	70 M€	France	Paris
16	Gooding & Company **	65 M€	USA	Santa Monica
17	Phillips de Pury & Company, NY	61 M€	USA	New York
18	Changfeng Auctions	56 M€	Chine	Pékin
19	Beijing Cheng Xuan Auction Co.	55 M€	Chine	Pékin
20	Antiquorum **	46 M€	Suisse	Genève

© CW - NOEO Conseil

* Ne sont pris en compte que les montants adjugés auxquels sont ajoutés les frais de vente acheteurs et taxes associées. Sont exclus les produits des *afters sales* et les ventes de gré à gré.

** CA déclaratif

Signalons que l'une et l'autre ont une importante activité de vente de gré à gré (non incluse dans nos chiffres) et ont pris le contrôle dans les années récentes de sociétés de marchands d'art.

Avec 496 millions d'euros de produits de ventes, la troisième société du classement, **Heritage Auction**, à Dallas aux États-Unis, n'est pas une concurrente directe de Sotheby's et Christie's, son activité étant spécialisée sur les ventes aux enchères d'objets de collection (les « *collectibles* » en anglais). Les ventes de tableaux ou de mobilier demeurent marginales. Ces ventes de timbres, pièces de monnaies, instruments de musique, livres, bijoux, affiches et bandes dessinées sont essentiellement organisées sur Internet même si certaines vacations plus prestigieuses font l'objet de ventes cataloguées. Fondée en 1976 par Steve Ivy et Jim Halperin, Heritage Auction compte déjà plus de 500 000 collectionneurs inscrits sur son site ha.com.

La société britannique **Bonhams** occupe la quatrième place du classement avec 286 millions d'euros de produits des ventes en 2009 contre 338 en 2008. Société établie à Londres en 1793, Bonhams obtient d'importants résultats lors de ventes de véhicules anciens (voitures ou avions de collection). En 2009, elle s'affiche par ailleurs comme la première société de ventes anglaise pour certaines catégories d'objets tels que « arts anciens et antiquités », « céramique », « montres », « arts décoratifs antérieurs à 1945 ».

Cinquième société du classement, **China Guardian** est la première maison de ventes du marché asiatique. Implantée à Pékin, cette société a déclaré en 2009 22 000 lots adjugés (essentiellement des œuvres de peinture chinoise, de la calligraphie, de la porcelaine, des objets d'art, de la sculpture, des livres rares anciens, des timbres et des pièces de monnaie) pour un montant total d'adjudications de 285 millions d'euros, un record depuis sa création en 1993 (données communiquées par Artron et corroborées par celles extraites du site Internet de la société).

Au total, à partir des chiffres qu'elles ont déclarés, **neuf sociétés de ventes chinoises** parviennent à entrer dans le classement des vingt premières sociétés mondiales, soit plus que toutes les sociétés anglo-saxonnes réunies. Cette évolution majeure traduit la rapide montée en puissance des sociétés de ventes asiatiques. En pleine crise du marché, au cours de l'année 2009, les quatre premières maisons de ventes chinoises ont vu leurs produits de ventes augmenter de +88 %.

Face à cette montée en puissance des maisons de ventes chinoises, les sociétés françaises ont des difficultés à se maintenir dans le haut du classement. **Artcurial-Briest-Poulain-F. Tajan**, la première société nationale, occupe ainsi la quinzième place du classement. Elle est désormais la seule société « d'origine » française présente dans cette sélection des plus importantes sociétés de ventes aux enchères mondiales ; Piasa, la seconde société nationale, avec 32,6 millions d'euros de produits de ventes, étant à la vingt-quatrième place mondiale.

■ Les grandes tendances du marché mondial

La seule observation des 10 premières sociétés de ventes mondiales du secteur « Art & objets de collection » permet de constater une baisse moyenne de -27 % entre 2008 et 2009 du produit des ventes, qui atteint 5,6 milliards d'euros. Néanmoins, cette tendance n'est pas généralisable, de fortes **divergences** étant constatées entre les pays et les catégories d'objets.

En **Amérique du Nord et en Europe**, l'observation des données des sociétés de ventes dont l'activité a pu être suivie et mesurée, suggère une baisse importante du produit des ventes sur la catégorie « Art & antiquités » et une bonne tenue, voire une hausse sensible, sur la catégorie des objets de collection.

En Asie, la Chine a déjà retrouvé la croissance, avec un niveau de ventes pratiquement similaire à celui de 2007.

La disparité est encore davantage marquée entre les sociétés de ventes. Depuis 2008, Christie's et Sotheby's ont vu leur produit des ventes revenir pratiquement au niveau de 2004, effaçant en trois saisons de ventes quatre années de croissance exceptionnelle. Avec -47 % de produit des ventes sur l'année 2009, Sotheby's a connu la plus importante baisse des dix premières sociétés du classement. En parallèle, **Poly Auction et Council International ont vu leur produit des ventes doubler sur la même période.**

Évolution 2008-2009 des 10 premières sociétés de ventes aux enchères volontaires internationales
Secteur « Art et objets de collection », classement par montant d'adjudication, avec frais

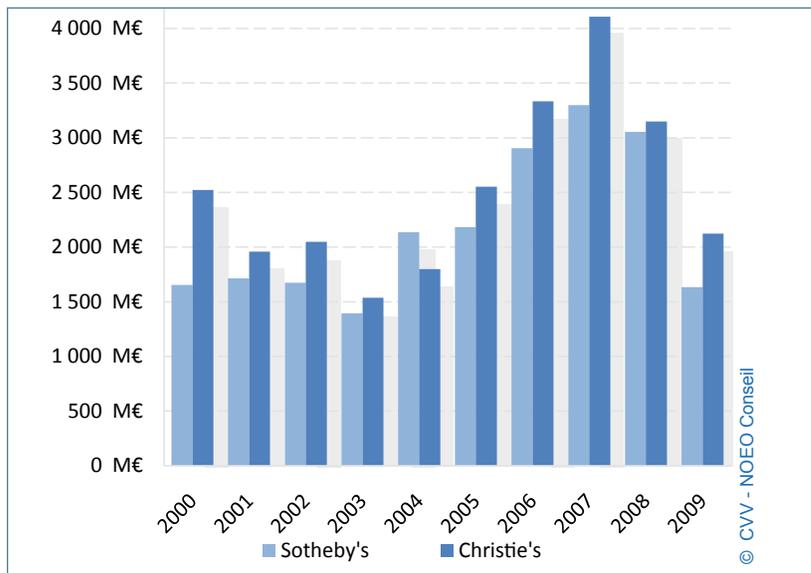
Rang 2009	Société	Chiffre d'affaires 2008 *	Chiffre d'affaires 2009 *	siège social
1	Christie's	3 148 M€	2 111 M€	Royaume-Uni
2	Sotheby's	3 053 M€	1 627 M€	USA
3	Heritage Auction Galleries **	480 M€	496 M€	USA
4	Bonhams	338 M€	286 M€	Royaume-Uni
5	China Guardian	175 M€	285 M€	Chine
6	Beijing Poly	129 M€	256 M€	Chine
7	Beijing Hanhai	73 M€	155 M€	Chine
8	RM Auctions **	170 M€	142 M€	Canada
9	Beijing Council International	55 M€	117 M€	Chine
10	Dorotheum	108 M€	113 M€	Autriche

© CVV - NOEO Conseil

* Ne sont pris en compte que les montants adjugés auxquels sont ajoutés les frais de vente acheteurs et taxes associées. Sont exclus les produits des *afters sales* et les ventes de gré à gré.

** Produit de ventes déclaratif

Évolution 2000-2009 des MA annuels réalisés par Christie's et par Sotheby's
Montants des ventes aux enchères volontaires, avec frais

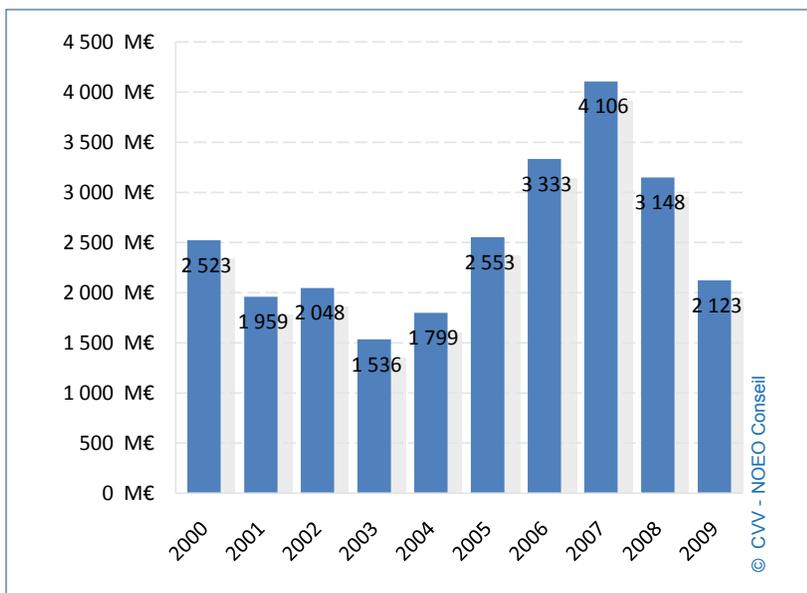


*Théodore Géricault (1791-1824),
Portrait d'Alfred et d'Elisabeth de Dreux, vers 1818
Grand Palais, Christie's, 24 février 2009
Record mondial
pour une œuvre de l'artiste aux enchères
8 000 000 € (hors frais)*

© Christie's

Évolution 2000-2009 des MA annuels réalisés par Christie's

Montants des ventes aux enchères volontaires, avec frais



Évolution 2000-2009 des MA annuels réalisés par Sotheby's

Montants des ventes aux enchères volontaires, avec frais



Les tendances mondiales sur le marché des Beaux-Arts (Fine Art)

Quelles sont les tendances sur le segment du *Fine Art* (ventes de peintures, sculptures, dessins, estampes et photographies répertoriées) ?

Montants adjugés dans le secteur du *Fine Art** des sociétés suivies par la société Artprice.com

		2008		2009		2009/2008
		MA	ventes enregistrées	MA	ventes enregistrées	variation de MA
Europe	France	355 M€	1530	489 M€	1437	37,70 %
	UK	1 988 M€	550	729 M€	648	-63,30 %
	Allemagne	142 M€	405	111 M€	423	-21,50 %
	Italie	160 M€	328	112 M€	351	-30,20 %
	Espagne	22 M€	120	11 M€	102	-51,50 %
	Scandinavie	63 M€	78	43 M€	79	-30,70 %
	Autre Europe	286 M€	519	185 M€	546	-35,30 %
Australie		19 M€	31	24 M€	38	27,80 %
Nouvelle-Zélande		6 M€	29	3 M€	18	-55,40 %
USA		2 056 M€	510	939 M€	489	-54,30 %
Canada		31 M€	36	30 M€	32	-2,90 %
Amérique du Sud		7 M€	59	6 M€	80	-6,30 %
Asie	Chine	446 M€	145	574 M€	152	28,70 %
	Japon	43 M€	63	33 M€	52	-22,90 %
	Autre Asie	102 M€	46	53 M€	46	-48,30 %

© Artprice

* Ne sont enregistrées que les ventes de peinture, sculpture, dessin, estampes et photographie

Sur la base du panel de sociétés suivies par Artprice, on observe que la France, grâce à la vente de la collection Yves Saint Laurent et Pierre Bergé, a gagné des parts de marché face à Londres et New York dans le secteur du *Fine Art*. Avec la Chine, la France est l'un des rares pays à afficher une croissance sur le secteur.

Les chiffres présentés par Artprice montrent des différences marquées entre les pays, certains affichant des baisses de plus de 50 % sur douze mois.

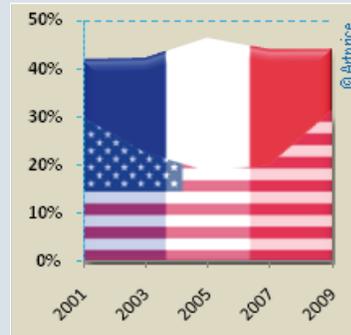
Si l'on constate en 2009 une hausse du **produit des ventes** d'art aux enchères françaises, tous les indicateurs ne sont pas cependant aussi positifs.

Sur ce marché des Beaux-Arts, **le prix** moyen des œuvres adjugées en France a baissé en 2009 de -8,5 % ; cette baisse s'ajoute à celle de -17,1 % enregistrée en 2008. Une même baisse des prix est d'ailleurs observée aux États-Unis.

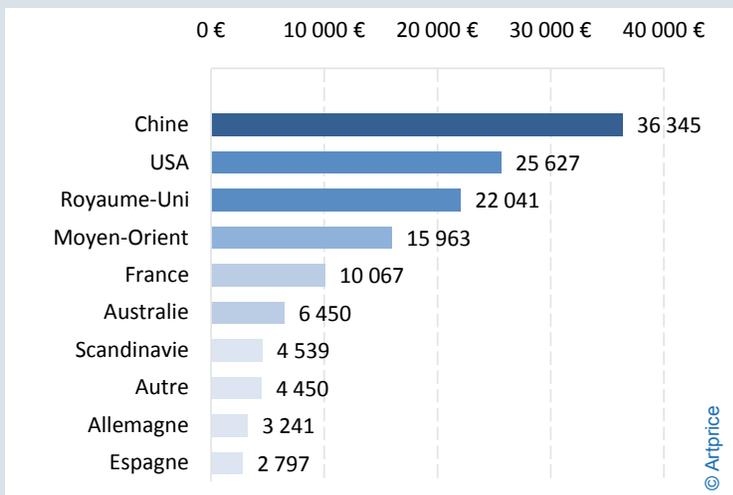
Évolution des prix : comparaison internationale des indices du marché de l'art – Base 100 au 1^{er} janvier 2000 ; montants hors frais



Taux d'inventus : comparaison France / USA des taux d'œuvres d'art inventuées aux enchères



Prix moyen par pays (moyenne des œuvres d'art adjudgées en ventes publiques, sans frais, en euros)



Ce prix de vente moyen des œuvres d'art enregistré par Artprice s'élève ainsi à 10 000 euros en France en 2009. Malgré une augmentation de plus de 30 % grâce à l'effet de la vente de la collection Yves Saint Laurent et Pierre Bergé, il demeure nettement inférieur à celui enregistré sur les autres grandes places de marché mondial (États-Unis, Royaume-Uni et Chine).

Autre indicateur du manque de dynamisme de la demande d'œuvres d'art en France : **le taux d'inventus**. En 2009, 44 % des œuvres présentées dans les salles des ventes nationales n'ont pas trouvé preneur. Un taux particulièrement élevé, en comparaison de celui enregistré à New York (31 % en 2009, en hausse de deux points).

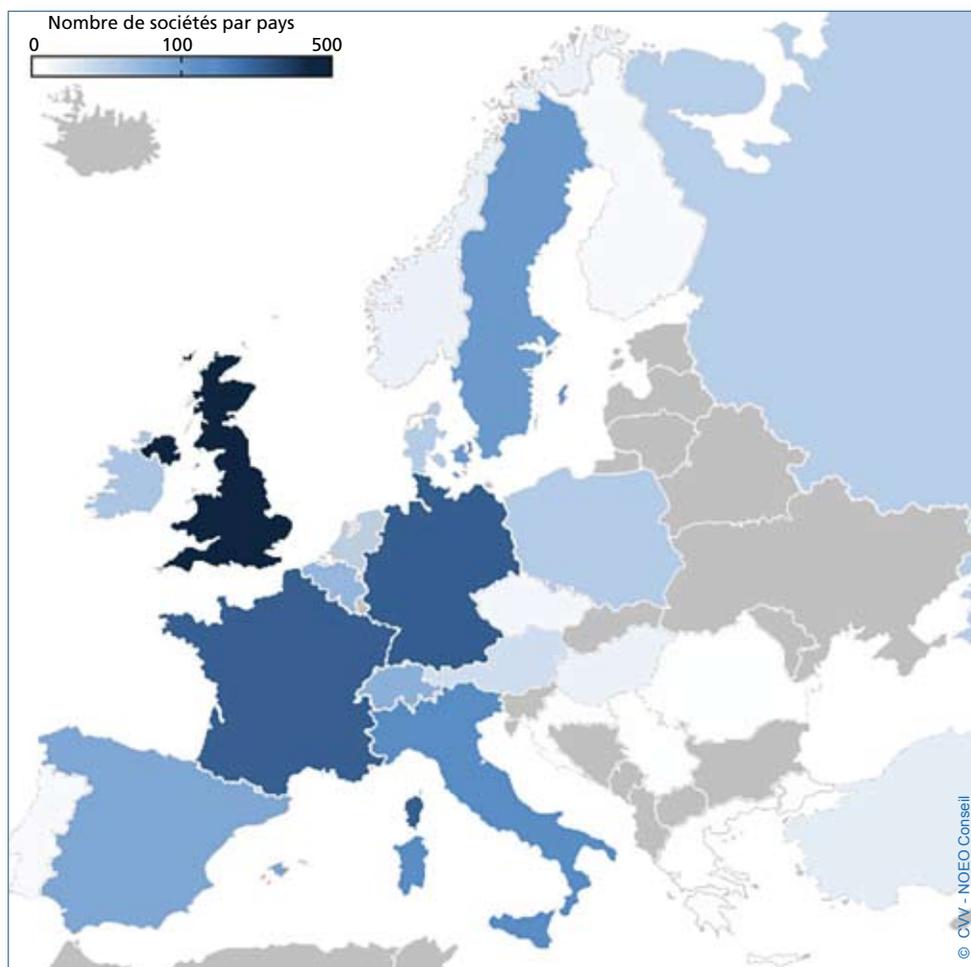
Analyse géographique détaillée du marché mondial

La réalisation d'une liste exhaustive des sociétés de ventes aux enchères à travers le monde permet une analyse plus précise des trois grandes zones géographiques les plus actives du marché : l'Europe, berceau historique du marché des enchères, l'Amérique du Nord, cœur du marché depuis le milieu du XX^e siècle, et l'Asie, nouveau poumon financier et relais de croissance depuis quatre/cinq ans. Ce recensement ne donne qu'une vision partielle du marché s'il n'est pas croisé avec des données relatives aux montants adjudés.

■ L'Europe

L'Europe des ventes aux enchères publiques volontaires (répartition par nombre de sociétés)

Répartition par pays du nombre de sociétés ayant effectué au moins une vente aux enchères publiques « Art & objets de collection »



En Europe, la plupart des pays connaissent des ventes aux enchères. Si pour certains pays de l'Est, ce marché en est encore à ses débuts, d'autres pays, comme l'Angleterre, la France, l'Allemagne et l'Autriche, sont à l'origine même du développement des enchères, entre la fin du XVIII^e siècle et le milieu du XIX^e siècle.

Le Royaume-Uni a vu naître Sotheby's, Christie's et Bonhams. Avec plus de deux siècles d'histoire, les enchères y sont une tradition nationale ; 1 280 maisons de ventes ont été recensées outre-manche. Sur cet ensemble, 516 sociétés ont réalisé au moins une vente d'Art & objets de collection en 2009.

En Grande-Bretagne, le marché des enchères paraît moins concentré qu'il ne l'est en France. **Londres, la capitale européenne en termes de produit de ventes, accueille 40 sociétés de ventes aux enchères sur le secteur.** Le marché britannique est encore plus dispersé qu'en France, avec un nombre important de petites sociétés d'enchères réparties dans tout le pays. Les régions les plus actives sont le Yorkshire et le Sussex. Plus d'un tiers de ces sociétés n'ont pas de site Internet propre et la plupart ne sont pas spécialisées. Pour la grande majorité, ce sont des sociétés de ventes généralistes avec une activité qui est essentiellement locale de sorte qu'il demeure difficile d'apprécier leur produit des ventes ; moins de 15 % de ces sociétés communiquent leurs résultats de ventes. Sur les 75 sociétés britanniques dont le produit des ventes a été mesuré, **seules trois maisons de ventes** (hors Christie's, Sotheby's et Bonhams) **présentent un produit des ventes supérieur à 10 millions d'euros** en 2009 : Andrew Grant, Spink and Son, l'un des principaux acteurs mondiaux du secteur de la philatélie, et MacDougall's. Les trois-quarts des sociétés affichent un produit des ventes inférieur à 1 million d'euros, nombre d'entre elles se situant même en dessous des 100 000 euros.

Cette forte disparité dans la structure du marché britannique tient sans doute à l'absence d'un monopole légal de l'exercice des ventes volontaires aux enchères publiques. La libre concurrence et le caractère commercial de l'activité des ventes aux enchères publiques des *auctioneers* leur permettent de s'établir librement et de se livrer à une concurrence intense.

