





CONSEIL DES VENTES VOLONTAIRES DE MEUBLES
AUX ENCHÈRES PUBLIQUES

RAPPORT D'ACTIVITÉ 2013

LES VENTES AUX ENCHÈRES PUBLIQUES
EN FRANCE





Sommaire

RAPPORT D'ACTIVITÉ 2013

<i>Avant-propos</i>	6
---------------------------	---

Introduction

Le Conseil des ventes volontaires

Présentation du Conseil	11
Membres et secrétaire général du Conseil	16
Organigramme	18

Chapitre 1

La régulation du marché en 2013

L'accès des acteurs au marché	21
Le contrôle de l'activité des acteurs sur le marché	25
La formation	67
Le conseil : acteur de la concertation et force de proposition	73

Chapitre 2

Les ventes volontaires aux enchères publiques en France

Présentation des opérateurs de ventes volontaires	121
Physionomie du marché français en 2013	127
Le secteur « Art et objets de collection »	146
Le secteur « Véhicules d'occasion et matériel industriel »	186
Le secteur « Chevaux »	194

Les ventes aux enchères « Art et objets de collection » dans le monde

Préambule	203
L'évolution du produit mondial des ventes aux enchères « Art et objets de collection »	204
Les évolutions structurelles du marché	211
La typologie des ventes	223
Atlas du secteur « Art et objets de collection »	227
Synthèse	252

Chapitre 3

Le cadre juridique, droit et déontologie

Secteur régulé et secteur dit « non-régulé »	255
Typologie des modes de vente et leur encadrement juridique	266

Chapitre 4

Présentation des comptes 2013 du Conseil des ventes

Analyse des produits 2013 (« hors formation »)	270
Analyse des charges 2013 (« hors formation »)	273
Analyse du résultat et des réserves	275
Comptes annuels	278

Avant-propos

Pour la troisième année consécutive, j'ai le privilège et le plaisir de préfacier le rapport d'activité annuel du Conseil des ventes volontaires aux pouvoirs publics.

Loin d'être un exercice convenu, cette préface se renouvelle chaque année au gré de l'évolution de l'environnement juridique et économique des ventes aux enchères publiques.

2012 a vu son lot d'innovations dans la réglementation professionnelle, avec la libéralisation des modes d'exercice et l'ouverture aux activités complémentaires, comme au plan économique avec, pour la première fois, la primauté en France des opérateurs de ventes de véhicules d'occasion sur les grandes maisons du secteur de l'art et, au plan international, avec le recul spectaculaire du marché chinois.

2013 n'a pas été en reste dans les changements.

De nouveaux chantiers ont été engagés par le Conseil des ventes volontaires pour accompagner avec un haut niveau d'exigence l'adaptation des acteurs aux nouvelles contraintes du secteur.

Ces travaux n'ont pu se développer que grâce à la conviction partagée des membres du Conseil de l'importance du marché des enchères pour le rayonnement économique et culturel de la France. Aussi je tiens à leur exprimer, ainsi qu'au commissaire du Gouvernement, ma vive gratitude dans leur concours actif - expression d'une réelle collégialité - aux séances plénières du Conseil comme dans l'animation des petits-déjeuners thématiques et des groupes de travail dédiés aux différentes questions suscitées par la pratique, sans oublier le rôle du comité d'audit pour la bonne exécution du budget du Conseil. Dans ces différentes actions, les membres des services ont apporté un concours efficace au Conseil sur des sujets parfois très lourds à porter et ont su répondre, une fois encore, en temps réel aux soubresauts de l'actualité. Qu'ils soient sincèrement remerciés pour leur action.

Parmi les travaux menés en 2013, les questions juridiques ont occupé une place prépondérante.

Toute réforme génère en effet des problématiques nouvelles dont certaines ne se révèlent qu'à l'épreuve du temps. Il en a été ainsi de la délicate coordination des dispositions spécifiques de la vente aux enchères électronique avec le droit commun des ventes en ligne issu du code civil. Il en a été de même des conséquences mal mesurées de la suppression de l'interdiction à

chacun – hors les commissaires-priseurs – de faire des enchères publiques un procédé habituel de son commerce et de l'utilisation abusive de la terminologie de « vente aux enchères » qu'elle génère.

Ces questions n'ont pu être réglées qu'avec l'adoption d'amendements législatifs initiés par le Conseil des ventes dans le cadre du vote de la loi Hamon relative à la consommation.

L'approche économique reste quant à elle essentielle.

Le Conseil des ventes a poursuivi ses efforts de sensibilisation des pouvoirs publics à l'importance que revêt, dans l'économie nationale, le secteur des ventes aux enchères. À cette fin, le Conseil, après avoir reçu une écoute attentive des conseillers du Gouvernement en charge du secteur, a initié, à l'automne 2013, un colloque à l'Assemblée nationale réunissant professionnels et parlementaires aux fins de sensibiliser ces derniers à la spécificité de la réglementation française et aux enjeux financiers du marché, ses bénéfices induits pour l'économie nationale, les emplois qu'il génère et les risques qu'engendrerait une fiscalité alourdie.

2013 a été également l'occasion pour le Conseil des ventes de favoriser les échanges ouverts en organisant des petits-déjeuners thématiques réunissant pour des dialogues, parfois vifs mais en tous cas fructueux, des professionnels avec les conservateurs, les représentants des archives publiques, les experts ou encore les parties prenantes à certains secteurs spécialisés comme celui des chevaux de course et de selle.

Cet exercice nouveau participe d'une approche pragmatique privilégiée par le Conseil et qu'illustrent encore l'élaboration et la mise sur son site des fiches de bonnes pratiques, au nombre de huit en 2013, élaborées avec le concours de professionnels eux-mêmes et portant sur des questions aussi variées que l'accueil du client, les enchères à distance, la gestion du compte de tiers. D'autres suivront pour cerner au plus près des réalités au fur et à mesure des préoccupations nouvelles et des remontées d'informations auxquelles elle donnent lieu comme le sujet délicat de l'attitude à avoir en présence de soupçons d'abus de faiblesse ou encore à l'égard des ventes d'objets dits « sensibles » dans un contexte devant conjuguer la liberté des enchères et le risque de trouble à l'ordre public.

Ce sont encore des considérations pragmatiques qui ont présidé à la mise en place du nouveau régime des cotisations professionnelles avec l'arrêté du garde des Sceaux du 24 juin 2013 qui a induit, à des degrés divers,

une diminution des contributions demandées aux professionnels alors que, parallèlement, le Conseil des ventes poursuit sa politique de maîtrise des dépenses.

Troisième secteur à avoir retenu toute l'attention du Conseil en 2013 : celui de la réforme de la formation professionnelle opérée par le décret n°2013-884 du 1er octobre 2013 suivi d'un arrêté en précisant la mise en œuvre. Le niveau des diplômes requis pour se présenter à l'examen professionnel a été relevé par l'exigence d'une double licence en droit et en art et le contenu du stage enrichi. Sur ce sujet, le Conseil des ventes a souhaité se rapprocher des jeunes commissaires-priseurs en consacrant à leur intention un de ses petits-déjeuners thématiques. En parallèle, le Conseil des ventes et la Chambre nationale des commissaires-priseurs judiciaires ont été chargés de mettre en œuvre la formation que devront suivre les huissiers de justice et les notaires souhaitant réaliser, à l'avenir et à titre accessoire, des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques.

La qualité de la formation professionnelle est déterminante. Elle participe en effet d'un souci bien compris de compétitivité du marché français face à la concurrence étrangère qui, à cet égard, ne présente pas les mêmes atouts.

C'est à cette compétitivité et à cette concurrence que le Conseil des ventes se consacre au titre de sa mission d'observatoire de l'économie des enchères.

L'année 2013 a été marquée par de nouvelles évolutions.

Le marché français des ventes aux enchères publiques atteint son plus haut niveau historique (2437 M€), mais avec une faible progression (plus 0,5 % sur un an), ralentie par rapport à l'année précédente avec plus de la moitié des opérateurs qui constatent une baisse de leur activité ; le marché parisien lui-même voit régresser le nombre de ses ventes de collection. Les disparités marquées entre les secteurs s'accroissent encore tout en s'inversant : le secteur «Art et objets de collection» progresse à nouveau, mais modestement de 3,3 % quand le secteur «Véhicules d'occasion et matériel industriel» régresse sensiblement de 4,5 % après deux années de forte progression et que le secteur des «Chevaux» atteint la croissance record de 18 %.

Sur le plan international, l'année 2013 marque un retour à la croissance (près de 3,5 % dans le secteur Art et objets de collection) et un rééquilibrage entre l'Est et l'Ouest.

Le recul de l'activité chinoise, initié en 2012, se poursuit en 2013 mais la baisse est beaucoup moins marquée (6 % contre 22 %) et la Chine concentre toujours la part la plus importante (33 %) du produit mondial des ventes. Outre-Atlantique, le produit de vente a de nouveau augmenté

fortement aux États-Unis (14 %) qui représentent une part de marché sensiblement égale à celle de la Chine (30,5 %). New-York reste la première place mondiale avec des enchères record dans l'art contemporain. Le bilan européen est plus mitigé même s'il représente 31,5 % de l'activité mondiale.

Pour ce qui concerne les maisons de ventes, Christie's et Sotheby's restent les deux leaders mondiaux quand Artcurial progresse à la 14^e place du « Top 20 » à l'international.

Une constante se dégage en tout cas dans le marché interne comme international : son degré de concentration sans cesse renforcé.

Face à ces données, le Conseil des ventes entend renforcer ses analyses économiques, notamment qualitatives, en 2014, pour favoriser le développement d'une politique prospective indispensable à la compétitivité du secteur, tant pour ce qui concerne l'impact économique direct des maisons de ventes sur le tissu local que pour les stratégies retenues en matière de ventes de gré à gré et leurs conséquences sur le marché de l'art.