Avec 317 maisons de ventes actives en 2009 sur le secteur « Art & objets de collection », **l'Allemagne est le second pays européen en nombre de sociétés de ventes** (le troisième en volume d'adjudication). Leur activité apparaît équitablement répartie entre les 16 Länder, aucune « capitale » allemande des ventes aux enchères ne se distinguant. Les plus importantes sociétés sont aussi bien implantées à Düsseldorf, Cologne, Berlin, Stuttgart, Hambourg et Munich. Neuf sociétés de ventes ont réalisé en 2009 un produit des ventes supérieur à 10 millions d'euros, deux d'entre elles figurant dans le classement des 10 premières sociétés de ventes européennes.

En dehors de l'Allemagne, la zone alémanique compte quelques fleurons du marché dont Dorotheum en Autriche (113 millions d'euros en 2009), Antiquorum

et Koller en Suisse. Fondée en 1707, la très ancienne société d'enchères Dorotheum est la quatrième société européenne.

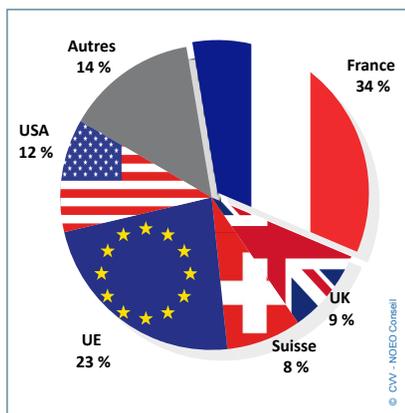
La France occupe la troisième place européenne en nombre de sociétés de ventes mais se place en seconde position pour ce qui est du montant des adjudications. Comme cela a été présenté *supra*, dans la première partie de cette étude, 14 sociétés françaises ont réalisé en 2009 un produit des ventes supérieur à 10 millions d'euros. Cependant, si l'on excepte Christie's et Sotheby's France, Artcurial-Briest-Poulain-F. Tajan est la seule société de vente française présente dans le classement des dix premières sociétés de ventes aux enchères européennes.

L'internationalisation du marché français par l'attraction des grands collectionneurs étrangers s'est accrue avec la présence des maisons de ventes internationales depuis la réforme de 2000. En s'installant à Paris, elles ont ouvert leurs portefeuilles de clients internationaux au marché parisien et à une offre de marchandises très haut de gamme. Si le prix moyen des lots dispersés à Drouot est d'environ 500 euros, chez Sotheby's ou Christie's, ce montant moyen est supérieur voire largement supérieur à 10 000 euros.

On observe également que la grande majorité des acheteurs Christie's et Sotheby's France sont étrangers. Chez Sotheby's France, tout juste un tiers des acquéreurs est français, 40 % proviennent d'Europe (au sens géographique), et 12 % des États-Unis. Concernant Christie's, la tendance est encore plus marquée en 2009 compte tenu de l'impact de la vente de la collection Yves Saint Laurent et Pierre Bergé : 42 % des acheteurs étaient d'origine américaine, la demande nationale ne représentant que 22 % des montants adjugés, y compris les acquisitions réalisées par les institutions nationales (plusieurs œuvres ont été préemptées par l'État pour les musées français durant cette vente, dont *Les lilas*, d'Édouard Vuillard, pour le musée d'Orsay et *Il Ritornante*, de Giorgio de Chirico pour le centre Georges-Pompidou).

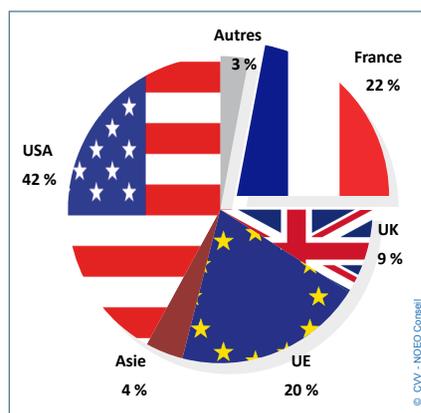
Sotheby's : origines des acheteurs

Ventilation du montant adjugé 2009 par nationalité des acheteurs



Christie's : origines des acheteurs

C.A. 2009 ventilé par nationalité des acheteurs



L'Italie, l'Espagne et la Belgique présentent des marchés de tailles similaires en nombre de maisons de ventes : entre 40 et 60 sociétés de ventes aux enchères d'art et objets de collection. Les lots présentés en Italie sont cependant nettement plus haut de gamme. Trois maisons de ventes italiennes (Farsetti, Meeting Art, Finarte Semenzato) présentent des produits de ventes supérieurs à 20 millions d'euros contre une en Espagne (Duran) et aucune en Belgique. Néanmoins, ces montants demeurent insuffisants pour figurer dans le classement européen. Il en est de même pour les deux plus importantes sociétés scandinaves, Grev Wedels Plass Auksjoner (Norvège), Bruun Rasmussen (Danemark) qui ont obtenu respectivement 20,3 et 25,2 millions d'euros de produit de ventes en 2009.

Classement des 10 premières sociétés de ventes aux enchères volontaires en Europe en 2009
Secteur « Art et objets de collection », classement par montant d'adjudication, avec frais

Rang	Société	Chiffre d'affaires total en 2009*
1	Christie's Europe	1 195 M€
2	Sotheby's Europe	694 M€
3	Bonhams Europe	180 M€
4	Dorotheum Vienne	113 M€
5	Artcurial-Briest-Poulain-F.Tajan	70 M€
6	Antiquorum	46 M€
7	Koller Auctions	41 M€
8	Hargesheimer & Günther Düsseldorf	40 M€
9	Lempertz	37 M€
10	Peter Rapp AG	34 M€

© CVV - NOEO Conseil

* Ne sont pris en compte que les montants adjugés auxquels sont ajoutés les frais de vente acheteurs et taxes associées. Sont exclus les produits des afters sales et les ventes de gré à gré.

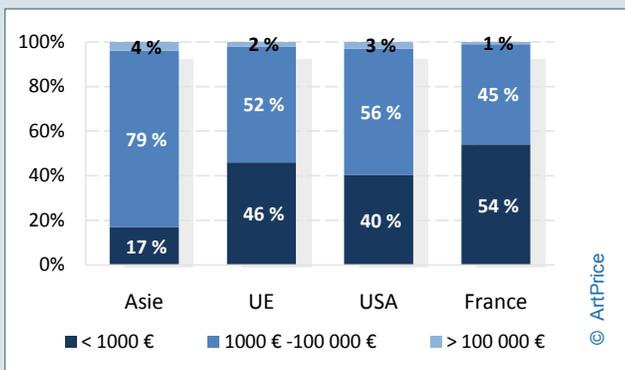
Les 10 villes européennes comportant le plus grand nombre de sociétés de ventes

Rang	Ville	Nombre de Sociétés
1	Paris	72
2	Londres	40
3	Berlin	29
4	Munich	29
5	Moscou	23
6	Hambourg	18
7	Madrid	18
8	Barcelone	16
9	Bruxelles	15
10	Cologne	14

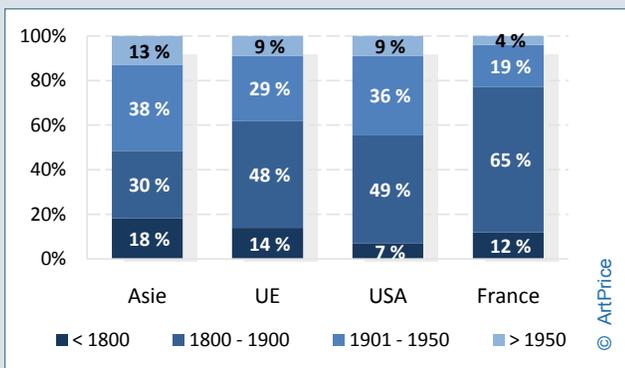
© CVV - NOEO Conseil

Les spécificités du marché français des enchères

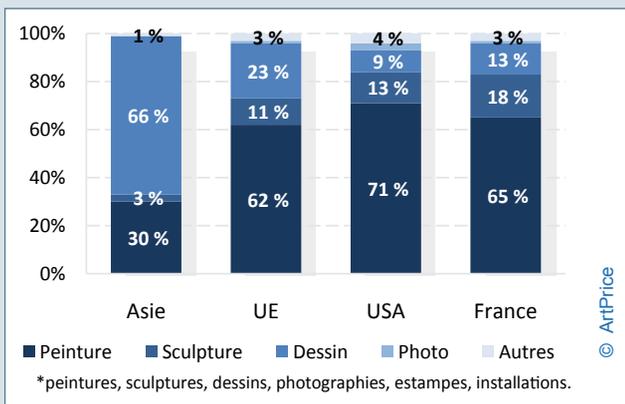
Ventilation du nombre de transactions aux enchères de Fine Art* 2009 par niveau d'adjudication (montants hors frais)



Ventilation du produit des ventes aux enchères de Fine Art* 2009 par la date de naissance des artistes



Ventilation du produit des ventes aux enchères de Fine Art* 2009 selon la technique artistique



Sur le secteur spécifique du marché du *Fine Art*, l'offre des sociétés de ventes françaises paraît singulière. Souvent qualifiée de « grenier du marché de l'art mondial », la France apparaît comme la place de ventes d'œuvres plutôt anciennes dans des gammes de prix peu élevées.

Selon les données Artprice, le marché français se distingue des autres pays par des transactions de gamme moyenne, voir basse (54 % des lots adjugés à moins de 1 000 euros), d'artistes du XIX^e et modernes (65 % du produit des ventes de *Fine Art* réalisées en France concernent des œuvres d'artistes nés entre 1800 et 1900), avec un marché de l'art contemporain plutôt atone. Face aux catalogues de *Fine Art* anglo-saxons, la proportion d'œuvres d'art proposées à plus de 100 000 euros est trois fois plus faible en France qu'aux États-Unis (1,1 % d'œuvres adjugées à plus de 100 000 euros en France contre 3,4 % aux USA).



*Louis Lagrenée (1724-1805),
L'Amitié consolant la Vieillesse de la perte
de la beauté et du départ des plaisirs.*

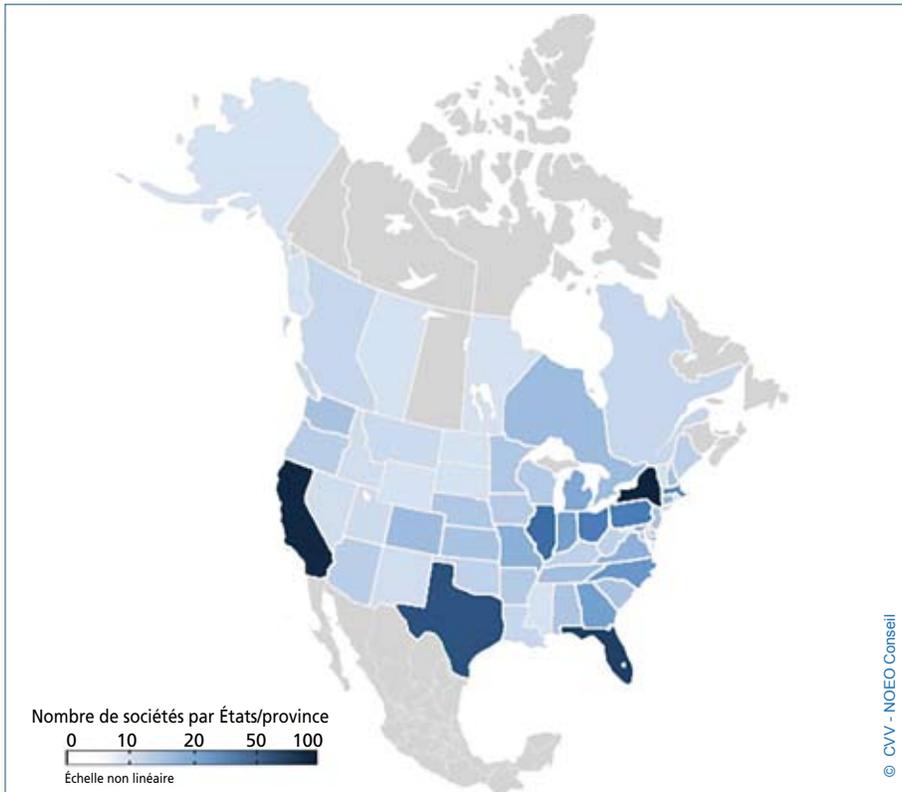
Toile, 74 x 103 cm.

Bayeux, lundi 13 avril 2009.

Bayeux Enchères SVV. Cabinet Turquin.

301 600 € (hors frais)

■ L'Amérique du Nord



Les États-Unis regroupent 926 maisons de ventes actives sur le secteur « Art & objets de collection » réparties sur l'ensemble des cinquante États. Les plus importantes sociétés en termes de produit de ventes sont situées à New York, au Texas et en Californie. La très grande majorité de ces sociétés sont apparues après les années 1960.

Au Canada, 57 sociétés de ventes aux enchères sont référencées dans le secteur « Art & objets de collection », la grande majorité étant implanté en Ontario.

Devant l'absence de véritable marché d'œuvres d'art anciennes et d'antiquités, l'offre est davantage orientée vers les collections de timbres, de pièces de monnaie, ou de voitures. Aussi, hormis Christie's, Sotheby's, Bonhams, Skinner et Heffel, les autres maisons de ventes du classement américain sont spécialisées dans la **dispersion d'objets de collection**, dont les adjudications dépassent régulièrement le million de dollars pour un timbre, une planche de BD ou une ancienne voiture de course. Le domaine des véhicules anciens, dans lequel sont spécialisés RM Auctions, Mecum et Gooding & Company, est d'ailleurs celui pour

lequel les ventes obtiennent les meilleurs résultats. Le spécialiste des enchères de philatélie, Siegel, occupe la neuvième place du classement américain.

Signalons le cas très particulier de Philips de Pury, vieille société britannique, un temps rachetée par Bernard Arnault et désormais contrôlée par des capitaux russes, qui sous la houlette de Simon de Pury s'est spécialisée surtout à New York dans l'art contemporain.

Toutes ces sociétés de ventes opèrent désormais par Internet, la plupart joignant des *live auctions* à une activité de ventes en ligne.

Classement des 10 premières sociétés de ventes aux enchères volontaires d'Amérique du Nord en 2009

Secteur « Art et objets de collection », classement par montant d'adjudication, avec frais

Rang	Société	Chiffre d'affaires total*	Pays
1	Sotheby's New York	722 M€	USA
2	Christie's New York	664 M€	USA
3	Heritage Auction Galleries	496 M€	USA
4	RM Auctions	142 M€	Canada
5	Bonhams New York	76 M€	USA
6	Mecum Auction	74 M€	USA
7	Gooding & Company	65 M€	USA
8	Phillips de Pury & Company	33 M€	USA
9	Skinner, Inc, Boston	32 M€	USA
10	Robert A. Siegel Auction Galleries	32 M€	USA

© CW - NOEO Conseil

* Ne sont pris en compte que les montants adjugés auxquels sont ajoutés les frais de vente acheteurs et taxes associées. Sont exclus les produits des *after sales* et les ventes de gré à gré.

■ L'Asie

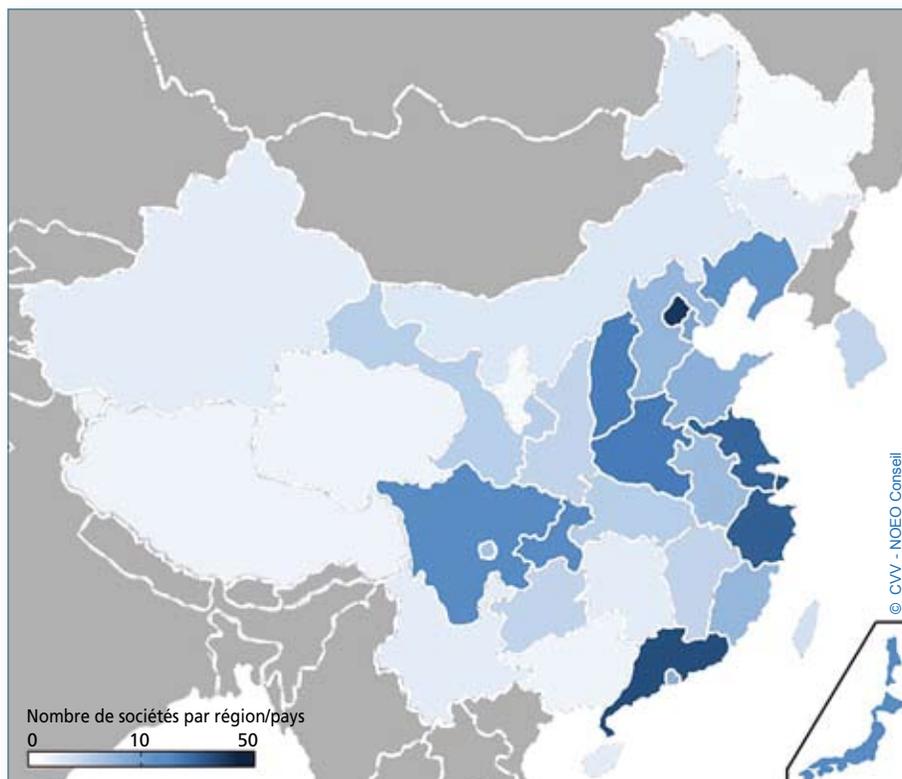
Quatre places de marché sont actives en Asie : la Chine, le Japon, la Corée du Sud et l'Inde. L'Inde reste cependant encore en marge de ce marché, avec simplement trois sociétés actives, la plus importante, Saffronart Inde, n'ayant réalisé que 8 millions d'euros de produits de ventes en 2009. **La Corée du Sud comprend cinq sociétés de ventes, dont Seoul Auction qui a réalisé 26,2 millions d'euros de produit des ventes en 2009. Au Japon, la plus importante des 12 sociétés en activité sur le secteur « Art & objets de collection » est The Market Auction, Inc (24 millions d'euros).** Cependant, aucune de ces sociétés ne peut rivaliser avec celles qui ont émergé en Chine depuis 1993.

Pour la suite, nous entendrons par Chine, la République populaire de Chine incluant Hong Kong, Macao et Taïwan.

Encore considérée, il y a peu, comme pays émergent sur la scène des ventes publiques internationales, la Chine a su s'imposer en moins de dix ans devant la plupart des places historiques. **Troisième pays par produit des ventes aux enchères d'art et objets de collection devant la France, et ce depuis 2004, la Chine** parvient à afficher une forte croissance en 2009. Désormais, selon la source d'information chinoise Artron, le produit des ventes réalisé par les 200 plus importantes sociétés de ventes chinoises a atteint 2,3 milliards d'euros en 2009, stimulé par l'ascension fulgurante de quelques sociétés majeures, comme China Guardian, Poly Auction, ou Beijing Hanhai. Désormais, sept sociétés des ventes chinoises dépassent le seuil des 100 millions d'euros de produit de ventes aux enchères d'art et objets de collection.

Les maisons pratiquant la vente aux enchères sont actives en Chine depuis 1992, date à laquelle le gouvernement a légalisé le marché privé de l'art. Avant cette date, le marché était conduit par l'État. Historiquement, la première vente aux enchères se tint à Shenzhou. Depuis, les sociétés de ventes se sont multipliées dans les villes principales du pays, dans toutes les provinces. Certaines n'ont survécu que fort peu de temps, mais pour la majorité d'entre elles, la croissance a été très rapide.

L'une des plus importantes et des plus anciennes sociétés, China Guardian Auctions Co., a été fondée en 1993. Pionnière dans les ventes aux enchères d'art chinois,



elle a imposé un rythme d'une vente par saison, vente comportant généralement plusieurs milliers de lots et étalée sur une semaine. Cette saisonnalité des ventes est d'ailleurs observée dans la plupart des maisons de ventes chinoises. À la différence des sociétés occidentales, elles concentrent toute leur activité autour de quelques dispersions « marathon », généralement étalées sur deux ou quatre semaines de ventes.

En 2005, soit un peu plus de dix ans après sa première vacation, **China Guardian franchissait le seuil des 100 millions d'euros** de produit des ventes (132 millions d'euros exactement), contre 25 millions d'euros en 2000. La deuxième société du marché chinois, Beijing Poly International Auction Company fondée voilà tout juste cinq ans, en juillet 2005, est réputée pour être la société de ventes à plus forte croissance dans le monde. Dès son année de création, elle affichait un produit des ventes de 56 millions d'euros pour franchir 150 millions d'euros en 2007 et 256 millions d'euros en 2009. Cette société est spécialisée dans les ventes d'art moderne et contemporain chinois.

Dix ans après l'apparition des premières sociétés de ventes aux enchères sur le secteur « Art & objets de collection », une seconde étape a été franchie en décembre 2004 avec l'ouverture de la Chine aux maisons étrangères, conformément à son statut de membre de l'OMC. Christie's et Sotheby's ont fait alors le choix de concentrer en priorité leur activité sur Hong Kong, leur plateforme historique de développement en Asie. En 2003, les deux sociétés réalisaient respectivement 144 et 107 millions d'euros de produit des ventes pour atteindre 330 et 250 millions d'euros en 2008, l'année de tous les records de ventes à Hong Kong pour les deux *auctioneers*.