Au terme de cette introduction, force est de constater que jamais sans doute l'avenir des ventes aux enchères n'a dépendu d'autant de paramètres : situation économique et financière, mondialisation du marché, mutations culturelles, poids des contraintes administratives, pression fiscale, concurrence du marché non régulé, développement de l'Internet...

De cette constatation, deux enseignements peuvent être tirés.

Le premier est que le temps du statu quo est révolu ; l'accélération sans précédent à laquelle est soumise l'évolution du marché doit conduire les maisons de ventes à s'interroger sur les meilleures stratégies d'action dans un contexte de concurrence exacerbée où la satisfaction du public doit rester le maître mot.

Le second est que l'époque n'est ni au catastrophisme ni au discours lénifiant sur l'avenir du secteur : les ventes aux enchères de demain seront ce que les opérateurs auront décidé d'en faire.

Parce que la vente aux enchères est un mode de transaction aux qualités de transparence et d'objectivité inégalées, que les commissaires-priseurs sachent que le Conseil des ventes, en assumant pleinement l'ensemble des missions que les pouvoirs publics lui ont fait l'honneur de lui confier, sera présent à leur côté pour la défense des intérêts du public qui met sa confiance dans les garanties qu'ils apportent.

La Présidente

Catherine Chadelat

Introduction

LE CONSEIL DES VENTES VOLONTAIRES

Présentation du Conseil	p. 11
Membres et secrétaire général du Conseil	p. 16
Organigramme	p. 18

I. PRÉSENTATION DU CONSEIL

Le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, plus couramment dénommé « Conseil des ventes » (CVV), a été 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.

La loi du 20 juillet 2011 a complété la loi de 2000, qui se bornait à reconnaître au Conseil des ventes la personnalité morale, en le qualifiant juridiquement d'établissement d'utilité publique et en lui attribuant la qualité d'autorité de régulation.

Le Conseil veille, au bénéfice des consommateurs (acheteurs et vendeurs), au bon fonctionnement du marché des ventes de meubles volontaires aux enchères publiques. Sa composition, ses attributions et ses moyens sont principalement 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.

A. Missions, pouvoirs, responsabilités

La loi du 20 juillet 2011 a aménagé les pouvoirs du Conseil. Si elle a supprimé l'agrément des sociétés de ventes, elle a conféré au Conseil de nouveaux pouvoirs.

Le Conseil des ventes est chargé :

◆ D'enregistrer les déclarations des opérateurs de ventes volontaires (OVV). En vertu de l'article L.321-4 du code de commerce, les OVV doivent, sous peine de sanctions pénales prévues à l'article L.321-15 du code de commerce, avoir déclaré leur activité au Conseil préalablement au démarrage de leur activité. Cette déclaration est accompagnée de différents justificatifs établissant que le nouvel opérateur présente 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 son organisation, ses moyens, la sécurité des opérations, l'honorabilité de ses dirigeants et la qualification des personnes qui seront chargées de diriger les ventes.

- ◆ D'enregistrer, les déclarations des ressortissants des États membres de l'Union européenne ou d'États parties à l'accord sur l'Espace économique européen qui exercent de manière occasionnelle une activité de vente volontaire en France.
- ◆ D'intervenir en cas de non-respect par les opérateurs du marché de leurs obligations légales ou professionnelles. Il s'agit du pouvoir disciplinaire du Conseil sur lequel la loi nouvelle apporte un certain nombre de précisions. Les poursuites disciplinaires sont engagées par le commissaire du Gouvernement à partir des réclamations reçues ou des constats qu'il a pu réaliser. La personne mise en cause est invitée à prendre connaissance des griefs et à s'expliquer sur ceux-ci. Si le commissaire du Gouvernement estime qu'il y a lieu à poursuivre, il renvoie alors la personne mise en cause devant le Conseil réuni en formation disciplinaire. La procédure devant le Conseil est contradictoire et se déroule 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 infliger une sanction, à savoir un avertissement, un blâme, une interdiction d'exercice de tout ou partie de l'activité d'opérateur à titre temporaire (dans la limite de trois ans) ou définitive, une interdiction de diriger des ventes à titre temporaire (dans la limite de trois ans) ou définitive. Les décisions du Conseil sont susceptibles de recours devant la cour d'appel de Paris. Elles ne sont pas exclusives de procédures judiciaires, civiles ou pénales.
- ◆ De veiller au respect par les opérateurs de ventes volontaires de leurs obligations en matière de lutte contre le blanchiment

des capitaux et le financement du terrorisme.

- ◆ D'identifier les bonnes pratiques et de promouvoir la qualité des services, en lien avec les professionnels. Il s'agit d'une mission nouvelle.
- ◆ D'élaborer un recueil des obligations déontologiques après avis des organisations professionnelles représentatives. Il s'agit également d'une mission nouvelle.
- ◆ D'observer l'économie des enchères. Le Conseil présente depuis plusieurs années une analyse économique du marché des ventes aux enchères.
- ◆ De formuler des propositions de modifications législatives et réglementaires, pouvoir également nouveau.
- ◆ Le Conseil des ventes assure enfin, conjointement avec la Chambre nationale des commissaires-priseurs judiciaires et désormais avec le Conseil national des courtiers de marchandises assermentés, 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 du Parlement européen et du Conseil 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.

Conformément à l'article R321-18 du code de commerce, le Conseil des ventes a arrêté son nouveau règlement intérieur lequel fixe, notamment, ses conditions de fonctionnement et

l'organisation de ses services. Il précise également, en matière disciplinaire, la procédure applicable ainsi que la qualité des membres du conseil siégeant en formation disciplinaire. Le règlement intérieur a été approuvé le 21 novembre 2012 et publié au journal officiel du 14 décembre 2012.

B. Composition

Le Conseil des ventes est composé de onze membres nommés pour quatre ans.

Le garde des Sceaux, ministre de la Justice nomme un membre du Conseil d'État, deux conseillers à la Cour de cassation, un membre de la Cour des comptes, un représentant des professionnels et une personnalité qualifiée. Le ministre chargé de la culture nomme, quant à lui, un représentant des professionnels, une personnalité qualifiée ainsi qu'un expert. Enfin, le ministre chargé du commerce, nomme pour sa part, un représentant des professionnels et une personnalité qualifiée.

Des suppléants sont désignés en nombre égal et dans les mêmes conditions. Le mandat des membres, de quatre ans, est renouvelable une fois. Le président est nommé par le garde des Sceaux, parmi les membres du Conseil d'État, de la Cour de cassation ou de la Cour des comptes.

Le mandat des membres du Conseil est exercé 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. Un suppléant est désigné dans les mêmes conditions.

Le fonctionnement du Conseil est détaillé dans le règlement intérieur.

La composition nominative du Conseil, telle qu'elle résulte des arrêtés des 7, 10 et 11 octobre 2011 publiés au Journal Officiel le 12 octobre 2011 est la suivante :

Présidente

Catherine Chadelat, conseiller d'État

Membres titulaires

Francine Bardy, *conseillère à la Cour de cassation*

Pierrette **Pinot**, *conseillère à la Cour de cassation*

Philippe **Limouzin-Lamothe**, *conseiller maître à la Cour des comptes*

Bernard **Vassy**, *dirigeant de société de ventes*

Vincent **Fraysse**, *dirigeant de société de ventes*

Jean-Claude **Anaf**, *dirigeant de société de ventes*

Philippe **Augier**, *ancien dirigeant de société de ventes*

Jean-Claude **Meyer**, *collectionneur*

Jacques **Lepape**, *inspecteur général des finances*

Sabine **Bourgey**, *expert en numismatique*

Commissaire du Gouvernement

Éliane **Houlette**, *substitut général (jusqu'au 03.03.2014)*

Pierre **Kramer**, *avocat général (depuis le 28.04.2014)*

Membres suppléants

Marc **Sanson**, *conseiller d'Etat*

Martine **Ract-Madoux**, *conseillère à la Cour de cassation*

Gérard **Pluyette**, *conseiller à la Cour de cassation*

Gilles **Andréani**, *conseiller maître à la Cour des comptes*

Cyrille **Cohen**, *vice-président de société de ventes*

Francis **Briest**, *co-président de société de ventes*

François **de Ricqlès**, *président de société de ventes*

Christian **Deydier**, *président du Syndicat national des antiquaires*

Christine **de Joux**, *conservatrice générale du Patrimoine*

Jacques **Rossi**, *avocat*

Dominique **Chevalier**, *antiquaire et expert*

Commissaires du Gouvernement suppléants

Pierre **Kramer**, *avocat général (jusqu'au 28.04.2014)*

Michel **Pecondon Lacroix**, *avocat général (jusqu'au 28.04.2014)*

Mireille **Venet**, *substitut général (depuis le 28.04.2014)*

C. 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 opérateurs de ventes.

Le Conseil des ventes volontaires dispose de services dirigés par le président. Le secrétaire général est, sous l'autorité du président, chargé de l'administration et de la gestion du conseil. Il prépare et met en œuvre les décisions du président et du conseil. Le secrétariat général comporte huit personnes au 1^{er} janvier 2014 : deux fonctionnaires détachés, 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, onze personnes participent à l'accomplissement des missions du 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.