Classement des 10 premières sociétés de ventes aux enchères volontaires en Asie en 2009
Secteur « Art et objets de collection », classement par montant d'adjudication, avec frais

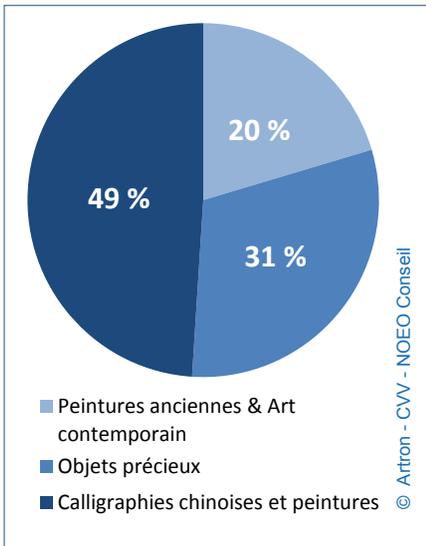
Rang	Société	Produit de ventes*
1	China Guardian	285 M€
2	Beijing Poly	256 M€
3	HK Christie's	251 M€
4	HK Sotheby's	184 M€
5	Beijing Hanhai	155 M€
6	Beijing Council International	117 M€
7	China Trade Shengjia	105 M€
8	Xileng Auction	97 M€
9	Beijing CNS	92 M€
10	Changfeng enchères	56 M€

© Artron - CVV - NOEO Conseil

* Ne sont pris en compte que les montants adjugés auxquels sont ajoutés les frais de vente acheteurs et taxes associées. Sont exclus les produits des *after sales* et les ventes de gré à gré.

Chine : répartition par sous-secteur

Montant d'adjudication des ventes aux enchères volontaires d'Art et objets de collections en 2009



Les 417 sociétés de ventes chinoises recensées sont essentiellement tournées vers le marché national. À de rares exceptions, leurs catalogues et leur site web sont exclusivement rédigés en chinois. Ces ventes se font dans les plus grandes villes du pays : Pékin, Shanghai, Nanjing, Guangzhou, Chengdu, Hangzhou, Tianjin, Xi'an, Zhengzhou, Changsha, Suzhou, Shenzhen et Zhuhai. Hong Kong, Taïpei et Macao sont d'importants centres du marché de l'art chinois. Désormais, les collectionneurs privés et des entreprises venant des plus grandes villes de Chine jouent un rôle de plus en plus important sur ce marché soutenu par la croissance économique rapide du pays qui permet à un nombre sans cesse croissant de personnes d'être en mesure d'investir dans les œuvres d'art

Affichant une croissance de +12 % sur le secteur « Art & objet de collection » le montant adjugé des maisons chinoises atteint, en 2009, 2,4 milliards d'euros, quasiment son niveau le plus haut atteint en 2007.

Chine* : évolution des montants d'adjudication annuels 2005-2009

Secteur « Art et objets de collection », classement par montant d'adjudication, avec frais



■ Autres zones géographiques

Sur les 3 209 maisons de ventes actives sur le secteur « Art & objets de collection », recensées à travers le monde, tout juste 169 sont actives hors Europe, Amérique du Nord et Asie.

Sur cet ensemble, **88 sont installées en Australie et huit en Nouvelle-Zélande**, dont le marché est focalisé vers une demande exclusivement nationale. Selon le site d'information Australian Art Sales Digest, qui enregistre les ventes aux enchères d'œuvres d'art d'Océanie, le produit des ventes d'art 2009 sur ce continent est de 71 millions d'euros, en baisse de -17,4 % par rapport à 2008. 82 % de ce montant est réalisé grâce à des œuvres d'artistes locaux. Après Sotheby's, Menzies est la plus importante société de ventes australienne : fondée en 1998, elle génère en 2009 un produit des ventes de 12,5 millions d'euros.

Classement des cinq premières sociétés de ventes aux enchères volontaires australiennes en 2009
Secteur « Art et objets de collection », classement par montant d'adjudication, avec frais

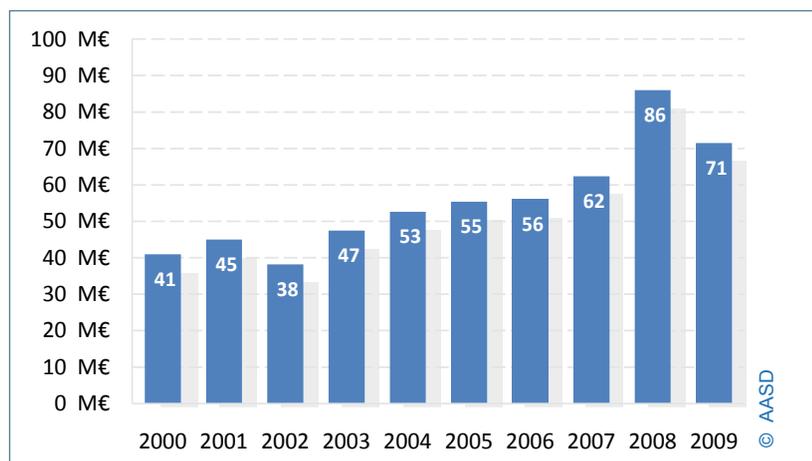
Rang	Société	Produit de ventes *
1	Sotheby's	16,4 M€
2	Menzies	12,5 M€
3	Deutscher and Hackett	9,7 M€
4	Bonhams & Goodman	7,7 M€
5	Lawson & Menzies	3,0 M€

© AASD

* Ne sont pris en compte que les montants adjugés auxquels sont ajoutés les frais de vente acheteurs et taxes associées. Sont exclus les produits des *after sales* et les ventes de gré à gré.

Australie, secteur Art et objets de collection : évolution annuelle 2000-2009 des montants d'adjudication

Montants d'adjudication annuels des ventes aux enchères volontaires, avec frais



© AASD

En Amérique du Sud, la majorité des sociétés de ventes aux enchères sont implantées au Brésil. Certaines, comme James Lisboa ou Bolsa de Arte, sont en mesure de réaliser des ventes à plusieurs millions d'euros de produits en une seule vacation. Au Mexique, qui ne compte que trois sociétés de ventes d'art et objets de collection, la plus importante, Louis C. Morton, n'a généré que 6,5 millions d'euros de produits des ventes en 2009.

Nouvel eldorado du marché de l'art au pic de la bulle spéculative, à la fin des années 2000, **le Moyen-Orient accueille depuis peu le marché des enchères d'« Art & objets de collection »**. À la recherche de nouveaux relais de croissance, c'est à Dubaï que Christie's et Bonhams se sont implantées. Après des débuts prometteurs, leur développement a cependant été brutalement freiné par la crise. Ainsi, après avoir atteint 38,6 millions d'euros en 2008, le produit des ventes de Christie's Dubaï a été de 13,8 millions d'euros en 2009.

Une quinzaine de maisons de ventes sont également installées en Israël, la plupart proposant des ventes d'art contemporain dont les montants adjugés sont encore limités à quelques milliers d'euros.



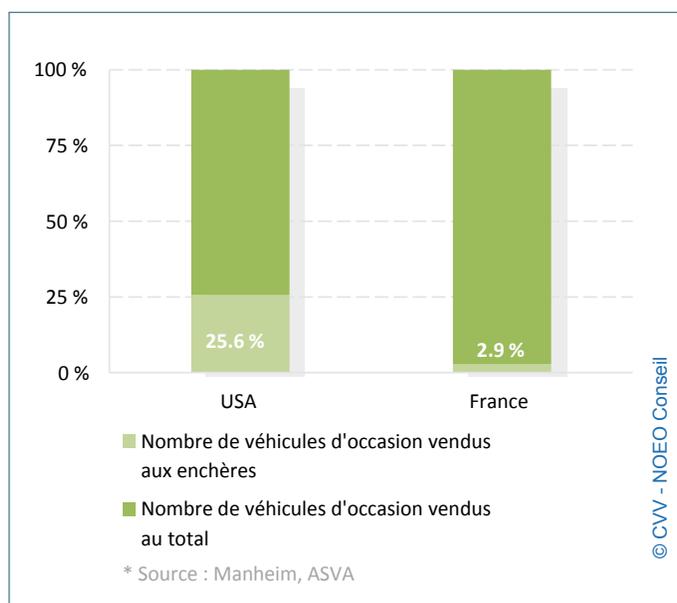
MATRA 650, 1969
Record mondial pour la marque
Hôtel Marcel Dassault, SVV Artcurial,
Briest, Poulain, FTajan 8 février 2009
1 325 000 € (hors frais)
© Artcurial

Les ventes aux enchères de véhicules d'occasion sur le marché international

Le recensement exhaustif réalisé sur le secteur « Art & objets de collection » n'a pu être mené sur le secteur des biens d'équipement. Les développements qui suivent se contentent donc de reprendre des données provenant de sociétés spécialisées dans l'information sur ce secteur.

En France, la part des enchères volontaires publiques sur le marché des véhicules d'occasion est inférieure à 3 %, un poids particulièrement faible en comparaison avec d'autres pays où les marchés sont davantage libéralisés et les ventes *online* largement diffusées. Ainsi, selon la National Auto Auction Association, aux États-Unis, les ventes aux enchères représentent plus de 25 % des transactions de véhicules d'occasion. Au Royaume-Uni, ce taux est de 18 %.

USA - France : 2009 : part des véhicules d'occasion vendus en enchères publiques volontaires



2008-2009 : part des véhicules d'occasion vendus en enchères publiques volontaires

	2008			2009		
	Nb de VO vendus aux enchères	Nb de VO vendus au total	Part	Nb de VO vendus aux enchères	Nb de VO vendus au total	Part
USA	9 480 000	36 500 000	26,0 %	9 100 000	35 500 000	25,6 %
France	138 000	5 400 000	2,6 %	149 000	5 200 000	2,9 %

© CW - NOEO Conseil

* Source : Manheim, ASVA

Montants d'adjudication annuels, avec frais, de véhicules d'occasion en enchères publiques volontaires

	2004	2005	2006	2007	2008	2009
USA*	65 726 M€	66 532 M€	69 520 M€	64 818 M€	56 531 M€	57 914 M€
	-10,4 %	1,2 %	4,5 %	-6,8 %	-12,8 %	2,4 %
France	789 M€	867 M€	875 M€	885 M€	855 M€	916 M€
	11,2 %	9,9 %	1,0 %	1,1 %	-3,3 %	7,1 %

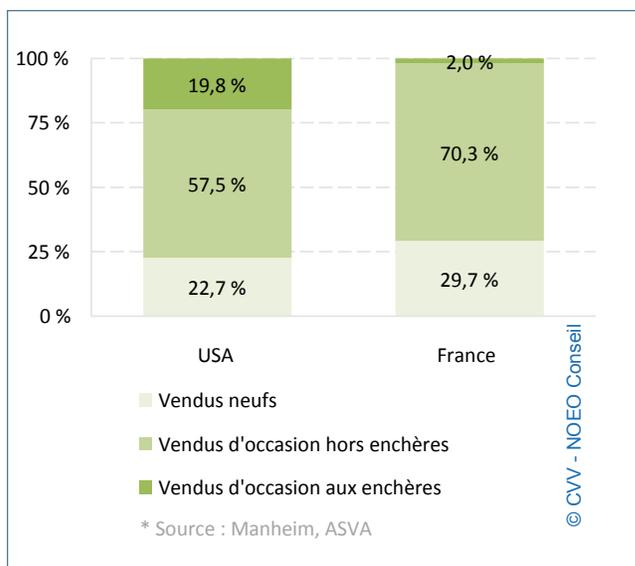
© CVV - NOEO Conseil

*Source : National Auto Auction Association

Ces importantes différences entre les taux de représentation du canal « enchères » dans les ventes de véhicules d'occasion des différents pays montrent l'importante marge de progression que les SVV françaises pourraient avoir devant elles en poursuivant leur modernisation et en devenant davantage concurrentielles et surtout visibles aux yeux des particuliers.

Conscientes de ce potentiel, les sociétés françaises se sont lancées dans cette voie en adoptant diverses stratégies de développement. D'ores et déjà, 21 d'entre elles, les plus importantes, représentant 95 % du produit des ventes aux enchères de véhicules d'occasion, se sont regroupées en une association, l'ASVA. La plupart des sociétés ont investi récemment dans des nouveaux sites Internet ou dans des systèmes d'e-commerce afin de faciliter la dispersion « bi canal » (Internet et/ou en salle) des biens.

Répartition du nombre de véhicules vendus aux enchères en France et aux USA en 2009, en fonction du type de vente



* Source : Manheim, ASVA

© CVV - NOEO Conseil

Répartition du nombre de véhicules vendus aux enchères en France et aux USA en 2009 en fonction du type de vente

Nombre de véhicules vendus en 2009				
	Vendus neufs	Vendus d'occasion hors enchères	Vendus d'occasion aux enchères	Total
USA	10 400 000	26 400 000	9 100 000	45 900 000
	22,7 %	57,5 %	19,8 %	
France	2 200 000	5 200 000	149 000	7 400 000
	29,7 %	70,3 %	2,0 %	

© CVW - NOEO Conseil

* Source : Manheim, ASVA

En 2008, le déstockage des véhicules des loueurs longue durée et les pratiques des constructeurs avaient provoqué l'effondrement des prix et du produit des ventes.

Après cette mauvaise année 2008, 2009 s'affiche non seulement comme le retour à la croissance, mais aussi comme une année de gains de parts de marché sur les autres canaux de distribution. Cette tendance est inversée aux États-Unis où les sociétés d'enchères affichent une part de marché en baisse de 26 % à 25,6 %, dans un contexte global de réduction des volumes de -2,7 %.

Rapportés au nombre d'habitants, les 56 914 millions d'euros obtenus par les sociétés de ventes américaines et les 916 millions d'euros réalisés par leurs homologues françaises représentent 191,80 euros en moyenne pour un américain contre 14,50 euros par an pour un français soit treize fois moins.

Au-delà des stratégies et du marketing, le chemin paraît encore bien long avant que les sociétés de ventes françaises puissent trouver un aussi large public.



MAN TGA 18.310 bibenne +
grue PALFINGER PK 12000 (06)
SVV Burdigala Enchères
67 700 € (hors frais)

Ventes aux enchères et commerce international

Le système des ventes aux enchères est l'un des plus anciens moyens de commercialisation des denrées et marchandises au monde et continue à jouer un rôle important pour quelques matières premières.

C'est en effet aux enchères, souvent dans des cafés de Londres ou d'Amsterdam avant que n'apparaissent les premières bourses de commerce, qu'était vendu, à partir du XVII^e siècle, le contenu des cales des navires qui ramenaient en Europe poivre, épices, sucre et autres produits tropicaux. Dans le courant du XIX^e siècle, les « London Commercial Sale Rooms » furent ainsi le haut lieu des enchères et des marchés des produits tropicaux, mais aussi de la laque et de l'ivoire.

De nos jours, quelques grands produits du commerce international ont conservé le système des ventes aux enchères. C'est notamment le cas du thé. Longtemps, le cœur du marché mondial du thé se situait à Londres où étaient vendus tous les thés de la planète dans le cadres d'enchères organisées par des *brokers*. Si les salles de Londres ont fermé leurs portes à la fin du XX^e siècle, le système a perduré aux « origines » dans les pays producteurs et, aujourd'hui, les thés africains sont vendus aux enchères à Mombasa (Kenya), ceux de Ceylan à Colombo, ceux d'Inde à Bombay et à Goatti pour ne citer que les centres les plus importants. Les prix des enchères de Mombasa peuvent être considérés comme la référence du marché mondial. Il en est de même dans une moindre mesure pour la laine. Ainsi toute la laine australienne est vendue dans le cadres d'enchères organisées par des *brokers* spécialisés australiens.

À côté du thé et de la laine, on peut mentionner aussi de manière plus anecdotique les fourrures vendues aux enchères au Canada par la Compagnie de la Baie d'Hudson.

Ainsi, le modèle des ventes aux enchères a survécu et continue à jouer un rôle important dans le commerce international.



*Peignoir d'homme en indienne fond brun orangé,
à motif de méandres, décor de fleurs et de grenades,
manche à revers, intérieur doublé en chintz bleu,
bordure à entrelacs de bleuets et oeillets, XVIII^e siècle.*

*Le Puy-en-Velay, lundi 29 juin 2009.
Le Puy Enchères SVV. Mme Casal-Funel
16 393 € (hors frais)*



*Flasque à décor bleu et blanc, dynastie Ming,
époque Yongle (1403-1424)
Sotheby's, 18 décembre 2009
1 744 750 € (hors frais)
© Sothebys*

L'évolution du cadre législatif

La réforme en cours.....	178
D'un procédé commercial d'exception à un régime libéralisé.....	179
Du contrôle <i>a priori</i> au contrôle <i>a posteriori</i>	180
La liberté de choix de la forme d'exercice.....	182
Suppression des restrictions d'activité.....	184
› L'objet social des opérateurs d'enchères.....	184
› Les opérations connexes à la vente volontaire de meubles aux enchères publiques.....	185
› Les biens susceptibles d'être vendus.....	189
Le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques.....	190

■ La réforme en cours

Pour le secteur des ventes volontaires aux enchères publiques, l'année 2009 a été marquée par un développement significatif du processus de réforme des dispositions de la loi n° 2000-642 du 10 juillet 2000 portant réglementation des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, intégrée au Code de commerce par l'ordonnance n° 2000-912 du 18 septembre 2000.

Cette réforme, qui aura un impact fort sur l'exercice de l'activité de vente volontaire aux enchères, sur les opérateurs et sur les missions du Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, doit répondre aux impératifs de transposition de la directive 2006/123/CE du Parlement européen et du Conseil du 12 décembre 2006 relative aux services dans le marché intérieur, dite directive « Services », qui prévoit une date limite de transposition au 28 décembre 2009.

En validant les enseignements de dix années de pratique de la loi du 10 juillet 2000 et en prenant en considération les évolutions du marché des enchères, cette réforme permettra une mise à jour pertinente du dispositif législatif et réglementaire. Il convient de rappeler que la réforme a été entreprise par la proposition de loi tendant à modifier la loi n°2000-642 du 10 juillet 2000 portant réglementation des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques présentée au Sénat le 8 février 2008 par les sénateurs Philippe Marini et Yann Gaillard. Cette proposition, qui a suscité de multiples contributions, a été transmise à la Commission des lois du Sénat qui, le 25 mars 2009, a désigné en tant que rapporteur Mme Marie-Hélène Des Esgaulx, sénateur de la Gironde. Le 8 juillet 2009, Mme Des Esgaulx a remis son rapport à la Commission des lois qui, sous la présidence de M. Jean-Jacques Hyest, a établi le texte de la proposition de loi. C'est ce dernier texte qui, conformément aux règles de procédure législative issue de la révision constitutionnelle du 23 juillet 2008, a été soumis au Sénat.

Le 28 octobre 2009, le Sénat a adopté, en première lecture, la proposition de loi de libéralisation des ventes volontaires aux enchères publiques. Ce texte, appelé comme il est de tradition « petite loi », présente de substantiels changements par rapport à la proposition initiale. Il modifie profondément l'architecture du dispositif de régulation des ventes volontaires aux enchères publiques, dans son fondement et dans son fonctionnement.

Le texte de cette petite loi, issu du vote du Sénat, constitue désormais le fondement des débats parlementaires à venir.

Le Conseil des ventes insiste sur le fait que la présentation qui en est faite dans les paragraphes suivants ne saurait préjuger des apports au texte qui seront ceux de l'Assemblée nationale au cours de sa première lecture.

■ D'un procédé commercial d'exception à un régime libéralisé

En l'état actuel du droit, la vente volontaire aux enchères publiques est un procédé commercial d'exception.

L'article L.320-1 du Code de commerce pose le principe d'une interdiction générale en disposant que « *nul ne peut faire des enchères publiques un procédé habituel de l'exercice de son commerce* ». La vente volontaire aux enchères publiques s'inscrit donc dans un contexte d'exception à cette interdiction¹.

Cette règle est difficilement conciliable avec les principes communautaires de libre établissement et de libre prestation de services qui ont inspiré la directive « Services ».

À ce régime qui fixe un cadre restrictif préalable à l'activité des opérateurs, il apparaît dès lors indispensable de substituer un régime de libre accès à l'activité. Le texte de la petite loi supprime cette interdiction de principe. L'article L.320-1 modifié prévoit simplement que « *les ventes aux enchères publiques de meubles et d'effets mobiliers corporels sont régies par le présent titre* ».

Cette modification peut ne pas sembler fondamentale dans la mesure où les ventes volontaires de meubles aux enchères publiques étaient autorisées et pratiquées dans un cadre régulé. Elle est cependant significative dans l'optique d'une affirmation de la vente aux enchères en tant que procédé de vente, et du potentiel de développement économique que porte le secteur.

Cependant, la liberté d'exercice de l'activité devient effective avec la suppression d'un certain nombre de mesures restrictives, et la mise en place d'un dispositif « global » de régulation qui, compte tenu des spécificités du mode opératoire de la vente aux enchères et notamment de l'importance de la confiance du consommateur, vendeur et acheteur, envers les opérateurs, fixe le cadre d'un contrôle *a posteriori* des transactions et des opérateurs.

¹ Ainsi qu'il est prévu à l'article L.320-2 du Code de commerce.

■ Du contrôle *a priori* au contrôle *a posteriori*

Le dispositif actuel de régulation des opérateurs d'enchères repose sur une procédure d'agrément des sociétés de ventes volontaires par le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, dans les conditions définies notamment par les articles L.321-5 et L.321-18 du Code de commerce.

Or, la directive « Services » envisage les processus de contrôle d'accès à une profession de manière très restrictive. L'article 6² de la directive limite en effet fortement la possibilité de subordonner l'accès à une activité à un régime d'autorisation ; l'activité de vente volontaire aux enchères publiques ne fait pas partie des activités de services qui peuvent se prévaloir d'une exception.

Dès lors, la loi de libéralisation des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques qui aura, entre autres, pour objet de transposer la directive « Services » dans le cadre de la réglementation des ventes volontaires aux enchères, supprime la procédure d'agrément. Le contrôle préalable doit être, conformément aux prescriptions de l'article 6 de la directive « Services » précité, remplacé par un contrôle exercé *a posteriori*.

Le contrôle doit porter sur les conditions d'exercice de leur activité par les opérateurs d'enchères. L'accès à l'activité ne sera plus soumis à agrément ; les opérateurs devront simplement satisfaire à une formalité de déclaration dont le Conseil des ventes devrait être le destinataire.

Dans cette optique, la petite loi modifie l'article L.321-5 du Code de commerce en supprimant le premier alinéa qui prévoit que « *Les sociétés de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques ne peuvent exercer leur activité qu'après avoir obtenu l'agrément du Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques institué à l'article L.321-18* ».

² L'article 6 de la directive « Services » prévoit :

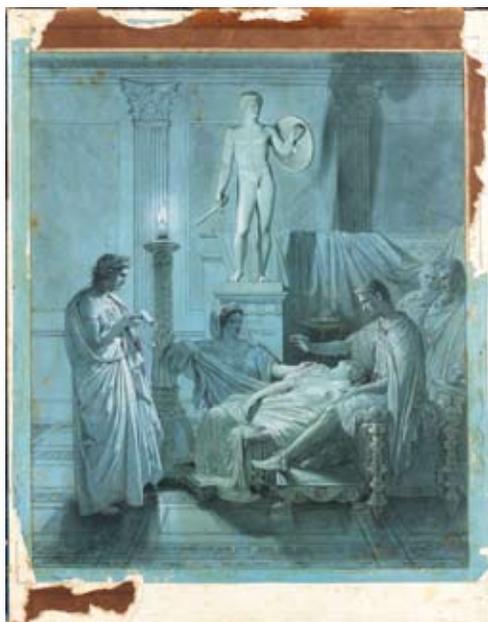
« 1. Les États membres ne peuvent subordonner l'accès à une activité de service et son exercice à un régime d'autorisation que si les conditions suivantes sont réunies : a) le régime d'autorisation n'est pas discriminatoire à l'égard du prestataire visé ; b) la nécessité d'un régime d'autorisation est justifiée par une raison impérieuse d'intérêt général ; c) l'objectif poursuivi ne peut pas être réalisé par une mesure moins contraignante, notamment parce qu'un contrôle *a posteriori* interviendrait trop tardivement pour avoir une efficacité réelle.

2. Dans le rapport prévu à l'article 39, paragraphe 1, les États membres indiquent leurs régimes d'autorisation et en motivent la compatibilité avec le paragraphe 1 du présent article.

3. La présente section ne s'applique pas aux aspects des régimes d'autorisation qui sont régis directement ou indirectement par d'autres instruments communautaires ».

L'article 6 de la petite loi crée un nouveau formalisme pour l'accès à l'activité. Il modifie l'article L.321-4 du Code de commerce de telle sorte que l'opérateur qui veut organiser et réaliser des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques et des ventes aux enchères par voie électronique ne peut exercer qu'après avoir « [...] *préalablement déclaré son activité auprès du Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques institué par l'article L.321-18* ».

Cette évolution est significative à plus d'un titre. La disparition du filtre que constitue l'agrément participe à rendre l'activité plus accessible, à la rapprocher ainsi des autres secteurs marchands et à faciliter l'installation de nouveaux opérateurs, confrontant ainsi les sociétés à une concurrence plus diversifiée. Dans le même temps, il reviendra au régulateur d'être plus vigilant encore à l'égard des pratiques professionnelles, afin de garantir que la disparition du contrôle de l'accès à l'activité ne puisse se traduire par une diminution de l'exigence déontologique. Son rôle s'en trouvera nécessairement modifié, ainsi qu'il sera évoqué ci-après.



*Jean Auguste Dominique Ingres (1780-1867),
Virgile lisant l'Énéide devant Auguste, Livie et Octavie : Tu Marcellus Eris...
Dessin à la plume et encre noire sur traits de crayon noir,
avec de petites reprises à la plume et encre brune, estompe de crayon noir
et de mine de plomb, rehauts de craie blanche...
Daté à la plume et encre brune 1809 et repassé au crayon noir en 1819.
Vente à Drouot-Richelieu le 26 juin 2009. SVV Jean-Marc Delvaux
962 000 € (hors frais) Record mondial*

© Jean-Marc Delvaux

■ La liberté de choix de la forme d'exercice

L'une des évolutions importantes de la réforme à venir concerne la liberté du choix de la forme d'exercice qui sera offerte aux opérateurs d'enchères.

Dans le dispositif actuel, les sociétés de ventes volontaires constituent une catégorie particulière de sociétés. Conformément aux dispositions de l'article L.321-2 du Code de commerce³, les ventes aux enchères doivent être réalisées par des sociétés de forme commerciale. Les sociétés de ventes volontaires doivent donc avoir l'une des formes suivantes : société en nom collectif, société en commandite simple, société à responsabilité limitée, société anonyme, société en commandite par action ou société par actions simplifiée.

En outre, les sociétés de ventes volontaires ont un objet civil, défini par l'article L.321-4 du Code de commerce qui prévoit : « *L'objet des sociétés de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques est limité à l'estimation de biens mobiliers, à l'organisation et à la réalisation de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques dans les conditions fixées par le présent chapitre* ».

La forme hybride de la société de ventes volontaires, avec une forme commerciale et un objet civil, est contraignante en termes d'organisation – forme imposée – et en termes d'activité.

Ces contraintes sont difficilement justifiables au regard des exigences de l'article 15 de la directive « Services » qui n'autorise les États membres à subordonner l'accès à une activité de service à des « [...] exigences qui imposent au prestataire d'être constitué sous une forme juridique particulière » que pour autant que ces exigences soient justifiées par une raison impérieuse d'intérêt général et qu'elles soient proportionnées à l'objectif poursuivi. Une telle raison impérieuse d'intérêt général semble difficile à démontrer pour ce qui concerne les opérateurs de ventes volontaires. L'obligation de procéder sous la forme particulière de société de ventes volontaires créée par la loi du 10 juillet 2000 doit donc être supprimée.

Dans cette optique, l'article 4 de la petite loi modifie l'article L.321-2 du Code de commerce, qui dispose en son paragraphe I que : « *Les ventes volontaires de meubles aux enchères publiques sont, sauf les cas prévus à l'article L.321-36, organisées et réalisées dans les conditions prévues par le présent chapitre par des opérateurs exerçant à titre individuel ou sous la forme juridique de leur choix* ».

³ L'article L.321-2 du Code de commerce dispose en son 1^{er} alinéa : « *Les ventes volontaires de meubles aux enchères publiques sont, sauf les cas prévus à l'article L.321-36, organisées et réalisées par des sociétés de forme commerciale régies par le livre II, et dont l'activité est réglementée par les dispositions du présent chapitre* ».

Ainsi, toutes les formes individuelles et collectives d'exercice d'une activité économique seront possibles pour l'exercice de l'activité de vente volontaire aux enchères publiques. Le choix de la forme relèvera donc de la volonté de l'entrepreneur et des contraintes économiques, notamment en termes de financement et de perspectives de développement.

Il convient en outre de souligner que cette libéralisation du choix de la forme d'exercice se traduit également par la suppression de l'obligation de désignation d'un commissaire aux comptes à laquelle toutes les sociétés de ventes volontaires sont soumises en vertu des dispositions de l'article L.321-6 du Code de commerce⁴.

La suppression de cette obligation⁵ emporte pour conséquence de soumettre les opérateurs d'enchères au droit commun des entreprises : ce n'est plus l'activité exercée qui crée l'obligation de désigner un commissaire aux comptes mais la seule forme d'exercice.

Ainsi, au regard du droit commun des sociétés, sont tenues de désigner un commissaire aux commissaires aux comptes les sociétés anonymes, dans les conditions définies aux articles L.225-7, L.225-16 et L.225-228 du Code de commerce, et les sociétés en commandite par actions, dans les conditions définies à l'article L.226-6 du Code de commerce.

Pour les sociétés en nom collectif, dans les conditions définies par l'article L.221-9 du Code de commerce, pour les sociétés par actions simplifiées, dans les conditions définies par l'article L.227-9-1 du Code de commerce, et pour les sociétés à responsabilité limitée, dans les conditions définies par les articles L.223-35 et suivants du Code de commerce, la désignation d'un commissaire aux comptes est à la discrétion des associés ou est conditionnée par le franchissement de seuil portant sur le bilan, le chiffre d'affaires et le nombre de salariés (l'obligation devient effective dès lors que deux des trois seuils sont franchis).

Ces modifications législatives tendent à rapprocher les opérateurs d'enchères des autres entreprises, en leur offrant le plus large choix de formes d'exercice, et à faciliter l'accès à l'activité, dans une optique globale de simplification des formalismes. Cette évolution doit ainsi favoriser le dynamisme des acteurs économiques, sans pour autant diminuer l'exigence déontologique à leur égard.

⁴ L'article L.321-6 du Code de commerce prévoit en son 1^{er} alinéa : « Les sociétés de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques doivent, quelle que soit leur forme, désigner un commissaire aux comptes et un commissaire aux comptes suppléant ».

⁵ Article 8 de la petite loi.

■ Suppression des restrictions d'activité

La libéralisation de la forme d'exercice est un élément structurel nécessaire de libéralisation du secteur des enchères régulées. Mais cette libéralisation doit également se concrétiser par une ouverture du champ d'activité des opérateurs.

En l'état actuel de la réglementation, les opérateurs d'enchères sont soumis à des restrictions qui portent, d'une part, sur les activités qu'ils sont autorisés à exercer et, d'autre part, sur les biens qu'ils sont autorisés à proposer à la vente.

Ces restrictions sont peu compatibles avec les dispositions de l'article 25 de la directive « Services », consacré aux « activités pluridisciplinaires », qui fixe le principe en vertu duquel : « *Les États membres veillent à ce que les prestataires ne soient pas soumis à des exigences qui les obligent à exercer exclusivement une activité spécifique ou qui limitent l'exercice conjoint ou en partenariat d'activités différentes* ». Des exceptions peuvent néanmoins être admises, notamment en cas de risques de conflit d'intérêts ou de conflit de règles déontologiques entre différentes activités⁶. La directive « Services » appelle ainsi à une libéralisation des activités ouvertes aux opérateurs d'enchères que la petite loi réalise dans une certaine mesure.

L'objet social des opérateurs d'enchères

Ainsi qu'il a été évoqué ci-dessus, le 1^{er} alinéa de l'article L.321-4 du Code de commerce définit strictement l'objet social des sociétés de ventes volontaires.

Cette règle contraint fortement les sociétés de ventes volontaires dans leur développement. Elles se trouvent en effet dans l'impossibilité de proposer à leur clientèle des services dont les liens avec l'activité de vente aux enchères ne sont pas contestables, comme les services de transport, d'entreposage ou d'assurance d'objets.

⁶ L'article 25 de la directive « Services » prévoit :

« 1. Les États membres veillent à ce que les prestataires ne soient pas soumis à des exigences qui les obligent à exercer exclusivement une activité spécifique ou qui limitent l'exercice conjoint ou en partenariat d'activités différentes. Toutefois, les prestataires suivants peuvent être soumis à de telles exigences : a) les professions réglementées, dans la mesure où cela est justifié pour garantir le respect de règles de déontologie différentes en raison de la spécificité de chaque profession, et nécessaire pour garantir l'indépendance et l'impartialité de ces professions ; b) les prestataires qui fournissent des services de certification, d'accréditation, de contrôle technique, de tests ou d'essais, dans la mesure où ces exigences sont justifiées pour garantir leur indépendance et leur impartialité.

2. Lorsque des activités pluridisciplinaires entre les prestataires visés au paragraphe 1, points a) et b), sont autorisées, les États membres veillent à : a) prévenir les conflits d'intérêts et les incompatibilités entre certaines activités ; b) assurer l'indépendance et l'impartialité qu'exigent certaines activités ; c) assurer que les règles de déontologie des différentes activités sont compatibles entre elles, en particulier en matière de secret professionnel.

3. Dans le rapport prévu à l'article 39, paragraphe 1, les États membres indiquent les prestataires soumis aux exigences visées au paragraphe 1 du présent article, le contenu de ces exigences et les raisons pour lesquelles ils estiment qu'elles sont justifiées ».

Elle constitue en outre un obstacle à l'accès à l'activité pour des prestataires, français ou étranger, exerçant une autre activité et souhaitant s'ouvrir à l'activité de vente volontaire aux enchères publiques.

Elle paraît, en tout état de cause, incompatible avec l'esprit de libéralisation de la réforme. La petite loi supprime la définition de l'objet social, autorisant toutes formes d'exercice et prévoyant simplement que la société – lorsque la forme sociale est choisie – doit être constituée en conformité avec la législation de son État d'origine.

Ainsi, les opérateurs d'enchères, libres de définir l'objet de leur entreprise, ne devraient plus être contraints à la « mono-activité ». Ils pourraient envisager d'exercer d'autres activités, dans une perspective globale de développement et dans le respect de la réglementation des ventes volontaires aux enchères publiques.

Les opérations connexes à la vente volontaire de meubles aux enchères publiques

L'activité de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques se trouve elle-même strictement encadrée. La loi du 10 juillet 2000 est intervenue pour autoriser un certain nombre de pratiques connexes à la vente aux enchères, jusqu'alors interdites. Cependant, les conditions particulières imposées par la loi pour chacune de ces pratiques ont limité la portée de cet apport de la loi de 2000. Il revient à la réforme en cours de poursuivre la réflexion sur ces mesures et de les adapter, afin notamment que les opérateurs exerçant sur le marché français bénéficient des mêmes outils que leurs concurrents.

Si le mécanisme de l'avance sur le prix d'adjudication⁷ ne devrait pas connaître de changement, le mécanisme de « vente après la vente », communément appelé « *after sale* », prévu à l'article L. 321-9 du Code de commerce, est aménagé afin d'être plus facilement utilisable.

L'article L.321-9 du Code de commerce en vigueur prévoit que : « *Dans le délai de quinze jours à compter de la vente, le vendeur peut, par l'intermédiaire de la société, vendre de gré à gré les biens déclarés non adjugés à l'issue des enchères. Cette transaction n'est précédée d'aucune exposition ni publicité. Elle ne peut être faite à un prix inférieur à la dernière enchère portée avant le retrait du bien de la vente ou, en l'absence d'enchères, au montant de la mise à prix. Le dernier enchérisseur est préalablement informé s'il est connu. Elle fait l'objet d'un acte annexé au procès-verbal de la vente* ».

⁷ L'avance est régie par l'article L.321-13 du Code de commerce qui dispose : « *Une société de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques peut consentir au vendeur une avance sur le prix d'adjudication du bien proposé à la vente* ».

La petite loi simplifie la procédure et supprime le délai, trop court, de quinze jours. L'article L.321-9 modifié prévoit que : « *Les biens déclarés non adjugés à l'issue des enchères peuvent être vendus de gré à gré, à la demande du propriétaire des biens ou de son représentant, par l'opérateur de ventes volontaires ayant organisé la vente aux enchères publiques. Cette transaction ne peut être faite à un prix inférieur à la dernière enchère portée avant le retrait du bien de la vente ou, en l'absence d'enchères, au montant de la mise à prix* ».

Il en va également ainsi du mécanisme de la folle enchère, régi par les dispositions de l'article L.321-14 du Code de commerce⁸, dont le délai est aménagé par la petite loi, étant porté d'un à trois mois par l'article 15 de la petite loi.

Enfin, il en va ainsi de la garantie de prix accordée au vendeur, prévue au 1^{er} alinéa de l'article L.321-12 du Code de commerce⁹, dont la mise en œuvre est, en pratique, impossible. En effet, la mise en œuvre de ce mécanisme conduit la société de ventes volontaires à verser au vendeur le montant garanti si les enchères n'ont pas atteint ce montant. Corrélativement, ladite société de ventes volontaires devient alors propriétaire du bien.

Or, l'article L.321-4 du Code de commerce¹⁰ ne permet pas aux sociétés de ventes de mettre en vente les biens qui leur appartiennent, ce qui leur interdit, sauf à utiliser un autre canal pour revendre les biens concernés, d'en devenir propriétaires et les contraint donc à renoncer au mécanisme de la garantie.

En raison de cet obstacle, la loi du 10 juillet 2000 a soumis la garantie à des conditions spécifiques qui rendent complexe le mécanisme. Le 2^e alinéa de l'article L.321-12 en vigueur prévoit ainsi : « *Cette faculté [de garantie] n'est offerte qu'à la société qui a passé avec un organisme d'assurance ou un établissement de crédit un contrat aux termes duquel cet organisme ou cet établissement s'engage, en cas de défaillance de la société, à rembourser la différence entre le montant garanti et le prix d'adjudication si le montant du prix garanti n'est pas atteint lors de la vente aux enchères* ».

⁸ Article L.321-14 du Code de commerce (3^e alinéa) : « *À défaut de paiement par l'adjudicataire, après mise en demeure restée infructueuse, le bien est remis en vente à la demande du vendeur sur folle enchère de l'adjudicataire défaillant ; si le vendeur ne formule pas cette demande dans un délai d'un mois à compter de l'adjudication, la vente est résolue de plein droit, sans préjudice de dommages et intérêts dus par l'adjudicataire défaillant* ».

⁹ Le 1^{er} alinéa de l'article L.321-12 du Code de commerce prévoit : « *Une société de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques peut garantir au vendeur un prix d'adjudication minimal du bien proposé à la vente, qui est versé en cas d'adjudication du bien. Si le bien a été estimé, ce prix ne peut être fixé à un montant supérieur à l'estimation mentionnée à l'article L.321-11* ».

¹⁰ La première phrase du 2^e alinéa de l'article L.321-4 du Code de commerce prévoit : « *Les sociétés de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques agissent comme mandataires du propriétaire du bien. Elles ne sont pas habilitées à acheter ou à vendre directement ou indirectement pour leur propre compte des biens meubles proposés à la vente aux enchères publiques* ».

La petite loi supprime l'obstacle. L'article L.321-5 du Code de commerce (2^e alinéa) modifié par l'article 7 de la petite loi prévoit que : « *[Les opérateurs d'enchères] ne sont pas habilités à acheter ou à vendre directement ou indirectement pour leur propre compte des biens meubles proposés dans le cadre des ventes aux enchères publiques qu'ils organisent ou qu'ils réalisent, sinon dans le cas prévu à l'article L.321-12* », c'est-à-dire dans le cadre des garanties.

En outre, le nouvel article L.321-12, tel que modifié par l'article 13 de la petite loi, instaure le mécanisme simplifié suivant : « *Un opérateur de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques mentionné à l'article L.321-4 peut garantir au vendeur un prix d'adjudication minimal du bien proposé à la vente. Si le bien a été estimé, ce prix ne peut être fixé à un montant supérieur à l'estimation la plus basse mentionnée à l'article L.321-11. Si le montant du prix garanti n'est pas atteint lors de la vente aux enchères, l'opérateur est autorisé à se déclarer adjudicataire du bien à ce prix. À défaut, il verse au vendeur la différence entre le montant garanti et le prix d'adjudication. Il peut revendre le bien ainsi acquis y compris aux enchères publiques. La publicité doit alors mentionner de façon claire et non équivoque que l'opérateur est le propriétaire du bien* ».

La garantie de prix devient ainsi un instrument à la disposition des opérateurs d'enchères.

Mais l'innovation principale de la petite loi en ce qui concerne les services connexes réside dans la possibilité offerte aux opérateurs d'enchères d'intervenir comme courtiers dans le cadre d'une vente de gré à gré entre un vendeur et un acheteur.

Les sociétés de ventes volontaires se trouvent aujourd'hui contraintes par le fait de ne pouvoir offrir ce service d'intermédiation pour une vente de gré à gré aux vendeurs qui ne souhaitent pas recourir aux enchères. Cette restriction est pénalisante, principalement sur le marché de l'art, pour les opérateurs d'enchères français dans la mesure où elle n'existe pas sur les marchés concurrents et peut ainsi encourager la délocalisation de certaines transactions.