II. MEMBRES ET SECRÉTAIRE GÉNÉRAL DU CONSEIL



Présidente
Catherine CHADELAT
Conseillère d'état

Membres titulaires



Francine BARDY
*Conseillère à la Cour
de cassation*



Pierrette PINOT
*Conseillère à la Cour
de cassation*



**Philippe LIMOUZIN-
LAMOTHE**
*Conseiller maître à la Cour
des comptes*



Bernard VASSY
*Dirigeant de société
de ventes*



Vincent FRAYSSE
*Dirigeant de société
de ventes*



Jean-Claude ANAF
*Dirigeant de société
de ventes*



Philippe AUGIER
*Ancien dirigeant de
société de ventes*



Jean-Claude MEYER
Collectionneur



Jacques LEPAPE
*Inspecteur général des
finances*



Sabine BOURGEY
*Expert en
numismatique*

Membres suppléants



Marc SANSON
Conseiller d'Etat



Martine RACT-MADOUX
*Conseillère à la Cour de
cassation de ventes*



Gérard PLUYETTE
*Conseiller à la Cour
de cassation*



Gilles ANDRÉANI
*Conseiller maître à la
Cour des Comptes*



Cyrille COHEN
*Vice-président de
société de ventes*



Francis BRIEST
*Co-président de société
de ventes*



François DE RICQLES
*Président de société de
ventes*



Christian DEYDIER
*Président du syndicat
national des antiquaires*



Christine DE JOUX
*Conservatrice générale
du patrimoine*



Jacques ROSSI
Avocat



Dominique CHEVALIER
Antiquaire et expert



Loïc LECHEVALIER
Secrétaire général

Commissaire du Gouvernement



Éliane HOULETTE
*Substitut général
jusqu'au 03.02.2014*



Pierre KRAMER
*Avocat général
depuis le 28.04.2014*

III. ORGANIGRAMME DES SERVICES AU 1^{er} JANVIER 2013

Secrétariat général

Loïc **Lechevalier**, *Administrateur HC Ville de Paris,*
Secrétaire général

Pierre **Taugourdeau**
Secrétaire général adjoint
Responsable des questions juridiques

Catherine **Baron**
Directrice administrative
Suivi de la formation professionnelle
Contrôle des opérateurs et veille sur le marché

Ariane **Chausson**
Directrice de la communication

Patricia **Colombier**
Suivi de la comptabilité
Déclaration, caution et cotisation des opérateurs

Sylvie **Marly**
Assistante du président et du secrétaire général
Préparation des dossiers du Conseil

Manuella **Edom** - *Accueil*

Fatiha **Messaoud** - *Services généraux*

Services du commissaire du Gouvernement

Annie **Mattéi** - *Enquêteur*

Céline **Chavrier** - *Secrétaire*



3 750 000 €

Style du peintre Zhang Xuan
(actif vers 714-742). Cortège
de l'impératrice Wu Zetian.
Encre et polychromie sur soie.
Chine, probablement milieu de
la dynastie Tang (618-907).

*Drouot Richelieu, 19 juin
2013 – Thierry de Maigret
© Thierry de Maigret*

Chapitre 1

LA RÉGULATION DU MARCHÉ EN 2013

- I. L'accès des acteurs au marché ci-contre
- II. Le contrôle de l'activité des acteurs
sur le marché p. 25
- III. La formation p. 67
- IV. Le conseil : acteur de la concertation
et force de proposition p. 73

I. L'ACCÈS DES ACTEURS AU MARCHÉ

A. Les déclarations

1. Les déclarations des opérateurs de ventes volontaires

La loi du 20 juillet 2011 a supprimé la nécessité de l'agrément préalable au profit d'une simple déclaration préalable d'activité dont le non-respect est sanctionné pénalement. Les nouveaux opérateurs de ventes volontaires (OVV) doivent satisfaire aux mêmes conditions de fond que précédemment, la nouvelle loi et son décret d'application n'ayant apporté que peu de modifications en ce domaine. Dix-huit nouveaux opérateurs de ventes volontaires ont été déclarés au Conseil des ventes entre le 1^{er} janvier et le 31 décembre 2013.

Pour ce qui est des sociétés agréées antérieurement à l'entrée en vigueur de la loi du 20 juillet 2011, le décret d'application du 30 janvier 2012 prévoit explicitement qu'elles sont réputées avoir satisfait à l'obligation de déclaration prévue par la nouvelle loi.

Au 31 décembre 2013, le nombre total des opérateurs déclarés s'établit à 414 (contre 412 en 2012) soit une quasi-stabilité. Globalement, depuis la mise en œuvre de la loi de 2000, le taux d'accroissement du nombre des opérateurs est de 20 %.

414

OVV au 31 décembre 2013

2. Les évolutions structurelles du marché

L'analyse des opérateurs de ventes déclarés au 31 décembre 2013 conduit à un certain nombre d'observations instructives sur les évolutions structurelles du marché.

◆ *Sur la forme sociale des OVV*

Sur les 414 OVV déclarés fin 2013, 332 ont une forme sociale à responsabilité limitée (SARL ou EURL), ce qui représente 80 % des opérateurs de ventes volontaires. La forme de la

société par actions simplifiée (SAS) est la deuxième forme la plus utilisée (16 % des OVV).

	2002	2009	2010	2011	2012	2013
Sociétés à responsabilité limitée (SARL et EURL)	293	322	327	324	335	332
SAS	32	51	54	60	62	68
SA	14	11	11	11	10	10
SNC	1	1	1	1	1	1
Société en nom personnel	-	-	-	-	4	3
TOTAL	340	385	393	396	412	414

◆ *Sur le lien entre les ventes volontaires et les ventes judiciaires*

L'adossement des opérateurs de ventes volontaires à des études de commissaires-priseurs judiciaires est un indicateur utile de la structuration du marché et de son éventuelle ouverture à des acteurs nouveaux dont la stratégie pourra être différente. En 2013, 312 OVV, représentant 75 % du total, sont adossés à des études judiciaires. Ainsi, ce sont 25 % des opérateurs qui exercent la seule activité de ventes volontaires. Ce pourcentage est désormais stable depuis deux ans alors qu'il augmentait régulièrement depuis 2002. Pour mémoire, après la première année de mise en œuvre de la loi du 10 juillet 2000, 7 % seulement des sociétés de ventes étaient uniquement «volontaires».

	2002	2009	2010	2011	2012	2013
OVV adossés à des études de commissaires-priseurs judiciaires	317	318	316	313	310	312
OVV uniquement «volontaires»	23	67	77	83	102	102*
TOTAL	340	385	393	396	412	414

* dont six courtiers

B. Les « habilitations »

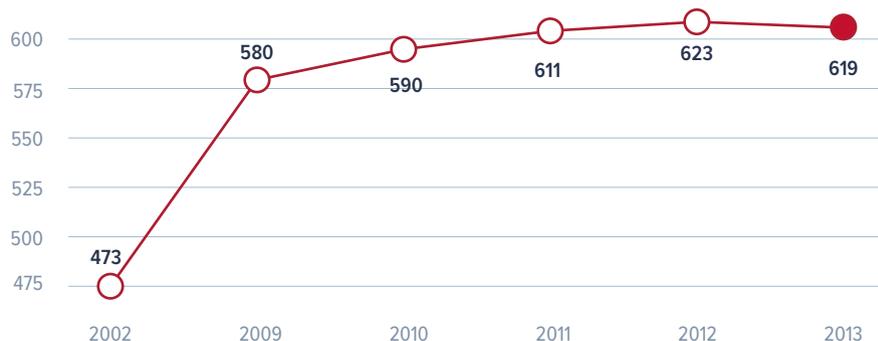
Depuis la loi du 20 juillet 2011, dès lors que la réception, par le Conseil des ventes, du dossier complet et conforme aux exigences du L321-4 du code de commerce autorise la personne à organiser et réaliser des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, il n'y a plus formellement d'habilitation et donc plus de contentieux susceptible de naître de l'habilitation à devenir commissaire-priseur.

La notion de « personnes habilitées à diriger les ventes » reste néanmoins juridiquement pertinente et figure en tant que telle dans le code de commerce : 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 (art. L.321-4 et L.321-9 du code de commerce).

40 déclarations de commissaires-priseurs volontaires (CPV) ont été constatées par le Conseil des ventes en 2013. Compte tenu du nombre de retraits à la demande d'OVV ou des commissaires-priseurs, le nombre de CPV est de 619 en 2013 (auxquels il convient de rajouter 6 courtiers de marchandises assermentés), soit une augmentation de 30 % depuis la création du régime des sociétés de ventes volontaires.

+30%

Augmentation des CPV
entre 2002 et 2013



Le contrôle est effectué *a posteriori* par le Conseil des ventes, notamment sur le respect de la condition d'honorabilité qui est toujours exigée. Ce contrôle, qui se traite donc dans le cadre d'une procédure disciplinaire, peut déboucher, notamment, sur une suspension temporaire ou définitive du commissaire-priseur.

C. La situation spécifique des acteurs non déclarés

Les ventes régulées, régies par les articles L. 320-1 et suivants du code de commerce, sont définies par l'article L. 320-2 de ce code comme étant « [...] les ventes faisant intervenir un tiers, agissant comme mandataire du propriétaire ou de son représentant, pour proposer et adjuger un bien au mieux-disant des enchérisseurs à l'issue d'un procédé de mise en concurrence ouvert au public et transparent. [...] ». Ces éléments constitutifs de l'opération permettent de distinguer la vente aux enchères publiques régulée d'autres opérations qui présentent des caractéristiques proches mais n'entrent pas dans le champ de la régulation, telles que le courtage aux enchères prévu par l'article L. 321-3 du code de commerce.

L'organisation et la réalisation des ventes régulées sont réservées à des opérateurs qui satisfont aux conditions définies par les articles L. 321-4 et suivants du code de commerce. Parmi ces conditions figure notamment, l'obligation de déclaration préalable d'activité auprès du Conseil des ventes. Instituée par loi du 20 juillet 2011, cette obligation de déclaration a remplacé la procédure d'agrément préalable par le Conseil des ventes qui avait été instituée par la loi du 10 juillet 2000.

Le fait d'exercer une activité d'organisation de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques sans être déclaré, ou précédemment sans être agréé, constitue une violation caractérisée de la loi. Dans le cadre de ses missions de régulateur, le Conseil des ventes veille donc à ce que tous les opérateurs qui exercent une telle activité aient satisfait à leur obligation de déclaration préalable ou, antérieurement,

d'agrément. Le cas échéant, le Conseil des ventes peut engager une action en justice à l'encontre d'opérateurs qui ne respectent pas cette obligation pour leur voir reconnaître la qualité d'opérateurs de ventes astreint, à déclarer et à cotiser. Il revient alors à la juridiction saisie de déterminer si l'activité exercée par l'opérateur concerné constitue ou non une activité de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques pour caractériser le défaut de déclaration préalable ou d'agrément.