La petite loi lève cette interdiction de manière indirecte, d'une part en supprimant l'objet limité des opérateurs d'enchères et, d'autre part, en définissant le formalisme applicable dans le cadre d'une vente de gré à gré dans laquelle l'opérateur intervient en tant que courtier. L'article 7 de la petite loi modifie l'article L.321-5 du Code de commerce dont le 4^e alinéa est ainsi rédigé : « *Lorsque l'opérateur procède, en dehors du cas prévu à l'article L.321-9, à la vente de gré à gré d'un bien en tant que mandataire de son propriétaire, le mandat doit être établi par écrit et comporter une estimation du bien. La cession de gré à gré fait l'objet d'un procès-verbal* ».

La petite loi rattache ainsi directement l'activité de courtage à l'activité de vente aux enchères en ce qu'elles relèvent toutes deux d'un mandat – écrit – donné au commissaire-priseur volontaire et doivent faire l'objet d'un procès-verbal.

Tirant les conséquences de dix ans d'application de la loi du 10 juillet 2000, la réforme devrait ainsi faciliter l'utilisation par les opérateurs d'enchères de ces opérations complémentaires à la vente aux enchères, libéralisation des activités nécessaire dans un contexte de concurrence internationale intense.



Jacob Jordaens (1593-1678)
« Le concert de famille : comme les vieux ont chanté,
ainsi les jeunes jouent de la flûte » vers 1645.
Huile sur toile. Provenance : collection des ducs
d'Areberg jusqu'en 1965.
Vente à Drouot-Richelieu, le 26 juin 2009 – SVV PIASA
1 750 000 € (hors frais)
© Piasa

Les biens susceptibles d'être vendus

Pour des raisons souvent historiques, nombre de catégories de biens sont exclues du champ des ventes volontaires aux enchères publiques. Ainsi, font seules partie des ventes régulées régies par les articles L.321-1 et suivants du Code de commerce les ventes qui portent sur :

- **des biens meubles** (ceci exclut les immeubles, dont la vente volontaire aux enchères est réservée aux notaires, pour des raisons liées notamment au formalisme de l'enregistrement) ;
- **des biens meubles « corporels »** (ceci exclut « les services » et les biens meubles immatériels, tels que les fonds de commerce, les brevets, les marques ou encore les droits d'auteur dans leur composante patrimoniale, biens qui, pour certains d'entre eux tout au moins, font l'objet de ventes aux enchères judiciaires en France ou de vente aux enchères volontaires dans d'autres pays, notamment anglo-saxons) ;
- **des biens meubles « d'occasion »** (ceci exclut les biens neufs ; la vente aux enchères de biens neufs, par exemple des invendus de grandes surfaces, doit donc utiliser d'autres circuits marchands) ;
- **des biens « au détail » ou « en lot »** (ceci exclut la vente « en gros », réservée aux courtiers de marchandises¹¹).

Ces limitations constituent autant d'obstacles au développement des opérateurs d'enchères qui se voient obligés de renoncer à la vente des biens pour lesquels ce procédé est manifestement adapté. Il contraint, en outre, des acteurs économiques, étrangers notamment mais pas seulement, qui souhaiteraient utiliser plusieurs modes de transaction, à renoncer à intégrer le secteur des enchères régulières.

La petite loi ouvre certaines possibilités. Elle autorise ainsi la vente de biens neufs. L'article L.321-1 du Code commerce, tel que modifié par l'article 3 de la petite loi prévoit que : « *Sous réserve des dispositions de l'article L.322-8, les ventes volontaires de meubles aux enchères publiques peuvent porter sur des biens neufs ou sur des biens d'occasion. Lorsque ceux-ci sont issus de la production d'un vendeur qui est commerçant ou artisan, il en est fait mention dans les documents et publicités annonçant la vente* ». Elle autorise également la vente au détail, par lot ou en gros¹², évolution qui devrait notamment faciliter la réalisation d'opérations de déstockage dans le cadre des ventes régulières.

Cependant, les ventes volontaires de meubles aux enchères publiques de biens immatériels ne sont pas, à ce stade, prévues dans la loi de libéralisation des ventes volontaires aux enchères publiques. La petite loi élargit le domaine des ventes volontaires. D'autres évolutions pourraient être envisagées.

¹¹ Articles L.322-4 et L.322-8 du Code de commerce.

¹² Article L.321-1 modifié par l'article 3 de la petite loi.

Le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques

À ce stade du processus de réforme législative, la régulation des ventes volontaires aux enchères publiques est radicalement transformée dans sa finalité et dans ses modalités. Cette évolution va emporter très logiquement une adaptation de l'autorité de régulation dans sa composition et son financement¹³, mais surtout dans ses missions.

Le passage d'un système de contrôle *a priori* vers un contrôle *a posteriori* se matérialise par la suppression de l'agrément et son remplacement par un régime de déclaration (*cf. supra*). La régulation ne se fera donc plus lors de l'accès à l'activité, mais bien dans le cadre même de l'activité.

Cette évolution ne se traduit pas par un renforcement de la mission disciplinaire du Conseil mais par le développement de sa mission de veille, sur un plan économique (*cf. la nouvelle mission d'observatoire économique*) et sur un plan déontologique.

¹³ L'article L.321-21 du Code de commerce tel que modifié par la petite loi prévoit : « Le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques comprend onze membres nommés pour cinq ans à raison de :

1° Un membre ou ancien membre du Conseil d'État nommé par le garde des sceaux, ministre de la justice, sur proposition du vice-président du Conseil d'État ;

2° Deux conseillers de la Cour de cassation, en activité ou honoraires, nommés par le garde des sceaux, ministre de la justice, sur proposition du premier président de la Cour de cassation ;

3° Un conseiller maître à la Cour des comptes, en activité ou honoraire, nommé par le ministre chargé de l'économie sur proposition du premier président de la Cour des comptes ;

4° Trois personnalités ayant à la date de leur nomination cessé d'exercer depuis cinq ans au maximum l'activité d'opérateur de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, respectivement nommées par le garde des sceaux, ministre de la justice, par le ministre chargé de la culture et par le ministre chargé du commerce ;

5° Trois personnalités qualifiées en matière de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, respectivement nommées par le garde des sceaux, ministre de la justice, par le ministre chargé de la culture et par le ministre chargé du commerce ;

6° Un expert ayant l'expérience de l'estimation de biens mis en vente aux enchères publiques, nommé par le ministre chargé de la culture.

Le mandat des membres du conseil n'est pas renouvelable.

Le président est nommé par le garde des sceaux, ministre de la justice, parmi les personnes désignées aux 1°, 2° ou 3°.

Des suppléants sont désignés en nombre égal et dans les mêmes formes.

Un magistrat du parquet est désigné pour exercer les fonctions de commissaire du Gouvernement auprès du Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques.

Il peut proposer une solution amiable aux différends intéressants un opérateur de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques qui sont portés à sa connaissance.

Le financement du conseil est assuré par le versement de cotisations professionnelles acquittées par les opérateurs de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques mentionnés à l'article L.321-4 et assises sur le montant des honoraires bruts perçus l'année précédente à l'occasion des ventes organisées sur le territoire national. Le montant de ces cotisations est fixé tous les trois ans par arrêté du garde des sceaux, ministre de la justice, après avis du Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques et des organisations professionnelles représentatives des opérateurs mentionnés à l'article L.321-4.

Le conseil désigne un commissaire aux comptes et un commissaire aux comptes suppléant. Il est soumis au contrôle de la Cour des comptes ».

À cette fin, l'article L.321-18 du Code de commerce (7°), tel que modifié par l'article 18 de la petite loi, donne mission au Conseil des ventes « *d'identifier les bonnes pratiques et de promouvoir la qualité des services, en lien avec les organisations professionnelles représentatives des opérateurs de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques mentionnés à l'article L.321-4 et avec les organisations professionnelles représentatives des experts* ».

La rénovation de la régulation et du régulateur tend ainsi à contribuer à l'objectif de libéralisation du secteur des ventes volontaires aux enchères publiques de la petite loi.



*Serge Poliakoff (1900-1969), Skaragoff, huile sur toile, 89 x 116 cm.
Versailles, dimanche 26 avril 2009.
Versailles Enchères SVV.
430 000 € (hors frais)*



*Jean-Michel Basquiat (1960–1988) Cantasso, 1982
Acrylique et collage sur toile montée sur châssis en croix, signé,
titré et daté au dos « Basquiat, Cantasso, 82 »*

H. : 151 cm ; L. : 153 cm

Hôtel Marcel Dassault, SVV Artcurial, Briest, Poulain, F.Tajan 7 décembre 2009

1 125 000 € (hors frais)

© Artcurial

Présentation des comptes 2009 du Conseil des ventes

Analyse des produits 2009 (hors formation) ...	195
Analyse des charges 2009 (hors formation) ...	196
Analyse du résultat et des réserves (hors formation)	198
Le bilan de la formation en 2009	199
> Les produits	199
> Les charges	199
> Le résultat	199

Les comptes 2009 du Conseil des ventes, établis par un cabinet comptable privé, ont été arrêtés en mai 2010. Avant d'aborder la présentation des comptes, il faut signaler trois faits marquants qui ont et auront une incidence sur les comptes et plus largement sur l'administration financière du Conseil. Certains de ces faits sont intervenus en 2010 mais il convient de les mentionner dès le rapport 2009 compte tenu de leur importance :

- le Conseil a fait l'objet, à sa demande, d'un audit comptable et financier à l'automne 2009. Cet audit a permis, par ses recommandations, d'améliorer la présentation des comptes et de revoir certains processus administratifs et comptables. Parmi les recommandations, on peut citer notamment la certification des comptes, la présentation simplifiée des comptes et la rédaction d'une annexe, l'affectation du report à nouveau à un poste de réserves et la constitution d'immobilisations financières ;
- le Conseil a été contrôlé par la Cour des comptes au printemps 2010. Le relevé d'observations provisoires de la Cour devrait parvenir au Conseil dans le courant du mois de juin 2010 ;
- le Conseil, dans sa séance du 12 mai 2010, a décidé de désigner un commissaire aux comptes dont la mission commencera sur les comptes qui seront arrêtés au 31 décembre 2010.

En ce qui concerne la présentation des comptes, les dépenses et les ressources liées à la formation des commissaires-priseurs apparaissent pour la première fois en 2009 dans les comptes du Conseil des ventes. En effet, cette activité menée conjointement avec la Chambre nationale des commissaires-priseurs judiciaires n'est pas portée par une structure juridique autonome du Conseil, qui seule justifierait une comptabilité distincte. Au contraire, les modalités d'organisation de la formation qui figurent dans deux conventions tripartites, liant le Conseil des ventes et la Chambre nationale avec l'École du Louvre d'une part et avec l'École supérieure de commerce de Paris d'autre part, prévoient que les remboursements des prestations réalisées par les deux écoles soient à la charge du Conseil des ventes. De même, la convention qui régit le versement des cotisations par l'organisme paritaire collecteur agréé des professions libérales est signée entre cet organisme et le CVV. Ces éléments justifient donc que les charges et les produits liés à la formation figurent dans les comptes du Conseil (sous les rubriques « Autres charges » et « Autres produits » dans le compte de résultat), ce qui n'a pas d'incidence sur l'organisation de la formation elle-même qui demeure conjointe. Un compte annexe « Formation » qui détaille les mouvements comptables et qui fait apparaître le résultat de cette activité est établi. Dans les développements qui suivent, les produits et charges de la formation ont été dans un premier temps exclus des analyses et sont présentés dans un paragraphe particulier.

Analyse des produits 2009 (hors formation)

Les ressources du Conseil des ventes sont constituées à près de 95 % par le produit des cotisations versées par les sociétés de ventes volontaires et par les experts en application de l'article L. 321-21 du Code de commerce. Les modalités de versement des cotisations, telles que le Conseil les a définies, prévoyaient jusqu'en 2009 un paiement en trois échéances : un premier versement en avril de l'année n à partir d'une estimation prévisionnelle du volume des ventes, un second versement en octobre de n permettant d'atteindre 100 % de l'estimation prévisionnelle et un dernier, de régularisation, au 30 avril de $n+1$ à partir du montant cette fois définitif du volume des ventes. Le Conseil avait par ailleurs accordé à titre exceptionnel un avoir de 10 % sur les cotisations 2009.

À compter de 2010, le Conseil des ventes a décidé de modifier les modalités de calcul des cotisations. Ce changement n'aura pas d'impact sur le montant des cotisations dont le taux et l'assiette restent inchangés pour les sociétés de ventes, mais il aura des effets sur la trésorerie du Conseil qui s'en trouvera temporairement diminuée. En effet, les SVV ne verseront que 70 % de l'estimation prévisionnelle qu'elles établiront en octobre 2010 (contre 100 % aujourd'hui versés en deux fois), la régularisation sur le montant définitif des ventes n'intervenant qu'en avril 2011. Cette mesure a été prise pour offrir des facilités de trésorerie aux SVV dans un contexte économique difficile.

Le tableau qui suit présente l'évolution des ressources du Conseil sur les cinq dernières années :

En euros	2005	2006	2007	2008	2009
Produits	1 749 005	2 265 309	2 096 114	1 812 301	1 779 970

Les données du tableau indiquent que la diminution des ressources du CVV, directement liée à la diminution du volume des enchères en France constatée entre 2006 et 2008, s'est poursuivie en 2009. Cette donnée peut paraître surprenante si on se rappelle que le montant total adjugé en 2009 est de 2,24 milliards d'euros contre 2,04 en 2008 pour l'ensemble des sociétés de ventes, sous l'effet de la vente de la collection Yves Saint Laurent et Pierre Bergé. L'explication de cet apparent décalage entre l'augmentation du volume des ventes et la baisse des ressources tient dans l'avoir accordé aux sociétés de ventes en 2009, qui représente un manque à gagner de 212 373 euros sur les ressources 2009 du Conseil. Sans cet avoir, les ressources du Conseil auraient été de 1 992 343 euros, en augmentation de 9,9 % par rapport à 2008.

■ Analyse des charges 2009 (hors formation)

Le tableau qui suit présente l'évolution des dépenses du Conseil sur les cinq dernières années :

	2005	2006	2007	2008	2009
Charges	1 117 301	1 536 685	1 554 658	1 848 655	2 090 873

L'analyse du tableau indique une augmentation des charges de 84 % depuis 2005, accompagnant une montée en charge du Conseil des ventes : mise en place d'un observatoire économique, approfondissement des enchères électroniques dont la spécificité n'était pas reconnue jusqu'alors, développement de l'activité contentieuse dans le cadre de la mission d'application de la loi par le Conseil, renforcement des équipes avec le recrutement d'un secrétaire général.

Si l'année 2009 révèle un niveau important des dépenses, cette analyse doit être nuancée pour tenir compte de certaines écritures exceptionnelles passées pour cet exercice, suite notamment à l'audit déjà mentionné :

- Dotations aux provisions : jusqu'en 2009, le Conseil ne provisionnait pas les dépenses liées aux procédures judiciaires en cours au 31 décembre, ce qui est contraire aux règles comptables comme le cabinet d'audit l'a rappelé. Il a donc été décidé de constituer une provision fin 2009 à ce titre, d'un montant de 90 000 euros ;
- Charges exceptionnelles : ces charges résultent principalement des dépenses du site Internet du Conseil, passées en immobilisations à l'actif du bilan fin 2008, alors que pour un site ne générant pas d'avantages économiques futurs, une telle écriture ne se justifie pas au regard des règles comptables. À titre secondaire, les charges exceptionnelles enregistrent également le remboursement du salaire de l'enquêteur mis à disposition du Conseil pour l'exercice 2008 (charges « courantes » pour 2009).

Hors dotations aux provisions et charges exceptionnelles, les charges de l'exercice 2009 sont en réalité stables par rapport aux charges 2008 (1 795 894 euros soit -1,5 %).

Ces dépenses se répartissent sur un plan budgétaire selon les grandes rubriques suivantes (hors dotations et charges exceptionnelles) :

	2008		2009	
Charges liées aux personnels	745 528	40,9 %	830 751	46,3 %
Locaux	269 195	14,8 %	227 785	12,7 %
Fonctionnement courant	140 120	7,7 %	150 037	8,4 %
Communication et relations publiques	483 353	26,5 %	397 578	22,1 %
Activité contentieuse	88 043	4,8 %	135 817	7,6 %
Indemnités, frais de déplacement	69 753	3,8 %	24 127	1,3 %
Consultations externes	27 931	1,5 %	29 799	1,6 %
TOTAL	1 823 923	100 %	1 795 894	

La répartition des charges par rubriques budgétaires fait apparaître une augmentation des charges liées aux personnels (+11 %) et des charges correspondant à l'activité contentieuse du Conseil (+54 %). Dans le même temps, certains postes au contraire sont marqués par des baisses importantes (-17 % pour la communication et -65 % pour les indemnités et frais de déplacement).

Il semble d'après l'analyse des chiffres que le budget du Conseil s'établit aujourd'hui autour de 1,8 M€, données qui devront être confirmées en 2010.



*Rembrandt Bugatti (1884-1916).
Éléphant, statuette du bouchon de radiateur
de la Bugatti Royale coupé Napoléon,
argent, cire perdue de Valsuani, 19,2 cm.
Molsheim, dimanche 5 juillet 2009.
Étude Gasser - Audhuy SVV. M. Huet
238 000 € (hors frais)*

© Gasser - Audhuy

■ Analyse du résultat et des réserves (hors formation)

Si le résultat du Conseil est déficitaire en 2009, s'établissant à -310 903 euros (hors formation) alors que l'exercice 2008 s'était soldé par un léger déficit de -36 354 euros, ce résultat ne remet pas en cause l'équilibre économique du Conseil des ventes compte tenu des éléments tout à fait exceptionnels qui le constituent (*cf supra*) et sachant que les réserves du Conseil peuvent absorber ce déficit.

Fin 2009, les fonds propres du Conseil s'élèvent à 3 218 447 euros (hors formation). Pour améliorer la présentation du bilan et notamment des réserves, le Conseil a décidé d'affecter une partie du report à nouveau à un poste de réserves libres destinées à couvrir certains besoins ultérieurs éventuels (coûts d'une cessation d'activité, litiges non couverts par les assurances, aléas économiques ayant une incidence sur les recettes, etc.). En contrepartie, la trésorerie correspondant à ces réserves sera affectée en « immobilisations financières ». Pour définir le montant ainsi affecté, il a été considéré qu'il fallait conserver un fonds de roulement équivalant à douze mois de fonctionnement normal, compte tenu du décalage existant entre les emplois et les ressources, et notamment du nouveau calendrier de versement de leurs cotisations par les sociétés de ventes.



*Nicolas Lupot (1758-1824),
Violoncelle fabriqué à Orléans, 1792-1793.
Vichy, jeudi 3 décembre 2009.
Vichy Enchères SVV. M. Rampal.
153 600 € (hors frais)*

Le bilan de la formation en 2009

Les produits

En 2009, les produits se sont élevés à 139 170 euros, en augmentation de 4,9 % par rapport à 2008 en raison de l'augmentation du nombre des stagiaires.

Les charges

En 2009, les charges se sont élevées à 121 527 euros, soit une légère baisse de 3 % par rapport à 2008. Ces charges correspondent au remboursement de l'École du Louvre qui représente près de 50 % des dépenses, de l'ESCP (12 %). Les autres postes importants sont constitués des frais de visites de musées (17 %) et des frais liés à l'examen (16 %).

Pour connaître le coût réel de la formation, il faudrait ajouter à ces charges directes les charges indirectes correspondant à des dépenses assurées par le CVV, constituées principalement d'une quote-part de la rémunération de deux personnels du Conseil qui consacrent une partie de leur activité à la formation.

Le résultat

Le résultat 2009 de la formation est de + 17 643 euros. Il vient s'ajouter aux résultats des années précédentes pour constituer des réserves qui s'établissent fin 2009 à 151 079 euros. Ces réserves devraient permettre de financer à l'avenir les coûts liés à l'évolution de la formation.



Boîte en or portant sur le couvercle une miniature de la duchesse de Berry, gravée sur la tranche intérieure « donnée à M. Le Vte Du Hamel maire de Bordeaux par S A R Madame Desse de Berri le-juillet 1828 », poinçon de Paris, 1819, maître orfèvre Gabriel-Raoul Morel, 5,8 x 8,5 cm, 137,3 g. Bordeaux, mercredi 18 novembre 2009. Bordeaux Chartrons-Bordeaux Enchères SVV 35 980 € (hors frais)

Bilan du Conseil

CONSEIL DES VENTES VOLONTAIRES

Exercice clos le : 31 Décembre 2009

BILAN ACTIF

Euros

	31/12/2009			31/12/2008
	Brut	Amort. dépréciat.	Net	Net
Capital souscrit non appelé				
ACTIF IMMOBILISE				
Immobilisations incorporelles				
Frais d'établissement				26,98
Frais de recherche et développement				
Concessions, brvts, licences, logiciels, drts & val. similaires	4 614,30	3 745,28	869,02	
Fonds commercial (1)				
Autres immobilisations incorporelles				
Immobilisations incorporelles en cours				
Avances et acomptes				
Immobilisations corporelles				
Terrains				
Constructions				
Installations techniques, matériel et outillage industriels	1 066,99	794,32	272,67	486,07
Autres immobilisations corporelles	133 088,46	94 292,71	38 795,75	47 901,51
Immobilisations corporelles en cours				127 788,26
Avances et acomptes				
Immobilisations financières (2)				
Participations				
Créances rattachées à des participations				
Titres immobilisés de l'activité de portefeuille				
Autres titres immobilisés				
Prêts				
Autres immobilisations financières	50 828,17		50 828,17	41 461,28
	189 597,92	98 832,31	90 765,61	217 664,10
ACTIF CIRCULANT				
Stocks et en-cours				
Matières premières et autres approvisionnements				
En-cours de production (biens et services)				
Produits intermédiaires et finis				
Marchandises				
Avances et acomptes versés sur commandes				
Créances (3)				
Clients et comptes rattachés	292 063,58		292 063,58	436 170,29
Autres créances	2 000,00		2 000,00	2 000,00
Capital souscrit - appelé, non versé				
Valeurs mobilières de placement				
Actions propres				
Autres titres	3 206 632,98		3 206 632,98	3 010 310,89
Instruments de trésorerie				
Disponibilités	206 721,03		206 721,03	99 459,61
Charges constatées d'avance (3)	8 358,62		8 358,62	
	3 715 776,21		3 715 776,21	3 547 940,79
Charges à répartir sur plusieurs exercices				
Primes de remboursement des emprunts				
Ecart de conversion Actif				
TOTAL GENERAL	3 905 374,13	98 832,31	3 806 541,82	3 765 604,89

(1) Dont droit au bail

(2) Dont à moins d'un an (brut)

(3) Dont à plus d'un an (brut)

BILAN PASSIF

Euros

	31/12/2009	31/12/2008
	Net	Net
CAPITAUX PROPRES		
Capital (dont versé :)		
Primes d'émission, de fusion, d'apport		
Ecarts de réévaluation		
Ecart d'équivalence		
Réserves :		
- Réserve légale		
- Réserves statutaires ou contractuelles		
- Réserves réglementées		
- Autres réserves		
Report à nouveau	3 662 786,61	3 565 704,50
Résultat de l'exercice (bénéfice ou perte)	- 293 259,97	- 36 353,79
Subventions d'investissement		
Provisions réglementées		
	3 369 526,64	3 529 350,71
AUTRES FONDS PROPRES		
Produits des émissions de titres participatifs		
Avances conditionnées		
Autres fonds propres		
PROVISIONS		
Provisions pour risques	90 000,00	
Provisions pour charges		
	90 000,00	
DETTES (1)		
Emprunts obligataires convertibles		
Autres emprunts obligataires		
Emprunts et dettes auprès d'établissements de crédit (2)		
Emprunts et dettes financières (3)		
Avances et acomptes reçus sur commandes en cours		
Fournisseurs et comptes rattachés	59 641,25	51 300,25
Dettes fiscales et sociales	277 458,51	169 249,23
Dettes sur immobilisations et comptes rattachés	3 334,14	12 108,60
Autres dettes	6 581,28	3 596,10
Instruments de trésorerie		
Produits constatés d'avance (1)		
	347 015,18	236 254,18
Ecarts de conversion Passif		
TOTAL GENERAL	3 806 541,82	3 765 604,89
(1) Dont à plus d'un an (a)		236 254,18
(1) Dont à moins d'un an (a)	347 015,18	
(2) Dont concours bancaires courants et soldes créditeurs de banque		
(3) Dont emprunts participatifs		

(a) A l'exception des avances et acomptes reçus sur commandes en cours

Compte du résultat du Conseil

CONSEIL DES VENTES VOLONTAIRES

Exercice clos le : 31 Décembre 2009

COMPTE DE RESULTAT

Euros

	31/12/2009			31/12/2008
	France	Exportation	Total	Total
Produits d'exploitation (1)				
Ventes de marchandises				
Production vendue (biens)				
Production vendue (services)	1 666 375,46		1 666 375,46	1 727 278,41
Chiffre d'affaires net	1 666 375,46		1 666 375,46	1 727 278,41
Production stockée				
Production immobilisée				
Produits nets partiels sur opérations à long terme				
Subventions d'exploitation				
Reprises sur provisions et transfert de charges				
Autres produits			139 170,00	
			1 805 545,46	1 727 278,41
Charges d'exploitation (2)				
Achats de marchandises				
Variation de stocks				
Achat de matières premières et autres approvisionnements				
Variation de stocks				
Autres achats et charges externes (a)			965 144,14	1 078 830,19
Impôts, taxes et versements assimilés			54 522,97	53 779,86
Salaires et traitements			531 242,71	478 114,82
Charges sociales			244 985,61	213 197,80
Dotations aux amortissements, dépréciations et provisions :				
- Sur immobilisations : dotations aux amortissements			16 200,69	24 536,60
- Sur immobilisations : dotations aux dépréciations				
- Sur actif circulant : dotations aux dépréciations				
- Pour risques et charges : dotations aux provisions			90 000,00	
Autres charges			121 526,61	
			2 023 622,73	1 848 459,27
RESULTAT D'EXPLOITATION			- 218 077,27	- 121 180,86
Quotes-parts de résultat sur opérations faites en commun				
Bénéfice attribué ou perte transférée				
Perte supportée ou bénéfice transféré				
Produits financiers				
De participations (3)				
D'autres valeurs mobilières et créances de l'actif immobilisé (3)				
Autres intérêts et produits assimilés (3)			66 872,04	64 368,42
Reprises sur dépréciations, provisions et tranfert de charges				
Différences positives de change				
Produits nets sur cessions de valeurs mobilières de placement				
			66 872,04	64 368,42
Charges financières				
Dotations aux amortissements, dépréciations et provisions				
Intérêts et charges assimilés (4)			10,76	195,20
Différences négatives de change				
Charges nettes sur cessions de valeurs mobilières de placement				
			10,76	195,20
RESULTAT FINANCIER			66 861,28	64 173,22
RESULTAT COURANT AVANT IMPOTS			- 151 215,99	- 57 007,64

CABINET . HOUDART

Page 4

COMpte DE RESULTAT (Suite)

Euros

	31/12/2009	31/12/2008
	Total	Total
Produits exceptionnels		
Sur opérations de gestion	46 566,10	20 653,85
Sur opérations en capital	155,92	
Reprises sur dépréciations, provisions et transferts de charges		
	46 722,02	20 653,85
Charges exceptionnelles		
Sur opérations de gestion	188 610,08	
Sur opérations en capital	155,92	
Dotations aux amortissements, dépréciations et provisions		
	188 766,00	
RESULTAT EXCEPTIONNEL	- 142 043,98	20 653,85
Participation des salariés aux résultats		
Impôts sur les bénéfices		
Total des produits	1 919 139,52	1 812 300,68
Total des charges	2 212 399,49	1 848 654,47
BENEFICE OU PERTE	- 293 259,97	- 36 353,79
(a) Y compris :		
- Redevances de crédit-bail mobilier	6 362,72	6 362,72
- Redevances de crédit-bail immobilier		
(1) Dont produits afférents à des exercices antérieurs.		
(2) Dont charges afférentes à des exercices antérieurs		
(3) Dont produits concernant les entités liées		
(4) Dont intérêts concernant les entités liées		

Compte annexe « Formation »

CVV-CNCPJ FORMATION

Exercice clos le : 31 Décembre 2009

DETAIL DU COMPTE DE RESULTAT

	31/12/2009	31/12/2008
	Total	Total
PRODUITS D'EXPLOITATION		
Prestations de services		
708000 Cotisations stagiaires	72 700,00	65 900,00
708100 Cotisations opca pl	55 100,00	58 000,00
708200 Cotisations clercs	11 370,00	8 730,00
Total	139 170,00	132 630,00
MONTANT NET DES PRODUITS D'EXPLOITATION	139 170,00	132 630,00
Total des produits d'exploitation	139 170,00	132 630,00
CHARGES D'EXPLOITATION		
Autres achats et charges externes		
611000 Ecole du louvre	59 000,00	59 000,00
611010 Escp	15 000,00	15 000,00
611100 Frais cours	5 087,99	4 411,85
611200 Séminaire de gestion	305,60	209,00
611300 Frais visite musées	20 378,35	25 464,04
611400 Contrôle continu	2 692,11	1 789,78
611500 Examen	19 062,56	19 646,13
Total	121 526,61	125 520,80
Total des charges d'exploitation	121 526,61	125 520,80
RESULTAT D'EXPLOITATION	17 643,39	7 109,20
RESULTAT COURANT AVANT IMPOT	17 643,39	7 109,20
Total des produits	139 170,00	132 630,00
Total des charges	121 526,61	125 520,80
SOLDE INTERMEDIAIRE	17 643,39	7 109,20
EXCEDENT OU DEFICIT	17 643,39	7 109,20



Octave Gallian (Toulon 1855 - ? 1905)
Fort Saint Louis, Toulon.
Huile sur toile, signée en bas à gauche, 33 x
55 cm.
Toulon, 6 juin 2009.
Hôtel des ventes de Toulon.
5 200 € (hors frais)
© Hôtel des ventes de Toulon



*Commode de forme galbée de JOSEPH
en laque du Japon avec incrustations de Burgau.*

Époque Louis XV, vers 1755.

*Portant l'estampille de JOSEPH entre deux fleurs de lys
et marque J.M.E., poinçon de Jurande des Jurés Menuisiers Ebénistes.*

Provenance : collection Yves de M.

Vente à Drouot-Richelieu, le 2 octobre 2009.

SVV Giafferi en collaboration avec Maître Didier Lafarge

1 350 000 € (hors frais)

Annexes

Tribune libre	208
> L'art, par Philippe Chalmin	208
Observations du commissaire du Gouvernement	212
> La réforme de la loi du 10 juillet 2000 devant le parlement	212

L'art

Par Philippe Chalmin, professeur d'université

L'art

Le marché de l'art est de plus en plus corrélé aux cycles économiques et même de manière assez précise aux mouvements des marchés financiers et de ceux des matières premières (par le biais de l'humeur des principaux acheteurs qu'ils soient « golden boys », oligarques russes ou nouveaux capitalistes chinois). Curieusement, les retournements conjoncturels de 2008 et de 2009 ont été marqués de manière symbolique par des ventes phares : le 15 septembre 2008, à quelques heures de la faillite de Lehman Brothers, il y avait eu chez Sotheby's à Londres la vente de l'atelier de Damien Hirst dont les 223 œuvres avaient réalisé \$ 201 millions, avant que ne se déclenche la plus importante déflagration financière depuis 1929. De même, six mois plus tard, au cœur de la récession et alors que marchés boursiers et cours des commodités étaient au plus bas, la vente Bergé-Saint Laurent de Christie's à Paris le 23 février 2009 qui rapporta \$ 483 millions marqua un autre tournant, celui du début de la sortie de crise qui s'est confirmé avec prudence tout au long de l'année sur le marché mondial de l'art.

A vrai dire, en février 2009, le marché de l'art était plongé dans l'apathie la plus profonde et il fallut un événement exceptionnel pour le sortir de sa torpeur : une collection mythique réunie par un couple de légende et notamment par l'un des créateurs majeurs de l'après-guerre, un événement médiatique tranchant sur la morosité ambiante admirablement orchestré par Christie's dans un Paris qui, un instant, était redevenu une ville magique, capitale mondiale de l'art, loin, très loin de Wall Street et de ses financiers sans âme ! La vente Bergé-Saint Laurent fut en tout point de vue un événement : € 373 millions (moins en fait car l'acheteur chinois de deux bronzes animaliers du Palais d'été refusa de les payer) et une pluie de records pour des tableaux (Matisse, Mondrian,

Brancusi) mais aussi pour un fauteuil d'Eileen Gray ou pour des pièces d'orfèvrerie allemande... Comme d'habitude, la provenance donna un éclat supplémentaire aux objets parfois les plus modestes et souligna si nécessaire la dimension émotionnelle d'une vente aux enchères dont le déroulement ne peut se limiter à de la simple mathématique financière.

Ceci étant, une fois passé l'événement parisien, le marché retomba sur ses fondamentaux marqués par la chute de la demande avec la disparition de nombre de financiers flamboyants et d'oligarques rutilants malgré l'apparition de chinois encore prudents. Le duopole dominant, Christie's et Sotheby's, mit alors en œuvre la seule stratégie rationnelle que l'on retrouve dans

les manuels de première année de science économique : optimiser le rapport prix/quantité. D'une part, les spécialistes de ces maisons révisèrent à la baisse leurs estimations et surtout mirent fin aux pratiques de garanties (qui ont dû leur coûter quelque \$ 200 millions fin 2008) ; d'autre part, ils réduisirent leur offre sur le marché en limitant à quelques dizaines de lots leurs ventes de prestige de peinture de février et de mai/juin 2009. Enfin, ils réorientèrent la clientèle vers des valeurs plus sûres comme les impressionnistes aux dépens de l'art contemporain le plus clinquant dont les icônes, Jeff Koons et surtout Damien Hirst, furent mis au purgatoire : une série emblématique comme les papillons de Hirst aurait perdu plus de 40 % en un an. Au premier semestre 2009, le volume des ventes d'art contemporain diminua de 80 % et les chiffres d'affaires en ventes publiques de Christie's et Sotheby's de 35 % et 48 % respectivement (grâce à l'effet BSL pour Christie's). Mais pour autant, le marché ne s'effondra pas : à New York, en mai, les ventes furent médiocres mais pas catastrophiques notamment pour les impressionnistes. Quelques jours plus tard, entre la Biennale de Venise et la 40ème Art Basel, le monde de l'art contemporain apprenait à vivre avec « un zéro de moins » et beaucoup moins d'extravagance. L'un des 300 exposants proposait quand même un immense Warhol à \$ 74 millions, mais était-il vraiment à vendre ? De manière logique, le repli le plus marqué fut celui des segments de marché pour lesquels la « bulle » avait été la plus forte dont le meilleur exemple est l'art contemporain chinois pour lequel l'effondrement des extrêmes put atteindre jusqu'à 90 %.

À l'automne, la situation avait changé. A Wall Street, la finance relevait la tête. La hausse du pétrole et des matières premières redonnait quelque lustre aux acheteurs russes et l'un d'eux, Leonid Friedland, propriétaire de Mercury, n'hésitait pas à investir pour relancer l'enfant terrible des ventes aux enchères d'art contemporain, Philipp's de Pury. En octobre, la Frieze à Londres et la FIAC à Paris marquaient, notamment pour la manifestation parisienne, un certain retour aux valeurs sûres et aux certitudes commerciales.

Le véritable signal de la sortie de crise vint de New York en novembre avec le triomphe de ce

que l'on pourrait appeler « l'art contemporain classique » en la personne d'Andy Warhol dont la reproduction de 200 billets d'un dollar (au moment même où le dollar s'affaiblissait sur les marchés des changes, mais ceci n'a bien entendu aucun rapport...) atteignit \$ 43,7 millions et cela au milieu de prix élevés pour Calder, Jasper Johns ou Peter Doig. Quelques semaines plus tard à Londres, le marché était rappelé à un autre principe économique, celui de la rareté en l'occurrence pour les tableaux anciens : un dessin de Raphael fit \$ 42,7 millions et un portrait d'homme de Rembrandt plus de £ 20 millions et on pouvait y rajouter un Van Dyck et un Dominiquin tous les deux autour de £ 9 millions. Enfin, quelques semaines plus tard, début février 2010, un bronze de Giacometti, « L'homme qui marche ! » battit de quelques dizaines de milliers de dollars un record vieux de six ans (L'homme à la pipe de Picasso vendu à New York en 2004) en réalisant \$ 104,3 millions à la suite d'une bataille d'enchères qui – dit-on – aurait opposé deux oligarques, un géorgien et un russe. Symboliquement, le vendeur était la Dresdner Bank qui récupérait ainsi un peu des pertes qui lui ont coûté son indépendance. On aurait tort cependant d'extrapoler et de penser que le temps de l'insouciance est revenu.

Une nouvelle géographie

Le marché mondial de l'art est demeuré le plus « atlantique » de tous les marchés avec même ces dernières années un rééquilibrage en faveur de Londres qui a bénéficié d'un net regain de création artistique et de sa capacité d'attraction fiscale de tous les nouveaux riches de la planète. Là aussi, pourtant, le « pacifique » commence à émerger et les acheteurs chinois sont de plus en plus présents, de la bijouterie au vin, de la peinture à l'art contemporain. Bien sûr, la cote des artistes chinois a payé son tribut à la crise mais l'art classique chinois ne s'est jamais mieux porté : un rouleau d'un peintre de l'époque Ming s'est ainsi vendu \$ 22 millions chez Poly à Shanghai tandis qu'une calligraphie du XIe siècle faisait \$ 14 millions : en dehors du Raphael, toutes les plus importantes enchères de dessin

Quelques enchères marquantes de 2009 et 2010
(en \$ millions sauf indications contraires)

2010

• Giacometti	Sculpture : homme marchant	104,3	Sotheby's	Londres	Février 2010
--------------	-------------------------------	-------	-----------	---------	--------------

2009

• Matisse	Tapis bleu et rose	46,5	Christie's	Paris	Février 2009
• Warhol	200 One Dollar Bills	43,7	Sotheby's	NY	Novembre 2009
• Klimt	Eglise à Cassone	43,2	Sotheby's	Londres	Novembre 2009
• Raphael	Dessin : tête de muse	42,7	Christie's	Londres	Décembre 2009
• Brancusi	Madame L.R.	37,8	Christie's	Paris	Février 2009
• Rembrandt	Portrait d'homme	£ 20,2	Christie's	Londres	Décembre 2009
• Wu Bin	Rouleau époque Ming	24,7	Poly	Shanghai	
• Mondrian	Composition	21,9	Christie's	Paris	Février 2009
• Giacometti	L'homme qui chavire	19,3	Sotheby's	NY	Novembre 2009

Et puis...

• Eileen Gray	Fauteuil	28,3	Christie's	Paris	Février 2009
• Diamant Annenberg (33 carats)		7,7	Christie's	New York	
• Diamant bleu (7 carats)		9,5	Sotheby's	Genève	
• Joseph	Commode Louis XV	2,4	Drouot		

Collections

• Bergé-Saint Laurent		483	Christie's	Paris	Février 2009
• Trésor Romanov (Fabergé...)		£ 7,1	Sotheby's	Londres	Décembre 2009

ancien en 2009 sont chinoises. On sait aussi qu'à New York en novembre 2009, nombre d'acheteurs (notamment pour des danseuses de Degas et une femme au chapeau vert de Picasso) étaient chinois tout comme à Genève pour des bijoux : Joseph Lau, le milliardaire de Hong Kong, aurait payé \$ 9,4 millions pour un diamant bleu. Le retour de la croissance chinoise au-delà de 10 %, la tenue de l'Exposition universelle de Shanghai devraient renforcer encore le pôle « chinois » du marché mondial de l'art.

Le phénomène d'acculturation est par contre moins sensible au Moyen-Orient : on peut y acheter des Louvre et autres Guggenheim mais il y a peu de chances que le Golfe confirme les espoirs évoqués il y a quelques années de devenir une plaque tournante du marché de l'art. Quant aux acheteurs russes, au-delà de quelques achats spectaculaires, ils confirment leur recentrage sur

leur patrimoine, poussant par exemple une artiste « mineure » comme Natalia Goncharova ou se passionnant pour des étuis à cigarettes de Fabergé à la provenance impériale.

Ce qui ne change pas au fond, et cela depuis l'époque où les riches romains pillaient la Grèce, c'est la capacité de l'art à concourir, voire à procurer un statut social à des fortunes récentes qui en 2009 et 2010 ont fait le choix de la sécurité ce qui explique l'éclatement de la bulle de l'art le plus contemporain.

Le duopole reste à la barre

Pas de changements en ce qui concerne les acteurs des marchés « organisés » c'est-à-dire les ventes aux enchères : les deux grands, Christie's et Sotheby's plus incontournables que jamais, quelques poids moyens comme Bonham's,

Philipp's, Artcurial ou Bergé, le cas en France de Drouot (\$ 410 millions de ventes en 2009) empêtré en fin d'année dans un scandale que l'on pourrait qualifier d'ancillaire (le personnel de manutention) s'il n'avait pas mis en évidence la fragilité de l'édifice parisien. Par contre il est intéressant de noter la consolidation des maisons de vente chinoises, les deux plus importantes, Poly et Guardian, ayant réalisé \$ 340 millions de ventes en 2009. Christie's et Sotheby's ont d'ailleurs musclé leurs activités chinoises au départ de Hong Kong.