II. LE CONTRÔLE DE L'ACTIVITÉ DES ACTEURS SUR LE MARCHÉ

A. Les informations dont dispose le Conseil sur les acteurs

1. La veille

Si le Conseil des ventes intervenait jusqu'à fin 2011 pour contrôler l'accès des acteurs au marché des ventes aux enchères volontaires, la procédure déclarative issue de la loi du 20 juillet 2011 supprime ce contrôle *a priori*. Dans ces conditions, il est plus que jamais nécessaire que le Conseil puisse suivre *a posteriori* l'activité des opérateurs pour s'assurer que leurs conditions d'exercice sont 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. A cette fin, le Conseil assure une veille permanente sur le marché, par la consultation des sites internet, des catalogues de ventes ou de la presse spécialisée. Les relations entre les services du Conseil et le commissaire du Gouvernement permettent également l'échange et le partage d'informations, évidemment dans le respect de la confidentialité des procédures d'instruction des réclamations.

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

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

L'ensemble des informations reçues peut donner lieu à des traitements différents qui ne sont pas nécessairement exclusifs les uns des autres : administratif, disciplinaire et pénal.

2. Signalement par les OVV d'une modification dans leur structure

L'article R.321-2 du code de commerce impose aux opérateurs 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 Conseil des ventes de s'assurer que les conditions légales nécessaires pour exercer l'activité de ventes volontaires 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 est de 140 en 2013 (contre 220 en 2012), La répartition des motifs de signalement figure dans le tableau suivant. Si les grandes tendances restent inchangées par rapport à 2012, deux faits sont à relever en 2013 :

- ♦ Le nombre significatif de « personne ne dirigeant plus les ventes » ou de « nouvelle personne chargée de diriger les ventes » est essentiellement du au passage d'une structure à l'autre des commissaires-priseurs, démission d'un côté puis recrutement immédiat de l'autre; il ne signifie pas qu'il y a moins de commissaires-priseurs en activité.
- ♦ La concentration des opérateurs du secteur « véhicules d'occasion » notée en 2012 se confirme en 2013 (voir chapitre 2, bilan économique 2013).

Nouvelle personne chargée de diriger les ventes	40
Personne ne dirigeant plus les ventes	45
Changement de siège social	12
Changement de dirigeants	10
Cession de parts	7
Changement de dénomination sociale	8
Changement d'établissement secondaire ou adjonction d'un nouvel établissement	12
Changement de forme sociale	2
Modification du capital social	1
Autres	3
TOTAL	140

3. Le traitement des réclamations par le commissaire du Gouvernement

Le commissaire du Gouvernement près le conseil des ventes volontaires est un magistrat du Parquet, nommé par arrêté du garde des Sceaux, ministre de la Justice (articles R. 321-21 et R. 321-40 du code de commerce). Il joue le rôle d'autorité de poursuite auprès du Conseil des ventes. Il peut aussi proposer une solution amiable aux différends, portés à sa connaissance, intéressant un opérateur de ventes volontaires aux enchères publiques.

Dans ce cadre, il instruit les réclamations portées à sa connaissance et peut donner délégation au commandant de police mis à disposition du Conseil des ventes. C'est au vu des résultats des diligences et investigations entreprises qu'il décidera ou non de saisir le Conseil des ventes dans sa formation disciplinaire, en fonction des éléments recueillis.

Si le rôle du commissaire du Gouvernement est, en cas de manquements avérés, de saisir le Conseil des ventes qui statue en matière disciplinaire, un grand nombre de réclamants s'adresse toutefois au commissaire du Gouvernement dans l'espoir d'obtenir réparation d'un préjudice qu'ils estiment avoir subi et non dans le but de voir l'opérateur mis en cause sanctionné disciplinairement. Il ne peut être donné suite à

ces demandes dès lors que le contentieux de l'indemnisation n'est pas de la compétence du Conseil des ventes De même, il n'appartient pas au commissaire du Gouvernement, souvent sollicité sur ce point, d'apporter des conseils juridiques aux réclamants.

En 2013, le service du commissaire du Gouvernement a été saisi de 245 réclamations. Onze délégations ont été données au commandant de police et trois opérateurs de ventes volontaires, ainsi que trois commissaires-priseurs, ont été sanctionnés disciplinairement par le Conseil des ventes pour manquement à leurs obligations professionnelles. Un quatrième opérateur de ventes volontaires et son commissaire-priseur habilité ont également été sanctionnés disciplinairement en 2013, par la cour d'appel de Paris ; le commissaire du Gouvernement avait fait appel de la décision prise par le Conseil, comme la loi en prévoit la possibilité et la cour d'appel de Paris a aggravé la sanction, qui est passée d'un avertissement à une interdiction temporaire d'exercice.

◆ *L'organisation du service et le traitement des réclamations*

Alors que depuis 2008 le nombre de réclamations annuelles s'était stabilisé autour de 300, 2013 voit une baisse avec 245 réclamations.



Les réclamations, très diverses, font toutes l'objet d'un examen attentif. Même si son rôle est plus spécifiquement centré sur des enquêtes rigoureuses, le commandant de police, au cours de ses investigations, peut également œuvrer, de fait, au rapprochement des points de vue des parties.

Toute réclamation doit être formulée par écrit. Les plaintes anonymes ne sont pas instruites afin que le commissaire du Gouvernement ne puisse être l'objet d'une tentative d'instrumentalisation.

La procédure disciplinaire étant contradictoire, les observations de toutes les parties sont recueillies et chacune d'elles est mise en mesure de débattre des faits reprochés, dans le respect de l'article 6.1. de la Convention européenne de sauvegarde des droits de l'homme et des libertés fondamentales.

Ainsi, le commissaire du Gouvernement communique copie de la réclamation faite à son encontre à l'opérateur de ventes volontaires concerné. Une fois les observations de toutes les parties confrontées et en fonction des éléments apportés par ces dernières, le commissaire du Gouvernement décide soit du classement de la réclamation, soit de demander un complément d'enquête, (avec production de documents le cas échéant), délégué éventuellement au commandant de police mis à la disposition du Conseil.

Le fait de ne pas répondre aux demandes de justificatifs faites par le commissaire du Gouvernement constitue, pour les opérateurs de ventes volontaires, un manquement disciplinaire au sens des articles L. 321 22 et R. 321 45 du code de commerce. Si en 2013, un opérateur a été sanctionné disciplinairement pour ces faits parmi d'autres et s'est vu interdit de toute activité pour une durée de quinze jours, dans l'ensemble, les opérateurs de ventes volontaires apportent rapidement des réponses circonstanciées aux demandes d'explications.

◆ *L'objet des réclamations*

Les griefs formulés à l'encontre des opérateurs de ventes peuvent être classés en trois catégories principales : réclamation d'un

-12%

baisse des réclamations
saisies par le service
du commissaire du
Gouvernement en 2013.

vendeur, réclamation d'un acheteur ou réclamation d'un tiers.

Ce tiers peut être une institution (le ministère de la Culture ou une administration territoriale pour un problème lié à la revendication d'un bien considéré comme appartenant à l'Etat), un témoin ayant noté une pratique qu'il considère non conforme lors d'une vente ou encore la cellule de veille du Conseil.

Réclamations vendeurs	121	49 %	245
Réclamations acheteurs	99	40 %	
Réclamations par un tiers	25	10 %	

Ces chiffres restent assez stables par rapport à ceux de l'an dernier, hormis les réclamations par un tiers, dont la baisse est notable (-10%). Cependant, ces variations portant sur des chiffres peu élevés, ne sont pas réellement significatives.

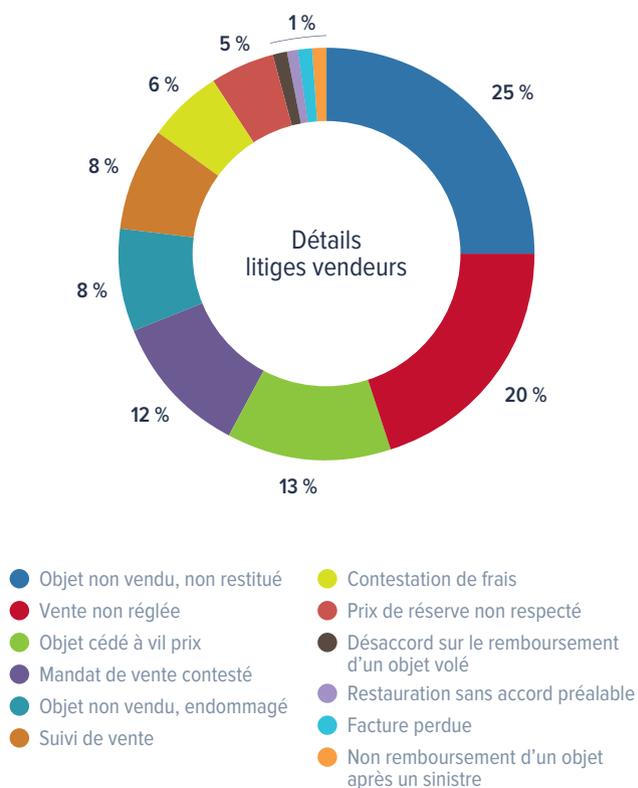
◆ *Les réclamations des vendeurs*

GRIEFS		
Objet non vendu, non restitué	30	25 %
Vente non réglée	24	20 %
Objet cédé à vil prix	16	13 %
Mandat de vente contesté	14	12 %
Objet non vendu, endommagé	10	8 %
Suivi de vente	10	8 %
Contestation de frais	7	6 %
Prix de réserve non respecté	6	5 %
Désaccord sur le remboursement d'un objet volé	1	1 %
Restauration sans accord préalable	1	1 %
Facture perdue	1	1 %
Non remboursement d'un objet après un sinistre	1	1 %
TOTAL	121	

Une réclamation peut porter sur plusieurs doléances. Par exemple, un réclamant dont l'objet aurait été adjugé en deçà

du prix de réserve fixé et qui reproche également sa pratique professionnelle au commissaire-priseur (manquement à son devoir d'information, par exemple).

Comme les années précédentes, la première cause de litige entre un opérateur et ses vendeurs est la non restitution d'un objet confié à l'étude et resté invendu. Le réclamant, sans nouvelle du sort réservé à ses biens, s'inquiète à juste titre du silence de l'opérateur de ventes volontaires ; dans la majorité de ces cas, le manquement imputable à l'opérateur est constitué par des négligences dans la gestion matérielle des objets mis en vente.



Cette attitude négligente est la principale cause de nombreux autres litiges (pas de réponse aux réclamations de ses clients, détérioration accidentelle d'un objet en garde meuble après la vente).

Le retard ou également le non-paiement d'une vente peut révéler un acheteur défaillant, question à l'origine de nombreuses réclamations de vendeurs.

Les plaintes quant au prix auquel a été adjudgé un objet proviennent souvent d'un vendeur mal informé, qui ne connaît pas, par exemple, les différences entre estimations et prix de réserve.

Ainsi il est souhaitable que les opérateurs se montrent plus attentifs quant au niveau d'information de leurs clients et les invitent à prendre connaissance plus attentivement de leurs conditions de ventes (coût du transport, frais de gardiennage...).

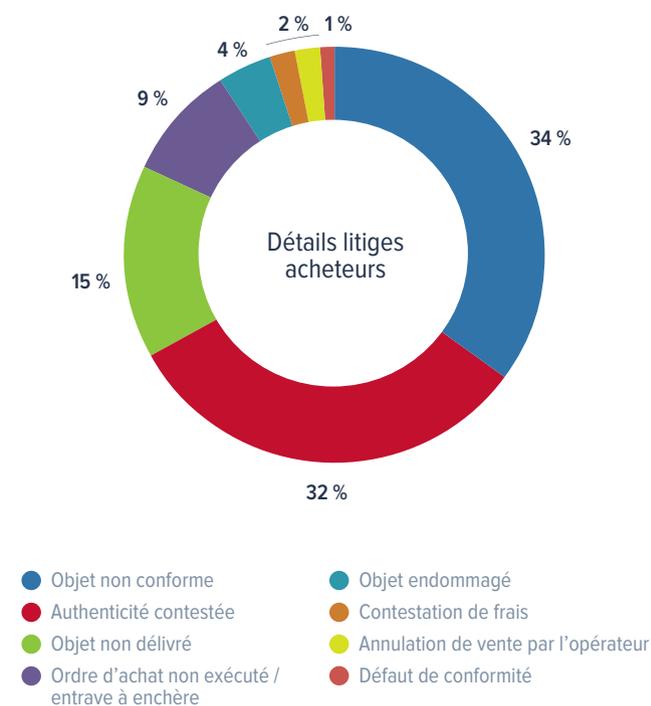
Enfin, les réclamations concernant la validité d'un mandat de vente sont, parfois, le résultat d'un conflit entre héritiers à l'occasion de la vente de biens en indivision, le mandat du vendeur représentant l'indivision n'ayant pas été vérifié.

◆ *Les réclamations des acheteurs*

GRIEFS		
Objet non conforme	34	34 %
Authenticité contestée	32	32 %
Objet non délivré	15	15 %
Ordre d'achat non exécuté / Entrave à l'enchère	9	9 %
Objet endommagé	4	4 %
Contestation de frais	2	2 %
Annulation de vente par l'opérateur	2	2 %
Défaut de conformité *	1	1 %
TOTAL	99	

* Carte grise non remise, certificat non remis, etc.

Les principales causes de litiges entre opérateurs et acheteurs varient peu d'une année sur l'autre. Ainsi cette année encore, la non-conformité d'un objet à sa description cataloguée et les doutes quant à l'authenticité d'une œuvre représentent les deux tiers des réclamations.



Ce constat est d'autant plus inquiétant qu'en son article 1.5.5. le recueil des obligations déontologiques, établi en concertation avec la profession, précise bien que « (...) la description de l'objet est sincère, exacte, précise (...) la description indique l'existence de réparations ainsi que de restaurations, manques et ajouts significatifs dont le bien peut avoir fait l'objet et qu'il a pu constater (...) ».

Souvent, les opérateurs répondent à une réclamation formulée que l'objet litigieux était visible lors de l'exposition préalable. Mais, à l'heure où les ventes électroniques sont en hausse constante, on peut constater que les descriptions ou la qualité des photos, sont imparfaites pour certaines ventes, il est vrai en nombre limité.

De même, en ce qui concerne les ordres d'achat non exécutés, certains commissaires-priseurs se retranchent derrière des clauses relatives aux conditions de ventes les déchargeant de toute responsabilité en cas d'oubli ou d'erreur, ce qui est contraire à leurs obligations professionnelles.

Enfin, en ce qui concerne les réclamations portant sur des doutes quant à l'authenticité d'un objet, faute de transaction amiable seule une expertise judiciaire ordonnée par le tribunal pourra trancher la contestation, laquelle ne relève pas de la compétence du Conseil des ventes. Près d'un tiers des litiges soumis au commissaire du Gouvernement sur cette question spécifique a débouché sur une annulation amiable de la vente de l'objet litigieux.

◆ *Les réclamations de tiers*

Elles représentent 25 litiges, dont 8 réclamations concernant des faits considérés comme posant problème lors d'une vente, 2 soupçons de ventes organisées par une personne non déclarée et non par l'opérateur, des signalements d'autres institutions concernant le blanchiment d'argent (TRACFIN) et des revendications du ministère de la culture et de la communication. Ces dernières, qui interviennent parfois peu de temps avant la vente, mobilisent fortement le service du commissaire du Gouvernement pour rassembler des informations complémentaires sur la provenance du bien susceptible d'être revendiqué par l'État.

◆ *Le rôle du commandant de police*

Le commandant de police intervient lorsque les manquements signalés apparaissent caractérisés. Agissant sur délégation du commissaire du Gouvernement, l'officier de police procède

à une enquête approfondie avec auditions, sur procès-verbal, des parties en cause. Il peut se faire remettre tout document qu'il juge nécessaire à son enquête et peut être appelé à se déplacer sur l'ensemble du territoire national.

11 délégations ont été données en 2013. Les délégations passées ont débouché cette année sur 3 procédures disciplinaires, regroupant 11 dossiers de réclamation.

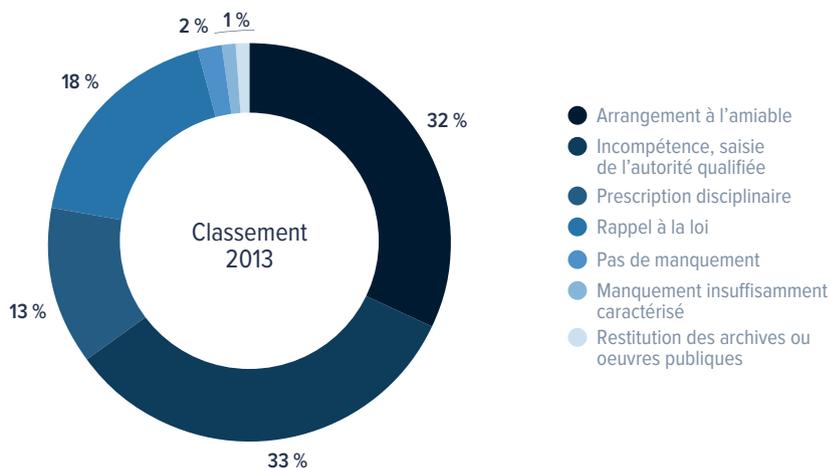
Une délégation n'entraîne pas nécessairement une saisine disciplinaire, l'intervention du commandant de police suffisant parfois à déclencher un arrangement amiable ou un retrait de la vente de l'objet litigieux.

Le commandant de police mis à disposition du Conseil est aussi l'agent de liaison avec les autres services policiers, nationaux ou locaux (Office central de lutte contre le trafic des biens culturels, notamment et avec les services de TRACFIN).

◆ *Les poursuites disciplinaires*

En 2013 le Conseil s'est réuni trois fois en formation disciplinaire, sanctionnant, dans les trois cas, l'opérateur et son commissaire-priseur d'une interdiction d'activité temporaire.

◆ *Les réclamations classées*



40%

des réclamations
résolues par le
commissaire du
Gouvernement suite à
un accord amiable.

371 dossiers ont été classés en 2013, contre 171 en 2012. Cette augmentation importante est due à une modification dans la politique de gestion des dossiers de réclamation, dont les délais d'instruction ont été réduits, les décisions de classement intervenant plus rapidement pour les petits litiges.

Un tiers des litiges a abouti à un accord amiable entre les parties ; ce chiffre s'élève même à 40 % si on prend seulement en compte les réclamations reçues et classées dans l'année. Cette statistique démontre un effort des opérateurs de ventes en ce qui concerne leurs relations avec leurs clients (vendeurs et acheteurs).

Un second tiers des réclamations débouche sur un classement pour absence de manquement. Il traduit le plus souvent une méconnaissance de la compétence et des pouvoirs du Conseil mais aussi de la législation régulant la profession.

La prescription disciplinaire est de trois ans (article L 321 22 du code de commerce) néanmoins et uniquement si l'ancienneté des faits reprochés reste encore raisonnable, au lieu de classer systématiquement, le commissaire du Gouvernement fait suivre la réclamation à l'opérateur concerné pour lui demander des explications et l'invite, si la réclamation semble fondée, à un geste commercial.

Quant aux rappels à la loi, ils restent rares : ils sont la conséquence d'un manquement réel mais mineur et sans préjudice significatif, commis par un opérateur de ventes. Le commissaire du Gouvernement choisit cette alternative lorsqu'une poursuite disciplinaire semble disproportionnée face au peu de gravité des faits révélés.