Par contre, la tendance qui se confirme est le développement des ventes en dehors des enchères organisées : c'est moins le cas sur les sites internet dont l'impact sur les marchés se limite plus à la brocante ou à quelques secteurs spécialisés comme la numismatique ou la philatélie que du développement de ces ventes directes par les grandes maisons de ventes elles-mêmes, Christie's et Sotheby's ayant – on le sait – des filiales exerçant la profession de marchand. En France, un projet de loi à l'étude prévoit ce type de possibilité pour les sociétés de vente volon-

taires. On sait que l'une des victimes de Madoff, Ezra Merkin, a vendu de gré à gré sa collection pour plus de \$ 300 millions.

Business as usual ?

Un peu de retenue dans l'excentricité, de Bâle à Miami ou Venise, un peu moins d'argent ostentatoire, un repli sur des valeurs « sûres », en tout cas plus commerciales, le marché mondial de l'art a au fond traversé cette période troublée de 2008/2009 de manière moins catastrophique que l'on aurait pu le penser. Il est fort probable que les stocks et entrepôts de quelques marchands, entre New York et Genève, doivent regorger d'œuvres plus ou moins commercialisables. Mais la gestion de la crise a été relativement exemplaire.

Le coup d'éclat des ventes de New York en février reste bien sûr à confirmer et ni les russes ni les chinois ne peuvent à eux seuls relancer un marché mondial de l'art qui devra encore quelque temps payer ses excès.

La réforme de la loi du 10 juillet 2000 devant le parlement

Par Michel Seurin, avocat général, commissaire du Gouvernement

La proposition de loi des sénateurs Gaillard et Marini, visant à modifier la loi du 10 juillet 2000 afin de mettre notre droit en conformité avec la directive 2006/123/CE relative aux services dans le marché intérieur du 12 décembre 2006, mais aussi d'« adapter le régime français des ventes aux enchères publiques aux exigences d'un espace économique toujours plus ouvert »¹, a été adoptée en première lecture par le Sénat le 28 octobre 2009.

Le texte venu en discussion devant la haute assemblée n'était pas le texte déposé par ces deux sénateurs le 7 février 2008 mais celui élaboré par la commission des lois du Sénat, grâce à quelque 63 amendements, dont 61 de son rapporteur, Mme Des Esgaulx².

La commission des lois avait pu préparer le texte à soumettre au vote du Sénat, non seulement à partir de la proposition de loi mais également des travaux menés par la Chancellerie, en concertation avec les ministères chargés de la Culture et de l'Économie, dans la perspective de la transposition de la directive du 12 décembre 2006. Au demeurant, il n'est pas inutile de constater un certain nombre d'avancées dans le texte présenté en séance publique par rapport à ceux sur lesquels la commission des lois avait pu travailler³. De plus, cette formation du Sénat a modifié le statut des courtiers en marchandises assermentés, mettant fin à leur monopole dans les ventes volontaires de marchandises en gros (mais le préservant pour les ventes judiciaires ou prescrites par la loi).

Au cours de la discussion en séance publique, le 28 octobre 2009, de nouveaux amendements proposés par le rapporteur (11), des sénateurs (11) et le Gouvernement (4) ont été adoptés.

¹ Exposé des motifs de la proposition de loi tendant à modifier la loi n° 2000-642 du 10 juillet 2000 portant réglementation des ventes aux enchères publiques.

² La discussion des propositions de loi – et des projets de loi depuis la loi constitutionnelle du 23 juillet 2008 – ne porte, devant la première assemblée saisie, que sur le texte adopté par la commission qui avait examiné le projet ou la proposition de loi.

³ Un premier commentateur du texte, Vincent NOCE, dans un article publié le 23 juillet 2009 dans le quotidien Libération sous le titre « marché de l'art, vers un flou...artistique » n'avait pas relevé ces avancées.

On observera que le texte voté par le Sénat a été, politiquement, relativement consensuel puisque le groupe socialiste s'est abstenu lors du vote final et, dans les prises de parole des différents orateurs, il n'y a pas eu d'opposition particulièrement marquée sur tel ou tel point de la proposition de loi modifiée, soumise au vote. Il paraît assez conforme à ce que les professionnels attendaient⁴.

Si des réformes majeures sur les ventes aux enchères proposées par MM. GAILLARD et MARINI ont été reprises par la commission des lois, en revanche certaines dispositions importantes pour les auteurs du texte initial n'ont pas été retenues comme par exemple la suppression de la charge de commissaire-priseur judiciaire ou encore une réorganisation du Conseil des ventes avec un accroissement de ses pouvoirs « pour en faire une véritable autorité administrative indépendante »⁵.

On mettra en exergue plusieurs nouveautés par rapport à la loi du 10 juillet 2000 en examinant successivement les biens à vendre, les services et garanties apportés aux vendeurs mais également ce que seront les opérateurs dans les ventes volontaires et l'organe de régulation, puisque c'est ainsi que le CVV est désormais qualifié. Enfin, il conviendra d'évoquer deux missions nouvelles dévolues au commissaire du Gouvernement, l'une récemment inscrite dans notre droit positif et l'autre votée en première lecture par le Sénat, au vu desquelles la place et le rôle de celui-ci au sein du Conseil des ventes, seront mieux identifiés.

Les biens à vendre

La vente des biens neufs

Le texte voté par le Sénat, conforme à celui de la proposition initiale, autorise sans restriction la vente des biens neufs, mais il doit en être fait mention dans les publicités. Certains professionnels s'en désoleront puisque la vente de biens d'occasion était l'essence même des ventes aux enchères publiques en France, mais d'autres saisiront cette opportunité pour diversifier leurs ventes.

L'interdiction de vendre des biens neufs remontait à la loi du 25 juin 1841. Mais il convient de rappeler que la loi du 10 juillet 2000 avait déjà réduit le champ d'application de cette interdiction. Les dispositions nouvelles parachèvent cette évolution d'autant qu'il était souhaitable de mettre fin à une véritable distorsion de concurrence au détriment de la France ; l'on sait, en effet, que certaines places étrangères se sont développées en raison de l'interdiction sur le territoire national de la vente de biens neufs. On donne l'exemple de la place de Genève avec les bijoux.

⁴ Communiqué de presse du SYMEV du 29 octobre 2009 : « le SYMEV se réjouit de l'adoption du texte qui reprend largement les préconisations de la profession qu'il représente... toutefois, il considère que certaines dispositions doivent être améliorées afin notamment d'offrir une véritable transparence aux consommateurs et de favoriser la concurrence entre les différents opérateurs de ventes publiques aux enchères... »

⁵ Exposé des motifs de la proposition de loi.

La loi de 2000 avait prévu une exception à cette interdiction : étaient autorisées les ventes aux enchères publiques des biens neufs issus directement de la production du vendeur, non commerçant ou non artisan. Cette exception visait à « permettre les ventes de chevaux, de vin, de biens ou d'œuvres d'art n'ayant pas quitté l'atelier de leur auteur »⁶. La jurisprudence issue de la loi du 25 juin 1841 avait, en effet, considéré que ces biens pouvaient être vendus aux enchères bien qu'étant considérés comme neufs.

De plus, la précision apportée sur les trois techniques de vente – vente au détail, vente par lots et vente en gros – clarifie les possibilités offertes aux professionnels de ventes aux enchères publiques désignés au nouvel art. L 321-2 du Code de commerce.

Les biens dont l'opérateur des enchères publiques est propriétaire

Le texte soumis au Sénat, et voté, rappelle le principe de l'interdiction pour l'opérateur d'acheter ou de vendre, directement ou indirectement, pour son propre compte, des biens proposés dans ses vacations. L'assouplissement concernant les biens appartenant en propre aux dirigeants, associés et salariés, a été conservé. La vente de la collection Yves Saint Laurent et Pierre Bergé en a été un exemple et, sur les catalogues publiés à cette occasion, était mentionné le nom des propriétaires des lots vendus, comme les dispositions de l'art. L 321-4 dernier alinéa le demandent. La maison de ventes avait d'ailleurs soumis au Conseil, pour avis, la mention qu'elle se proposait de publier.

Mais une autre dérogation, ô combien plus novatrice, est prévue par le nouveau texte et figure tant dans le texte initial de la proposition de loi que dans celui de la direction des affaires civiles et du Sceau : l'opérateur va pouvoir vendre des biens dont il aura fait l'acquisition lors de ses propres vacations, au prix garanti au vendeur. Une publicité spécifique sur l'origine des biens est cependant opportunément prévue afin que leur traçabilité soit connue des acquéreurs.

⁶ Extrait des motifs du projet de loi n° 555 portant réglementation des ventes volontaires déposé sur le bureau du Sénat en 1998 et ayant abouti à la loi du 10 juillet 2000.

Les services et garanties apportés au vendeur

Le mandat de vente écrit

Le nouvel art. L 321-5 du Code de commerce prévoit que le mandat de vente doit être écrit. Il s'agit là d'une disposition législative particulièrement innovante, dont la commission des lois a pris l'initiative, et qui évitera à l'avenir nombre de litiges entre vendeurs et opérateurs. Certes les ventes d'objets de prix se faisaient avec un mandat écrit, mais trop souvent ce n'était pas le cas pour les ventes courantes. Il serait cependant opportun que le décret d'application liste toutes les mentions qui devront être renseignées à l'occasion de la signature de ce contrat, notamment, s'il y a lieu, le prix de réserve.

Le prix garanti au vendeur

Le texte soumis par la commission des lois au vote de la haute assemblée a repris celui de la proposition de loi. Certes la loi de 2000 avait déjà autorisé les SVV à garantir un prix d'adjudication minimal mais, en pratique, ce service au bénéfice du vendeur n'était guère proposé, compte tenu des conditions restrictives posées par la loi. En effet, le bien devait être réellement adjugé à un tiers, la SVV ne pouvant l'acheter pour son propre compte. De plus, une assurance devait être souscrite par la société de ventes afin de couvrir la différence entre le prix d'adjudication et le prix garanti par la SVV au vendeur. En l'absence d'adjudication, le bien restait propriété du vendeur.

L'opérateur des enchères publiques voit donc son rôle transformé par les nouvelles dispositions de l'art. L 321-12. Ayant garanti au vendeur un prix minimal pour un bien proposé à la vente (ce que la loi de 2000 prévoyait), il sera, à l'avenir et dans ce seul cas évidemment, autorisé à enchérir pour son propre compte, jusqu'au prix qu'il a garanti au vendeur. Ainsi, l'achat par l'opérateur du bien ne trouvant pas d'enchérisseur devient légal et celui-ci pourra le remettre en vente lors d'une vacation postérieure. Là encore, la publicité devra mentionner clairement et sans équivoque que l'opérateur est propriétaire du bien mis en vente.

L'avance sur le prix d'adjudication

La législation actuelle (art. L 321-13) autorise une société de vente à consentir au vendeur une avance sur le prix d'adjudication du bien proposé à la vente mais le bien doit être effectivement vendu, l'assurance de la SVV remboursant, s'il y a lieu, la différence. Si le bien n'est pas vendu, il reste la propriété du vendeur qui devra rembourser la SVV de la somme perçue au moment où le bien lui est restitué.

La proposition de loi résout le problème de l'absence d'enchérisseur puisque, comme on vient de le voir, l'opérateur pourra se porter acquéreur du bien ne trouvant pas preneur (nouvel art. L 321-12).

Il va sans dire que l'avance sur le prix d'adjudication, comme le prix garanti au vendeur, ne pourront être proposés que par les structures qui en auront les moyens financiers. Au demeurant, dans la proposition de loi initiale, ces services ne pouvaient être proposés que par des opérateurs établis en société commerciale (dont le capital social était de 50 000 euros minimum). Mais cette proposition a sans doute paru contraire à la directive « services » car ne pouvant être justifiée par aucune raison impérieuse d'intérêt général.

La vente de gré à gré

L'expression employée dans l'actuel art. L 321-9 du Code de commerce « vente de gré à gré » correspond aux ventes pouvant être réalisées après une vente aux enchères où le lot a dû être ravalé ; l'expression anglaise « *after sale* » pour désigner ces ventes est assez couramment employée. Ces ventes « de gré à gré » sont donc déjà possibles mais uniquement pour des biens ayant été proposés à une vente aux enchères et n'ayant pas trouvé preneur. De plus, l'art. L 321-9 encadre de manière drastique cette possibilité, en n'accordant qu'un délai de 15 jours pour réaliser la transaction, qui ne doit être précédée d'aucune exposition ou publicité.

Le texte déposé en février 2008 devait apporter une véritable révolution dans les activités des commissaires-priseurs en France ; en effet le dernier alinéa du nouvel art. L 321-4 envisagé disposait : « *à titre accessoire, les sociétés de vente peuvent également procéder à la vente « de gré à gré » des biens qui leur sont confiés en leur qualité d'intermédiaire* ». Le bien mis en vente aux enchères publiques n'était donc plus un préalable imposé.

Non seulement la commission des lois du Sénat a repris cette disposition mais elle est allée encore plus loin, puisque la mention « à titre accessoire » a disparu du texte proposé au vote des sénateurs, ce qui est particulièrement judicieux ; en effet, l'expression « à titre accessoire » n'aurait pas manqué de soulever les mêmes difficultés d'interprétation et d'application que celles rencontrées lors des ventes aux enchères par les huissiers de justice.

Les nouvelles dispositions figurant à l'article 7 de la proposition de loi adoptée par le Sénat, autorisant les ventes de gré à gré, précisent que ces ventes doivent faire l'objet d'un mandat de vente écrit, comportant l'estimation du bien et d'un procès-verbal de cession de gré à gré.

À toutes fins, il convient de signaler que la société de ventes Sotheby's avait, dans un mémorandum du 26 novembre 2007 à l'attention de M. Martin Bethenod⁷, rappelé que « *l'activité des ventes de gré à gré des maisons de ventes aux enchères*

⁷ M. Bethenod présidait un groupe de travail chargé par le ministre de la Culture de présenter des « propositions en faveur du développement du marché de l'art en France », rapport remis en avril 2008

n'est pas devenue leur activité prédominante et n'a pas empêché l'activité des marchands d'art ». Le président du syndicat national des antiquaires a, quant à lui, fait connaître son opposition dans un article, au titre alarmiste, paru le 8 octobre 2009 dans le quotidien *Le Monde*⁸.

Les opérateurs

Les opérateurs dont les ventes aux enchères seront l'activité principale

Les dispositions votées au Sénat apportent une grande nouveauté, issue de la directive du 12 décembre 2006 relative aux « services » dans le marché intérieur ; les ventes aux enchères publiques pourront être réalisées par tout opérateur agissant soit à titre individuel soit dans le cadre de sociétés commerciales ou civiles.

De plus, la haute assemblée n'a pas souhaité reconduire la législation de 2000 qui exigeait la nomination d'un commissaire aux comptes pour toutes les SVV, quelle que soit leur forme juridique et le montant de leur capital social. Ne devront, pour les sénateurs, désigner un commissaire aux comptes que les sociétés pour lesquelles le Code de commerce le prévoit expressément. Il est vrai que cette obligation était d'un poids financier certain sur le budget des plus petites sociétés de ventes alors que toutes font déjà appel à un expert-comptable.

Les activités naturellement complémentaires à celles de ventes aux enchères publiques, comme par exemple les activités de transport ou de stockage, voire d'édition et de diffusion de catalogues, pourront dorénavant être réalisées par l'opérateur de ventes aux enchères lui-même. Ainsi, s'il a les moyens de traiter en interne ces activités, il pourra se dispenser de faire appel à des sociétés prestataires de services⁹.

Si le texte proposé par la commission des lois persistait à ne pas donner de titre officiel aux personnes habilitées à diriger les ventes, ou dans un langage plus imagé à « tenir le marteau », le rapporteur de la proposition de loi faisait voter, en séance publique, un amendement autorisant ces derniers à porter le titre de « commissaire-priseur de ventes volontaires ». Il est vrai que celui de « commissaire-priseur habilité », qui avait été reconnu par le Conseil des ventes, ne pouvait plus être employé, compte tenu de la transposition de la directive « services » en droit interne. Tout le monde se réjouira de cette initiative de Mme Des Esgaulx ; il était opportun que ne disparaisse pas de nos salles des ventes, le « commissaire-priseur », dont l'appellation même est un véritable héritage culturel.

⁸ Lettre ouverte à Christine Lagarde et à Frédéric Mitterand « *autoriser la vente de gré à gré au sein des salles de ventes serait un séisme et un désastre pour le marché de l'art en France* ».

⁹ On pense nécessairement à l'affaire judiciaire en cours concernant l'hôtel des ventes de Drouot.

Au demeurant, ce titre correspond à une vraie réalité : la double activité reconnue par la loi, les ventes et les prisées. Ces dernières sont une tâche essentielle, et ô combien délicate, des commissaires-priseurs.

Les ventes réalisées par les commissaires-priseurs judiciaires

Le texte voté par le Sénat rappelle que les commissaires-priseurs judiciaires peuvent réaliser des ventes volontaires aux enchères publiques. Mais il pose une restriction : pour pouvoir exercer cette activité et les activités annexes, comme par exemple les ventes de gré à gré, ils devront obligatoirement créer une société de forme commerciale (nouvel art. 42 du texte de loi).

Certes, ce n'est là que la reprise des dispositions législatives actuellement en vigueur.

Mais on peut penser qu'il y a alors inégalité avec les autres opérateurs. En réalité, les commissaires-priseurs judiciaires sont titulaires d'une charge d'officier ministériel et ne peuvent donc faire des actes de commerce ; de plus, la clientèle doit se rendre compte qu'ils n'agissent pas en tant qu'officiers ministériels quand ils font des ventes volontaires et exercent les activités annexes – principalement commerciales – que le nouveau texte leur permet de réaliser. À ceux qui voudraient par trop exiger une stricte égalité entre les différents opérateurs, il serait opportun de rappeler que les inventaires fiscaux ne sont réalisés que par les commissaires-priseurs judiciaires et autres officiers publics et que ce monopole avait été « octroyé » sans contrepartie par la loi du 23 juin 2006, alors que la plupart des ventes qui en découlent sont des ventes volontaires. Quelques jeunes SVV, dont les gérants n'avaient pu faire l'acquisition d'un office de commissaire-priseur judiciaire, en ont fait les frais.

Il est vrai que le rapporteur de la proposition de loi justifia le rejet d'un amendement en ce sens¹⁰, en précisant que c'était pour des raisons fiscales que ce monopole devait être maintenu ; il rappela que l'inventaire, pièce majeure de la procédure de succession, comportait des incidences fiscales, ce qui plaidait pour qu'il reste entre les mains d'officiers ministériels (art. 789 du Code civil).

¹⁰ Amendement n° 57 présenté par M. Gaillard retiré avant le vote.

Les ventes réalisées par les huissiers, les notaires et les courtiers assermentés

Les huissiers et les notaires

Si le texte n'interdit pas les ventes par ces officiers ministériels, ce qui aurait été le souhait de nombre de commissaires-priseurs, le texte adopté apporte deux réserves particulièrement importantes :

- à l'avenir, il sera demandé aux huissiers et notaires de justifier d'un diplôme sanctionnant au moins une année d'études supérieures d'histoire de l'art ou d'arts appliqués¹¹, s'ils veulent réaliser des ventes aux enchères publiques.
- mais d'ores et déjà il est prévu que, pour mettre un point final à un contentieux récurrent dû aux interprétations contradictoires de l'expression « à titre accessoire », leurs honoraires concernant les ventes volontaires aux enchères publiques ne pourront pas excéder 20 % du chiffre d'affaires annuel brut de leur office, hors ventes volontaires de l'année précédente.

Sur proposition de la commission des lois, le Sénat a ainsi tranché une difficulté importante.

La Chancellerie devra simplement veiller à ce que les contrôles annuels qui seront réalisés ne puissent faire l'objet d'aucun soupçon.

Les courtiers en marchandises assermentés

Bien que les premiers textes sur les courtiers datent du XIII^e siècle¹², c'est la loi du 18 juillet 1866 qui a véritablement organisé la profession de courtier en marchandises assermenté.

L'actuel art. L 322-4 du Code de commerce dispose : « *les ventes publiques de marchandises en gros sont faites par le ministère des courtiers de marchandises assermentés...* » et l'art. L 322-8 du même code prévoit qu'ils « *peuvent, sans autorisation du tribunal de commerce, procéder à la vente volontaire aux enchères, de marchandises en gros...* ».

Sur proposition de la commission des lois, le Sénat a voté la fin du monopole des courtiers en marchandises assermentés pour les ventes volontaires de marchandises en gros ; ces derniers qui perdent aussi leur titre d'officier public, conserveront leur monopole pour les ventes aux enchères publiques de « *marchandises en gros, faites en application de la loi ou ordonnées par décision de justice* » (nouvel art. L 322-4 du Code de commerce). Cette profession subit donc la même évolution – à

¹¹ Art. 4 alinéa 4 de la proposition de loi adoptée par le Sénat modifiant l'art. L 321-2 du Code de commerce.