B. L'intervention du Conseil en matière administrative

Depuis la loi du 20 juillet 2011 l'intervention du Conseil en matière administrative s'est sensiblement réduite : le Conseil prend acte de la cessation d'activité des opérateurs. En cas de non-respect par ces derniers de leurs obligations, notamment en

matière d'assurance et de cautionnement, le Conseil intervient désormais dans le cadre disciplinaire.

C. L'intervention du Conseil en matière disciplinaire

1. La procédure d'urgence

L'article L. 321-22 du code de commerce donne au président du Conseil des ventes le pouvoir de suspendre en urgence l'activité d'un opérateur de ventes volontaires ou d'un commissaire-priseur de ventes volontaires dans les termes suivants : « En cas d'urgence et à titre conservatoire, le président du conseil peut prononcer la suspension provisoire de l'exercice de tout ou partie de l'activité de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques d'un opérateur ou d'une personne habilitée à diriger les ventes ».

La décision du président du Conseil intervient sur requête du commissaire du Gouvernement ou de toute personne intéressé, au terme d'une procédure contradictoire. L'opérateur ou le commissaire-priseur se voit communiqué les griefs ; il peut prendre connaissance du dossier et être entendu.

La suspension peut concerner la vente d'un objet, une partie ou la totalité d'une vente voire la totalité de l'activité de l'opérateur ou du commissaire-priseur concerné. Sa durée maximum est d'un mois ; elle peut être prolongée de trois mois par une décision du Conseil des ventes statuant de manière collégiale et après débat contradictoire.

Le fait qu'une telle décision intervienne en cas d'urgence implique que la requête repose sur des motifs ayant un caractère d'évidence ou ne supposant pas de contestation sérieuse. Il ne s'agit pas, par exemple, d'obtenir la suspension d'une vente aux fins de rechercher les éléments permettant de contester la propriété ou l'attribution d'un bien.

En 2013, la présidente du Conseil a pris cinq décisions fondées sur l'urgence dont deux portaient sur le même dossier. La

première décision a suspendu l'opérateur au motif que ce dernier ne disposait plus d'une assurance ou d'une caution de son compte de tiers, obligation essentielle de sécurisation des transactions qui procède de l'article L. 321-6 du code de commerce.

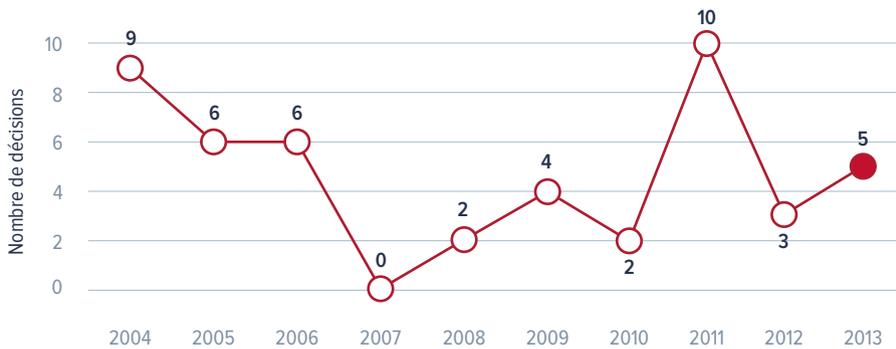
Elle a été suivie d'une décision qui suspendait un opérateur ne comptant plus de personne habilitée à diriger les ventes parmi ses associés, dirigeants ou salariés. Cette décision a été levée par une autre décision du président lorsque l'opérateur a pu justifier l'embauche d'un commissaire-priseur salarié.

Une quatrième décision a suspendu l'activité d'un opérateur pour absence de personne habilitée à diriger les ventes ; cette suspension concernait les seules ventes au détail, l'associé principal de l'opérateur, courtier de marchandises assermenté, étant habilité à diriger les ventes aux enchères publiques volontaires de marchandises en gros.

Enfin, la dernière décision n'a pas suspendu la vente d'un bien spécifique, la requête étant devenue sans objet par suite du retrait du bien de la vente aux enchères publiques.

a. Suspension au titre de l'urgence

Pour mémoire le graphique ci-dessous rappelle, au fil des ans, le nombre de déclenchements de la procédure de suspension par le Président.



b. Prolongation de la suspension au titre de l'urgence

Pour mémoire, le graphique ci-dessous rappelle, au fil des ans, le nombre de décisions de prolongation de suspension prises par le Conseil.



2. La procédure de droit commun

La mission disciplinaire du Conseil des ventes procède pour son fondement législatif des articles L. 321-18 - pour le principe - et L. 321-22 - qui en décrit les modalités- du code de commerce. Au terme de ces articles, tout manquement d'un opérateur de ventes volontaires ou d'une personne habilitée à diriger les ventes aux lois, règlements et obligations professionnelles, notamment celles qui sont définies par le recueil des obligations déontologiques, peut ainsi être sanctionné.

Les modalités règlementaires d'exercice de cette mission disciplinaire sont définies par les articles L. 321-22 et R. 321-45 à R. 321-49-1 du code de commerce. Le commissaire du Gouvernement près le Conseil des ventes a l'initiative des poursuites. Il instruit les dossiers et convoque l'intéressé qui comparait devant la formation disciplinaire du Conseil des ventes.

Les sanctions que le Conseil peut prononcer sont l'avertissement, le blâme, l'interdiction temporaire d'exercice de l'activité de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques ou de

direction des ventes pour une durée pouvant aller jusqu'à trois ans et l'interdiction définitive d'exercice de l'activité.

Ces décisions sont susceptibles de recours. Si le recours gracieux qui était prévu à l'article R. 321-51 du code de commerce a été supprimé par le décret n° 884-2013 du 1er octobre 2013, la personne sanctionnée peut former un recours devant la cour d'appel de Paris, dans le mois suivant la notification. Ce recours n'est pas suspensif ; la personne sanctionnée dispose cependant de la possibilité d'obtenir en référé, devant le premier président de la cour d'appel de Paris, la suspension de l'exécution de la décision.

92 000 €

Jean-Louis Ernest Meissonnier
(1815-1891), « Le voyageur ». Bronze à patine brune, signé. Cire perdue, cachet de Siot-Decauville fondeur à Paris. H : 48 cm, l : 60 cm.

*Morlaix, 25 & 26 février.
Dupont & Associés © Dupont
& Associés – Morlaix*

Au cours de l'année 2013, trois décisions disciplinaires ont été rendues par le Conseil : elles ont sanctionné trois opérateurs de ventes volontaires et trois commissaires-priseurs de ventes volontaires. Ces décisions sont reproduites ci-contre, anonymisées et suivies d'un commentaire.





Décision n° 2013-805 du 29 mars 2013 - Extraits

Il est reproché à l'Opérateur de ventes volontaires X et à M. Y, pris en sa qualité de commissaire-priseur de ventes volontaires, de ne pas avoir donné suite aux demandes de renseignements du commissaire du Gouvernement et d'avoir failli à leur obligation de délivrance de biens dont ils avaient effectué la vente.

Sur les poursuites du chef de l'absence de suite donnée aux demandes de renseignements du commissaire du Gouvernement près le Conseil des ventes :

Attendu qu'aux termes de l'article L. 321-22 du code de commerce : « Tout manquement aux lois, règlements ou obligations professionnelles applicables aux opérateurs de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques mentionnés à l'article L. 321-4 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. Toutefois, si l'opérateur est l'auteur de faits ayant donné

lieu à une condamnation pénale, l'action se prescrit par deux ans à compter de la date à laquelle cette condamnation est devenue définitive. / (...) » ; qu'aux termes de l'article R. 321-45 du même code : « Le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques statuant en matière disciplinaire, dans les cas prévus aux articles L. 321-22 et L. 321-28, est saisi par le commissaire du Gouvernement.

Le commissaire du Gouvernement peut engager simultanément des poursuites à l'encontre de l'opérateur de ventes volontaires aux enchères publiques 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, en premier lieu, qu'il ressort de l'instruction de la réclamation, en date du 14 juin 2011, adressée par M. Z au commissaire du Gouvernement près le Conseil des ventes, que l'intéressé s'est trouvé dans



l'impossibilité, malgré des démarches réitérées auprès de l'opérateur, de pouvoir récupérer les trois objets qu'il avait déposés chez l'OVV X en mars 2010 pour être proposés à la vente et qui n'ont pas été adjugés à la vacation du 21 octobre 2011 lors de laquelle ils ont été proposés ; que, dans le cadre de l'instruction de cette réclamation, le commissaire du Gouvernement a adressé plusieurs courriers à l'OVV X et à M. Y datés respectivement des 14 juin 2011, 8 septembre 2011, 8 novembre 2011 et 28 février 2012, auxquels il n'a pas été répondu à l'exception d'un courrier laconique du 12 octobre 2011 indiquant que les objets étaient toujours en dépôt ; que ce n'est que le 18 avril 2012, après avoir été convoqué par le commandant de police détaché auprès du commissaire du Gouvernement, que M. Y a informé ce dernier que M. Z avait récupéré ses objets ;

Attendu, en deuxième lieu, qu'il ressort de l'instruction de la réclamation, en date du 17 juin 2011, adressée par M. A au commissaire du Gouvernement près le Conseil des ventes, que l'intéressé n'a pu obtenir, malgré des démarches réitérées auprès de l'opérateur,

un dédommagement par l'OVV X et par M. Y du préjudice qu'il a subi pour la détérioration de certaines des sculptures en pâte de verre qu'il leur avait confiées en vue de leur vente ; que, dans le cadre de l'instruction de cette réclamation, le commissaire du Gouvernement a adressé à l'OVV X et à M. Y des courriers datés respectivement des 20 juin et 8 septembre 2011 auxquels il n'a pas été répondu ; que ce n'est que par l'intermédiaire de M. A lui-même que le commissaire du Gouvernement a été informé le 19 juin 2012 de l'issue du litige par indemnisation amiable ;

Attendu, en troisième lieu, qu'il ressort de l'instruction de la réclamation, en date du 24 juin 2012, adressée par M. B au commissaire du Gouvernement près le Conseil des ventes, que l'intéressé n'a pu obtenir, malgré des démarches réitérées auprès de l'opérateur, l'indemnisation de la perte d'un ouvrage confié à l'OVV X et M. Y pour être proposé à la vente ; que, dans le cadre de l'instruction de cette réclamation, le commissaire du Gouvernement a adressé à l'OVV X et à M. Y des courriers datés respectivement des 27 juin et 8 septembre 2011 auxquels il n'a pas été répondu ; que ce n'est

que par l'intermédiaire de M. B lui-même que le commissaire du Gouvernement a été informé le 9 mai 2012 du règlement amiable de la réclamation ;

Attendu, en quatrième lieu, qu'il ressort de l'instruction de la réclamation, en date du 4 juillet 2011, adressée par M. C au commissaire du Gouvernement près le Conseil des ventes que l'intéressé, adjudicataire le 4 février 2011 d'un lot régulièrement réglé par lui mais dont il n'a pu prendre possession par suite d'une erreur qui aurait été commise sur l'identité de l'acquéreur, n'a pu obtenir, malgré des démarches réitérées auprès de l'opérateur, une indemnisation du préjudice subi ; que, dans le cadre de l'instruction de cette réclamation, le commissaire du Gouvernement a adressé à l'OVV X et à M. Y deux courriers, datés respectivement des 4 juillet et 8 septembre 2011 auxquels il n'a pas été répondu ; que ce n'est que par l'intermédiaire de M. C lui-même que le commissaire du Gouvernement a été informé le 13 mars 2012 de l'issue amiable du litige à la suite de l'intervention d'un conciliateur de justice saisi par l'intéressé ;

Attendu, en cinquième lieu, qu'il ressort de l'instruction de la réclamation, en date du 7 septembre 2011, adressée par M. D au commissaire du Gouvernement près le Conseil des ventes, que l'intéressé n'a pu obtenir, malgré des démarches réitérées auprès de l'opérateur, la restitution de cinq tableaux et de deux cadres dans un lot de dix-sept tableaux qu'il avait confiés à l'OVV X et à M. Y en vue de leur vente et qui n'ont pas été adjugés ; que, dans le cadre de l'instruction de cette réclamation, le commissaire du Gouvernement a adressé un courrier à l'OVV X et à M. Y en date du 8 septembre 2011 auquel il n'a pas été répondu ; que ce n'est que le 28 avril 2012, après son audition par le commandant de police détaché auprès du commissaire du Gouvernement, que l'opérateur a averti ce dernier d'une proposition d'indemnisation amiable du préjudice résultant de la perte des objets ; que le 5 juin suivant, le commissaire du Gouvernement a été informé de l'issue amiable du litige par l'intermédiaire de M. D lui-même ;

Attendu que le fait de ne pas répondre aux sollicitations du commissaire du Gouvernement





intervenant dans le cadre de la mission d'instruction des réclamations que lui confèrent les dispositions des articles L. 321-22 et R. 321-45 du code de commerce relatifs à la procédure disciplinaire constitue un manquement aux obligations légales, réglementaires et professionnelles des opérateurs de ventes volontaires et des commissaires-priseurs de ventes volontaires justifiant une sanction au titre des dispositions de l'article L. 321-22 de ce code ;

Attendu que la réitération de ce manquement, sur une période de moins de dix mois, de la part de l'OVV X et de M. Y, qui reconnaissent les faits, justifie qu'il soit prononcé une sanction à leur encontre ;

Sur les poursuites du chef de non délivrance des biens vendus ;

Attendu qu'en vertu des dispositions de l'article L. 321-14 du code de commerce : « Les opérateurs de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques mentionné à l'article L. 321-4 sont responsables à l'égard du vendeur et de l'acheteur de la représentation du prix et de la délivrance des biens dont ils ont effectué la vente. Toute clause qui vise à écarter

ou à limiter leur responsabilité est réputée non écrite. / Le bien adjudgé ne peut être délivré à l'acheteur que lorsque l'opérateur ayant organisé la vente en a perçu le prix ou lorsque toute garantie lui a été donnée sur le paiement du prix par l'acquéreur. / A 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 de trois mois à compter de l'adjudication, la vente est résolue de plein droit, sans préjudice de dommages et intérêts dus par l'adjudicataire défaillant. / Les fonds détenus pour le compte du vendeur doivent être versés à celui-ci au plus tard deux mois à compter de la vente » ;

Attendu, en premier lieu, qu'il ressort des pièces du dossier de la réclamation ci-dessus exposée que l'OVV X n'a pas délivré à M. C un lot dont ce dernier a été déclaré adjudicataire le 4 février 2011 et qu'il a réglé le 14 février 2011 ;

Attendu, en second lieu, qu'il ressort de l'instruction de la réclamation, en date du 22 novembre 2011, adressée par

M. E, ressortissant australien, au commissaire du Gouvernement près le Conseil des ventes, que l'intéressé, malgré des démarches entreprises auprès de l'opérateur, n'a pu obtenir la délivrance de vingt-sept des trente lots - représentant cent soixante neuf volumes sur trois cent un - qu'il avait achetés et réglés lors de la vente de la bibliothèque de Jean Dutourd le 6 mai 2011 ; qu'il ressort de l'instruction que l'acheminement des lots a été confié par l'opérateur à son transitaire habituel ; que l'opérateur n'est pas déchargé de son obligation de délivrance par les manquements qu'aurait pu commettre le prestataire de transport auquel il a recouru pour le compte de l'adjudicataire et qu'il appartiendra, le cas échéant, à la juridiction judiciaire d'apprécier ;

Attendu que le défaut réitéré de délivrance par l'OVV X de lots vendus constitue un manquement à ses obligations légales, réglementaires et professionnelles qui justifie que soit prononcé à son encontre une sanction au titre des dispositions de l'article L. 321-22 du code de commerce

Sur les poursuites du chef des autres réclamations :

Attendu qu'au vu des explications fournies par l'OVV X et par M. Y, les réclamations respectives de M. F et de Mme G, qui portent sur des défauts de restitution de lots confiés à l'OVV X en vue de leur vente et restés invendus, ne permettent de caractériser, quelque regrettable que soit la négligence commise, ni un manquement à l'obligation de réponse aux sollicitations du commissaire du Gouvernement, ni un manquement à l'obligation de délivrance des biens vendus et qu'elles doivent de ce fait être écartées des poursuites ;

Décide

Article 1 : Le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques prononce une interdiction d'exercice de l'activité de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques d'une durée de quinze jours à l'encontre de l'Opérateur de Ventes Volontaires X.

Article 2 : Le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques prononce une interdiction d'exercice de l'activité de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques d'une durée de quinze jours à





l'entente de M. Y pris en sa qualité de commissaire-priseur de ventes volontaires.

Article 3 : La présente décision sera mentionnée dans le tableau récapitulatif des décisions du Conseil publié au Journal Officiel de la République Française et sera notifiée aux intéressés et au commissaire du Gouvernement.

Commentaire

Dans cette affaire, le Conseil des ventes a sanctionné une accumulation de manquements de l'opérateur et du commissaire-priseur.

A première vue, ces manquements semblent davantage relever de la négligence que de la faute caractérisée, qu'il s'agisse du défaut de délivrance de lots vendus et payés ou du défaut de réponse au commissaire du Gouvernement près le Conseil des ventes.

Il n'en n'est rien : le défaut de délivrance des lots vendus témoigne, notamment lorsqu'il est réitéré, d'un défaut de qualité du service rendu aux clients. Il convient en outre de souligner que ce défaut peut être sanctionné même en cas de recours à un prestataire de

transport, l'intervention de ce dernier n'ayant pas pour effet de d'exonérer l'opérateur de sa responsabilité.

De la même manière, l'absence réitérée de réponse au commissaire du Gouvernement agissant dans le cadre de ses pouvoirs d'instruction, outre qu'elle est une violation des dispositions légales et réglementaires, témoigne de la désinvolture du professionnel. Les demandes du commissaire du Gouvernement intervenaient dans le cadre de l'instruction de différentes réclamations qui portaient sur des problèmes – relativement mineurs – de restitution d'inventus, de détérioration ou de pertes d'objets confiés ou encore de mauvais routage d'objets achetés. Chacun de ces litiges aurait pu être résolu efficacement et rapidement par l'opérateur et le commissaire-priseur. Au lieu de cela, le silence opposé aux demandes des clients puis à celles du commissaire du Gouvernement témoigne d'une absence d'attention à la qualité du service que doivent rendre l'opérateur et le commissaire-priseur concernés et de considération des vendeurs et des acheteurs.

1 880 000 €

Torse acéphale vêtu d'un pagne court lisse et serré par une fine ceinture. Grauwacke vert légèrement veiné. Égypte, XXXe dynastie, IVe siècle av. J.-C.

Provenance : proviendrait d'un antiquaire de Gizeh en 1905 ; arrivé en France avant 1919.

Drouot Richelieu, 5 juin 2013 – Boisgirard – Antonini
© Boisgirard – Antonini

Cette décision doit ainsi appeler l'attention des professionnels sur leur responsabilité dans l'exercice de leurs activités et la nécessité d'une conception rigoureuse de la qualité du service.





Décision n° 2013-806 du 10 avril 2013 - Extraits

Il est reproché à l'Opérateur de ventes volontaires X et à Mme Y prise en sa qualité de commissaire-priseur de ventes volontaires d'avoir contrevenu aux dispositions des articles L. 321-2, L. 321-4, L. 321-5, L. 321-6 et L. 321-9 du code de commerce.