¹² Le premier texte officiel est un édit de Saint Louis de 1243 interdisant aux courtiers de participer personnellement à une affaire, information signalée dans *Le courtier assermenté près la cour d'appel*, publié sous l'égide de l'assemblée permanente des présidents de chambres syndicales de courtiers de marchandises assermentés 1999.

dix ans d'intervalle – que celle des commissaires-priseurs. Mais une indemnisation ne paraît pas prévue puisque les courtiers en marchandises assermentés ne sont pas titulaires d'un office ministériel.

Concrètement, les courtiers de marchandises, comme les autres opérateurs de ventes aux enchères publiques, devront se soumettre à l'ensemble des obligations posées par la nouvelle réglementation pour se livrer à une activité de ventes volontaires aux enchères publiques de marchandises en gros et notamment avoir la qualification requise pour diriger une vente ou être titulaire d'un titre, d'un diplôme ou d'une habilitation reconnus équivalents en la matière.

Mais à titre de mesure transitoire, l'art. 46 1 du texte voté par le Sénat prévoit que la qualification des courtiers de marchandises assermentés inscrits sur ces listes lors de l'entrée en vigueur de la réforme sera considérée comme équivalente à celle désormais exigée à l'art L 321-4 3° nouveau du Code de commerce mais uniquement pour la direction de ventes volontaires aux enchères publiques de marchandises en gros.

L'autorité de régulation

Composition

Dans la proposition de loi adoptée par la haute assemblée, le futur CVV (le Sénat n'a pas souhaité changer son nom alors que la proposition de loi prévoyait qu'il serait dénommé « Autorité de ventes aux enchères »), sera composé de 11 membres titulaires et de 11 membres suppléants, comme l'actuel Conseil. En revanche, tous ne seront pas nommés par le garde des Sceaux, comme aujourd'hui, mais un certain nombre d'entre eux le seront par le ministre chargé du Commerce (2 titulaires et 2 suppléants) et d'autres par le ministre de la Culture (3 titulaires et 3 suppléants). Certes, beaucoup regretteront que le Sénat n'ait pas maintenu la présence au sein du Conseil des ventes d'opérateurs en activité, des « *représentants des professionnels* » pour reprendre les termes de l'actuel article L 321-21 du Code de commerce ; seules pourront être nommées des personnalités ayant cessé depuis 5 ans au maximum l'activité d'opérateur de ventes volontaires aux enchères.

Le mandat des membres du Conseil sera de 5 ans, non renouvelable (actuellement il est de 4 ans et renouvelable une fois).

Quant au président du Conseil, il ne sera plus élu par les membres titulaires mais sera nommé par le garde des Sceaux. Dans le texte présenté au Sénat, il était prévu qu'il soit nommé par le Premier ministre mais, sur un amendement du gouvernement, il a été finalement décidé que cette nomination devait revenir au ministre de la Justice.

Un magistrat du parquet devrait continuer à assurer les fonctions de commissaire du Gouvernement avec ses actuelles attributions notamment en matière disciplinaire alors que dans la proposition des sénateurs Gaillard et Marini, ces

dernières lui étaient retirées. Il aurait, tout au plus, assisté aux séances du Conseil avec voix consultative.

Il peut être rappelé que ce magistrat, nommé par arrêté ministériel, n'est pas en position de détachement auprès du Conseil mais reste sous la direction de son chef hiérarchique et sous l'autorité du garde des Sceaux (art. 5 de l'ordonnance du 22 décembre 1958).

Missions du CVV

Il convient de noter tout d'abord que le texte élaboré par la commission des lois érige le Conseil des ventes en autorité de régulation ; ni la proposition de loi initiale, ni le document élaboré par la Chancellerie ne désignaient le CVV sous cette appellation.

On ne pourra cependant que constater, à l'examen que l'on va entreprendre des différentes attributions confiées au CVV, qu'il ne remplit pas toutes les missions qui pourraient être dévolues à une autorité de régulation. Mais la reconnaissance par le législateur du CVV comme instance de régulation est significative (même si l'autorité de régulation n'est pas un concept juridique ou économique clairement défini¹³) et permettra au Conseil des ventes d'assumer dans leur plénitude ses fonctions puisque la personnalité morale lui est conservée, l'autorisant ainsi à ester en justice.

Le nouvel art L 321-18 du Code de commerce, qui dresse la liste des missions du Conseil, en supprime une – l'agrément – remplacée par l'enregistrement d'une déclaration d'activité par l'opérateur et en prévoit trois nouvelles :

- assister les centres de formalités des entreprises,
- identifier les bonnes pratiques et promouvoir la qualité des services,
- observer l'économie des enchères.

Conformément à la directive « services », l'agrément préalable des SVV, qui avait été une des deux principales missions du Conseil, est supprimé. À la place, l'opérateur qui souhaitera réaliser des ventes aux enchères publiques devra faire enregistrer sa déclaration, qui doit être accompagnée d'un certain nombre de pièces, dont la liste sera dressée par décret (on retrouvera sans doute à peu près les mêmes documents que ceux qui sont demandés aujourd'hui). La procédure d'enregistrement est déjà connue du CVV, puisque c'est la procédure applicable pour les ressortissants des États membres de la Communauté européenne qui souhaitent réaliser en France des ventes à titre occasionnel.

¹³ Voir l'article « Le CVV est-il une autorité de régulation ? » dans le rapport annuel du Conseil des ventes 2008 publié à la documentation française.

Les auteurs de la proposition de loi prévoyaient que l’Autorité de régulation, succédant au Conseil des ventes, remplirait les missions de guichet unique mentionné à la directive du 12 décembre 2006¹⁴ (art. 19 de la proposition de loi).

En réalité, devant cette mesure, l’art. 8 de la loi de modernisation de l’économie du 4 août 2008 devait désigner à cette fin les centres de formalités des entreprises¹⁵.

La commission des lois du Sénat, sur amendement de son rapporteur, a tout naturellement proposé que le CVV assiste les centres de formalités des entreprises, dans l’exercice de leurs missions relatives à l’activité de ventes volontaires aux enchères publiques. Cet amendement a été adopté.

L’identification des bonnes pratiques et la promotion de la qualité des services sont manifestement une mission obligée de toute autorité de régulation ; il était particulièrement opportun que celles-ci soient reconnues dans les attributions du CVV en lien, précise le texte, avec les organisations représentatives des opérateurs de ventes et des experts. Ainsi est instituée par le législateur lui-même la collaboration entre ces différentes instances utiles aux acteurs des ventes aux enchères. Les travaux réalisés permettront-ils d’établir un jour un véritable code de déontologie qui soit opposable aux opérateurs irrespectueux de celle-ci ?

Une autre mission a été confiée au Conseil des ventes, prévue dans le texte voté par le Sénat, figurant au futur article L 321-18 : « observer l’économie des enchères » ; il s’agit là aussi d’une des missions que l’on doit attendre d’une autorité de régulation et qui complète utilement celles d’identification des bonnes pratiques et de promotion de la qualité des services. « *Le CVV sera ainsi en mesure de fournir des informations pertinentes aux professionnels et aux administrations* » devait déclarer le rapporteur lors de la discussion en séance publique.

Pour ce qui est des attributions disciplinaires du Conseil, elles sont maintenues telles qu’elles avaient été envisagées dans la loi du 10 juillet 2000, la haute assemblée n’ayant pas suivi la proposition de réforme de MM. Gaillard et Marini. Ceux-ci prévoyaient que ce serait l’Autorité des ventes qui déciderait de procéder à des enquêtes et habiliterait des enquêteurs à cet effet (art. 19 de la proposition de loi modifiant l’art. L 321-18 du Code de commerce) et au vu du résultat de cel-

¹⁴ La directive « services » dans le considérant n° 48 précise : « afin de simplifier davantage les procédures administratives, il convient de veiller à ce que chaque prestataire ait un interlocuteur unique par l’intermédiaire duquel il peut accomplir toutes les procédures et formalités (ci après dénommé « guichet unique ») ... et dans l’art. 6 elle dispose : « les États membres veillent à ce que les prestataires puissent accomplir, par l’intermédiaire de guichets uniques, les procédures et formalités suivantes... ».

La proposition de loi Gaillard Marini prévoyait à l’art. 19 que l’Autorité des ventes aux enchères remplirait les missions du guichet unique mentionné à la directive du 12 décembre 2006 en ce qui concerne l’activité des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques.

¹⁵ Les centres de formalités des entreprises (CFE) créés en 1981, permettent aux entreprises de souscrire en un même lieu et sur un même document les déclarations relatives à leur création, aux modifications de leur situation ou à la cessation de leur activité auxquelles elles sont tenues par les lois et règlements en vigueur. L’existence de ces centres évite aux entreprises la multiplication des démarches auprès d’organismes distincts (greffe du tribunal de commerce, URSSAF et autres organismes sociaux, INSEE, services fiscaux...).

les-ci, déciderait de « *l'ouverture d'une procédure de sanction* » en saisissant la formation disciplinaire de l'Autorité des ventes (art. 23 de la proposition de loi modifiant l'art. L 321-22 du Code de commerce).

En réalité, les sénateurs ont préféré que ce soit le magistrat de l'ordre judiciaire affecté au Conseil qui réalise les enquêtes suite au dépôt de plaintes contre les sociétés de vente. Il faut dire que toute enquête est intrusive, alors que les droits de la défense, et plus généralement les principes posés par la Convention européenne des droits de l'homme (CEDH), doivent être scrupuleusement respectés. Ne faut-il pas rappeler que l'art. 66 de la constitution de 1958 érige l'autorité judiciaire en gardienne des libertés individuelles. Membre de cette autorité, le commissaire du Gouvernement ne peut être que très vigilant quant au respect de celles-ci.

De plus, l'intervention d'un magistrat permet d'éviter tout soupçon de corporatisme dans le traitement des réclamations. Il ne pourrait lui être reproché une quelconque partialité en faveur des professionnels de ventes aux enchères publiques.

Alors que l'on sait que les justiciables sont de plus en plus nombreux à saisir la Cour européenne des droits de l'homme, il fallait veiller à ce que l'organe de poursuite soit totalement indépendant de l'instance de jugement. Ainsi, le texte voté par le Sénat sauvegarde une des principales règles posées par la Convention européenne des droits de l'homme, celle de l'impartialité. Une auto-saisine, comme le prévoyait la proposition de loi, même avec des gardes-fous, ne pouvait qu'entraîner une suspicion de préjugement, ce qu'immanquablement la Cour européenne de Strasbourg aurait condamné.

Les fonctions du commissaire du Gouvernement dans le cadre des poursuites disciplinaires, sont donc parfaitement définies et son statut de magistrat en fait une autorité indépendante du Conseil des ventes. Il diligente les enquêtes de nature à établir des faits caractérisant des manquements pouvant être reprochés aux opérateurs et, au vu du résultat de celles-ci, décide de saisir – ou non – le Conseil statuant disciplinairement. Il a donc l'opportunité des poursuites disciplinaires comme les membres des parquets ont l'opportunité des poursuites pénales. Le texte voté par le Sénat ne peut donc être source d'insécurité juridique.

Aussi le CNCJP pour les commissaires-priseurs judiciaires et l'organisation syndicale des SVV ont pu souhaiter que, même dans le cadre de la procédure de suspension provisoire des activités d'une SVV ou d'un commissaire-priseur habilité, procédure d'urgence pourtant indispensable, le président du Conseil des ventes ne puisse pas s'auto-saisir en prévision d'une éventuelle action disciplinaire.

Certes, le texte voté par le Sénat apporte toutes les garanties du procès équitable et de plus, jusqu'à ce jour, quand le commissaire du Gouvernement n'est pas lui-même à l'origine de la requête, son avis est toujours sollicité par le président du Conseil qui envisage de prendre une décision de suspension provisoire, alors que la loi de 2000 ne lui impose pas cette démarche.

En réalité, il ne serait sans doute pas inutile que la future procédure de suspension provisoire s'inscrive pleinement dans le cadre d'une procédure disciplinaire dont le commissaire du Gouvernement a seul l'initiative.

Les nouvelles attributions du commissaire du Gouvernement

Dans la proposition de loi déposée par Messieurs Gaillard et Marini, il était prévu à l'article L 321-18 du Code de commerce : « *elle (l'Autorité) propose, en tant que de besoin, la résolution amiable des différends portés à sa connaissance par voie de conciliation ou de médiation* ».

La commission des lois dans le texte soumis au vote des sénateurs n'abordait pas ce sujet.

Aussi le sénateur Gaillard déposait-il l'amendement suivant lors de la séance publique au Sénat du 28 octobre 2009 : « *le Conseil des ventes volontaires est habilité à recevoir les réclamations qui entrent dans sa compétence et à leur donner une suite en proposant une solution amiable aux différends portés à sa connaissance* ».

Ainsi rédigé, le texte qui, au demeurant, ne précisait pas si cette mission était confiée à des membres du Conseil ou à du personnel administratif, était source de difficultés :

– si la tentative de résolution amiable intervient avant que le commissaire du Gouvernement n'ait connaissance de la réclamation et ne procède aux investigations nécessaires pour caractériser un manquement et vérifier s'il existe des charges suffisantes pour que des poursuites disciplinaires puissent être engagées, c'est une des missions même du Conseil des ventes qui est remise en cause : son pouvoir disciplinaire¹⁶.

– si la tentative de médiation intervient à l'issue de la décision du commissaire du Gouvernement de ne pas engager de poursuites disciplinaires (le manquement étant insuffisamment caractérisé ou même caractérisé, il ne paraît pas avoir une gravité suffisante pour justifier des poursuites disciplinaires) l'opérateur des ventes ne sera pas dans les meilleures dispositions pour accepter de participer à une tentative de médiation. Parlons sans langue de bois : l'opérateur sera peu enclin à un quelconque arrangement amiable avec le plaignant, sans l'épée de Damoclès suspendue au-dessus de sa tête que représente l'éventualité de poursuites disciplinaires.

Il convient aussi de rappeler que le Conseil des ventes, même saisi d'un manquement démontré, peut toujours décider qu'il n'y a pas lieu à sanction.¹⁷

¹⁶ Le règlement intérieur du Conseil avait été modifié le 10 juillet 2003 afin que les réclamations reçues soient transmises immédiatement au commissaire du Gouvernement.

¹⁷ Voir l'article « le CVV est-il une autorité de régulation » dans le rapport annuel d'activité 2008 publié par la documentation française.

Lors de la discussion en séance publique au Sénat le 28 octobre dernier, le rapporteur de la proposition de loi, Mme Des Esgaulx devait donc proposer un amendement n° 54 qui confie au commissaire du Gouvernement la mission de résoudre à l'amiable les différends mettant en cause des sociétés de ventes, donnant ainsi un fondement textuel au rôle qu'il exerce déjà. Les explications du rapporteur ont été suffisamment convaincantes puisque l'amendement ainsi rédigé « *il (le commissaire du Gouvernement) peut proposer une solution amiable aux différends intéressant un opérateur de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques qui sont portés à sa connaissance* » a été voté après approbation du gouvernement, M. Gaillard ayant préalablement retiré son amendement¹⁸.

En réalité, depuis longtemps le commissaire du Gouvernement aide les parties à trouver une solution à leur litige. D'ailleurs, la directive 2008/52/CE du Parlement européen et du conseil en date du 21 mai 2008, portant sur certains aspects de médiation en matière civile et commerciale, rappelle que la médiation peut apporter une solution extra judiciaire économique et rapide aux litiges en matière civile et commerciale. « *La médiation doit devenir le mode habituel du règlement des conflits* » avait pu rappeler un ancien premier président de la cour d'appel de Paris¹⁹.

De plus, dans leur quasi-totalité, les vendeurs ou acheteurs déposent plainte non pour voir l'opérateur être sanctionné disciplinairement, mais pour obtenir réparation de leur préjudice allégué, mais n'iront pas devant les tribunaux car le coût du procès serait le plus souvent disproportionné et la décision de justice se ferait, dans bien des cas, attendre trop longtemps.

Par ailleurs, dans le cadre de la lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme, l'ordonnance n° 2009-104 du 30 janvier 2009 avait désigné le Conseil des ventes comme l'organisme devant vérifier le respect, par les opérateurs de ventes volontaires, de leurs obligations prévues par le code monétaire et financier. Le décret d'application de cette ordonnance date du 6 janvier 2010 ; il est ainsi libellé : « *sur simple demande, le commissaire du Gouvernement se fait communiquer, pour le compte du Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, les documents dont la conservation est prévue par l'art. L 561-12 du code monétaire et financier* ».

Cette disposition est particulièrement claire ; le commissaire du Gouvernement est bien un organe du Conseil des ventes.

¹⁸ Amendement n° 31 présenté par M. Gaillard.

¹⁹ « La médiation une autre voie de résolution des litiges » par Jean-Claude Magendie dans les annonces de la Seine n° 25 du 9 avril 2009.

Le texte, dont il vient d'être présenté les principales dispositions, doit maintenant être soumis, en première lecture, au vote des députés. Pourtant, à la date de rédaction de cet article, le rapporteur de la proposition de loi devant l'Assemblée nationale n'a pas encore été désigné. Le délai d'adoption prévu par l'art. 44 de la directive européenne est maintenant dépassé²¹. La procédure parlementaire est donc loin d'être achevée.

Le Président de la République, lors de ses vœux au monde de la culture, souhaitait son adoption avant la fin du premier semestre 2010²². Mais cette perspective est manifestement trop optimiste. Pourtant, il ne doit pas être perdu de vue que la France pourrait se voir attraire devant la Cour de justice de l'Union européenne, en application des dispositions de l'art. 226 du traité de Rome, pour ne pas avoir respecté les délais de transposition en droit interne prévus par la directive « services ».

Il doit aussi être fait état du dépôt sur le bureau de l'Assemblée nationale, par M. Suguenot, député, d'une proposition de loi le 17 juin 2009, en tous points identique à la proposition de MM. Gaillard et Marini, dépôt intervenu à quelques jours de la publication, le 8 juillet suivant, du rapport de Mme Des Esgaulx au nom de la commission des lois du Sénat. Cette initiative retarderait-elle le processus législatif ? En tout cas, cette démarche est apparue à beaucoup comme singulière.

Plus certainement, espérons-le, c'est le nombre de projets et de propositions de lois – sans doute plus urgents les uns que les autres – devant passer devant le Parlement qui retarde l'adoption de la proposition de loi de libération des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques.

Souhaitons, cependant, que les travaux parlementaires sur la proposition de loi ne soient pas pollués par l'information judiciaire en cours concernant des personnes travaillant à un titre ou à un autre à l'hôtel des ventes parisien de Drouot même si des enseignements devront être tirés des résultats de l'enquête pénale en cours.

En tout cas, comme l'avait rappelé, lors de la séance publique du 28 octobre 2009, M. Philippe Marini, l'un des deux auteurs de la proposition de loi, la commission des lois avait fait preuve de pragmatisme dans l'élaboration du texte qui devait être soumis à la haute assemblée. La même appréciation peut être portée sur le texte voté en première lecture au Sénat même si, dans le cadre de la navette entre les deux chambres du Parlement, des améliorations seront certainement apportées.

²¹ L'art. 44 de la directive européenne prévoyait que « les États membres mettent en vigueur les dispositions législatives, réglementaires et administratives nécessaires pour se conformer à la présente directive avant le 28 décembre 2009 ».

²² Discours de Monsieur le Président de la République, vœux au monde de la culture depuis la Cité de la musique le jeudi 7 janvier 2010.

**Conseil des ventes volontaires
de meubles aux enchères publiques**

19, avenue de l'Opéra

75001 Paris

Tél. : 01 53 45 85 45 – Fax : 01 53 45 89 20

www.conseildesventes.fr

Directeur de la publication

Thierry Savy

Conseiller référendaire à la Cour des comptes

Secrétaire général du Conseil des ventes volontaires

de meubles aux enchères publiques

Le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques adresse ses remerciements aux sociétés de ventes volontaires et experts agréés, ainsi qu'aux sources d'informations pour leur collaboration à la réalisation de ce rapport d'activité 2009.

Les nombreux renseignements et informations qui figurent dans ce rapport ne peuvent être complets et nous vous prions de bien vouloir nous excuser par avance des erreurs ou oublis qui pourraient être constatés.

Tous droits de reproduction réservés

© Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques

Conception graphique et réalisation

Chromatiques éditions

47/49, avenue du Docteur Arnold Netter

75012 Paris

Tél. : 01 43 45 45 10

info@chromatiques.fr

Imprimé en France

Diffusion La documentation Française

29-31, quai Voltaire

75344 Paris Cedex 07

Tél. : 01 40 15 70 10

www.ladocumentationfrancaise.fr

DF : 5HC21470

En application de la loi du 11 mars 1957 (article 41) et du code de la propriété intellectuelle du 1^{er} juillet 1992, toute reproduction partielle ou totale à usage collectif de la présente publication est strictement interdite sans l'autorisation expresse de l'éditeur. Il est rappelé à cet égard que l'usage abusif et collectif de la photocopie met en danger l'équilibre économique des circuits du livre.