Sur la demande de retrait des débats du compte rendu d'investigations du commandant de police détaché auprès du Conseil des ventes :

Attendu que l'OVVX et Madame Y concluent à la partialité du compte rendu d'investigations, en date du 11 janvier 2013, établi par le commandant de police détaché auprès du Conseil des ventes, qu'ils demandent que ce document soit écarté des débats pour méconnaissance de la règle d'objectivité à laquelle est soumise l'enquête préliminaire;

Mais attendu que ces documents rendent compte des investigations menées par le commandant de police détaché auprès du Conseil des ventes sur délégations, datées des 9 mars et 18 avril 2012, du commissaire du Gouvernement ;

que ces documents, qui, contrairement à ce que soutiennent les intéressés, n'ont pas été établis dans le cadre d'une enquête préliminaire, constituent, en tout état de cause, de simples éléments de preuve dont il revient au Conseil des ventes, statuant en matière disciplinaire, d'apprécier souverainement la valeur et la portée; que la demande de retrait est, en conséquence, non fondée.

Sur l'insuffisance de définition des griefs :

Attendu que l'OVVX et Madame Y demandent l'annulation de la procédure disciplinaire pour insuffisance d'individualisation des griefs à eux reprochés ;

Mais attendu que les griefs retenus à l'encontre de l'OVVX et de Madame Y procèdent de la violation des dispositions des articles L 321-2, L 321-4, L 321-5, L 321-6 et L 321-9 du code de commerce qui définissent des obligations claires et non équivoques auxquelles sont soumis les opérateurs de ventes volontaires et les commissaires-priseurs de ventes volontaires; qu'ainsi, ces

griefs sont clairement identifiés et distingués; qu'il convient, en conséquence, de rejeter la demande et d'examiner au fond le dossier.

Sur la poursuite du chef de la violation des articles L. 321-2 et L. 321-4 du code de commerce :

L'article L. 321-2 du code de commerce dispose 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 au présent chapitre par des opérateurs exerçant à titre individuel ou sous la forme juridique de leur choix. (...)» ;

L'article L. 321-4 du même code dispose que : « Seuls peuvent organiser et réaliser des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques et des ventes aux enchères par voie électronique les opérateurs remplissant les conditions définies au présent article.

I.-S'il s'agit d'une personne physique, l'opérateur de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques doit :

1° Etre français ou ressortissant d'un Etat membre de l'Union européenne ou d'un autre Etat partie à l'accord sur l'Espace économique européen ;

2° N'avoir pas été l'auteur de faits ayant donné lieu à une condamnation pénale définitive pour des agissements contraires à l'honneur, à la probité ou aux bonnes mœurs ou de faits de même nature ayant donné lieu à une sanction disciplinaire ou administrative de destitution, radiation, révocation, de retrait d'agrément ou d'autorisation dans la profession qu'il exerçait antérieurement ;

3° 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 ;

4° Avoir préalablement déclaré son activité auprès du Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques institué par l'article L. 321-18.

II.-S'il s'agit d'une personne morale, l'opérateur de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques doit 1° Etre constitué en conformité avec la législation d'un Etat membre de l'Union européenne ou d'un autre Etat partie à l'accord sur





l'Espace économique européen et avoir son siège statutaire, son administration centrale ou son principal établissement sur le territoire de l'un de ces Etats membres ou parties ;

2° Disposer d'au moins un établissement en France, y compris sous forme d'agence, de succursale ou de filiale ;

3° Comprendre parmi ses dirigeants, associés ou salariés au moins une personne remplissant les conditions mentionnées aux 1° à 3° du I ;

4° Justifier que ses dirigeants n'ont pas fait l'objet d'une condamnation pénale définitive pour des agissements contraires à l'honneur, à la probité ou aux bonnes mœurs ou n'ont pas été les auteurs de faits de même nature ayant donné lieu à une sanction disciplinaire ou administrative de destitution, radiation, révocation, de retrait d'agrément ou d'autorisation dans la profession qu'ils exerçaient antérieurement ;

5° Avoir préalablement déclaré son activité auprès du Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques institué par l'article L. 321-18.

III.-Les personnes physiques remplissant les conditions mentionnées aux 1° à 3° du I prennent le titre de commissaire-priseur de ventes volontaires, à l'exclusion de tout autre, lorsqu'elles procèdent à ces ventes.

IV.-Les opérateurs de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques portent à la connaissance du public, sur tous documents ou publicités, la date à laquelle a été faite leur déclaration d'activité auprès du Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques» ;

Attendu que le respect des dispositions précitées implique des opérateurs de ventes volontaires qu'ils aient l'entière maîtrise de l'organisation et de la réalisation des ventes volontaires et le contrôle et la responsabilité de l'ensemble des opérations ;

Attendu, d'une part, qu'il ressort de l'instruction et notamment des indications du registre des ventes de l'OVV X pour le premier semestre 2012, que cet opérateur procédait chaque dimanche à des ventes aux enchères de grandes quantités de marchandises variées (électroménager, outillages, vêtements

...) pouvant aller jusqu'à dix mille lots par adjudication; que ces ventes étaient régulièrement alimentées, à titre principal, par des professionnels de l'achat pour revente au rang desquels figuraient la SARL Z distribution, dont l'objet social est la vente de gré à gré ou par l'intermédiaire de commissaires-priseurs et maisons de ventes agréées de toute marchandises non réglementées et M. A dont le nom figure comme étant la personne à contacter sur le site internet de la société T D dont l'objet social est l'achat et vente de marchandises diverses; que par ailleurs, Mme Y indiquait, lors de son audition, le 25 octobre 2012, par le commandant de police détaché auprès du Conseil des ventes, que le crieur de ses ventes, M. B, était en outre apporteur d'affaires, rémunéré au pourcentage sur les affaires apportées ; qu'il ressort de ces éléments que l'OVV X s'en remettait à des tiers non déclarés auprès du Conseil des ventes pour approvisionner une grande partie de ses ventes qui constituent ainsi des ventes montées ;

Attendu, d'autre part, qu'il ressort tant des compte-rendus des ventes du 1^{er} juillet 2012

(compte rendu daté du 2 juillet 2012) et du 6 septembre 2012 (compte-rendu daté du 12 septembre) que des propos de Mme Y elle-même, rapportés dans les procès-verbaux d'audition des 9 et 25 octobre 2012, que les ventes aux enchères publiques de l'OVV X, qui ne pouvaient matériellement être effectuées par les seuls trois salariés de l'opérateur, étaient préparées et organisées par un prestataire de services, la société T également appelé D ; que s'il est loisible à un opérateur de s'assurer le concours d'un prestataire de services pour l'assister dans la préparation et l'organisation de ses ventes, l'intervention d'un prestataire ne saurait avoir pour objet et pour effet de transférer à ce tiers la maîtrise totale des opérations ; qu'il ressort des pièces du dossier que la société T assurait les prestations de transport de marchandises, d'installation du local de vente, de mise en place et de présentation des marchandises et de délivrance des lots vendus à leur adjudicataire ; qu'ainsi l'OVV X s'est remis pour l'organisation de ses ventes à un tiers non déclaré en tant qu'opérateur auprès du Conseil des ventes; que la circonstance que les réquisitions ou la location du





lieu de vente ont été conclues au nom de l'opérateur ne suffit pas à établir l'entière maîtrise de l'organisation de la vente aux enchères publiques;

Attendu ainsi que l'OVV X a commis un manquement à ses obligations légales, réglementaires et professionnelles, justifiant d'une sanction au titre des dispositions de l'article L. 321-22 du code de commerce;

Sur la poursuite du chef de la violation de l'article L. 321-9 du code de commerce :

Attendu que l'article L. 321-9 du code de commerce dispose, en son premier alinéa, que : « Seules les personnes remplissant les conditions mentionnées aux 1° à 3° du I de l'article L. 321-4 sont 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 » ;

Attendu que s'il entre dans les fonctions d'un crieur de relayer les enchères exprimées dans la salle de ventes pour assister le commissaire-priseur, son intervention ne saurait avoir pour effet de priver celui-ci d'assurer ses missions de direction de la vente, de désignation du dernier

enchérisseur comme adjudicataire ou de déclaration de non adjudication et d'établissement du procès-verbal de la vente ;

Attendu qu'il ressort de l'instruction et notamment des compte-rendu des ventes des 1^{er} juillet et 6 septembre 2012 et des auditions de Mme Y en date des 9 et 25 octobre 2012, que la direction et l'animation des ventes aux enchères publiques dont l'intéressée était le commissaire-priseur étaient en fait régulièrement assurées par une tierce personne; qu'en effet M. B, crieur en titre, énonçait les lots, procédait à la description des lots, fixait le prix de départ, relayait les enchères du public et, en fin d'enchères, prononçait le mot « vendu » ou au contraire « retiré », Mme Y intervenant, quant à elle, simplement pour taper le coup de marteau et rarement pour prononcer le mot « adjugé » ou « vendu » ; que, contrairement à ce que soutient l'intéressée, ce n'est pas la « non-réalisation » de la vente qui lui est reprochée mais le défaut de direction de celle-ci; que la circonstance, invoquée à l'audience, que l'intéressée souffrait de troubles visuels ne suffit pas à justifier qu'elle ait renoncé à diriger les ventes alors,

au surplus, que de son propre aveux, elle indique avoir confié la direction des ventes à M. B «car il aime cela»; qu'en confiant ainsi à M. B le soin de diriger les ventes aux enchères dont elle était chargée, Mme Y a commis un manquement à ses obligations légales, réglementaires et professionnelles justifiant d'une sanction au titre de l'article L. 321-22 du code de commerce ;

Sur la poursuite du chef de la violation de l'article L. 321-5 du code de commerce :

Attendu que l'article L. 321-5 du code de commerce dispose que: «(...) / II.-Les opérateurs de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques mentionnés au même article L. 321-4 ne sont pas habilités à acheter ou à vendre directement ou indirectement pour leur propre compte des biens meubles proposés dans le cadre de leur activité, sinon dans le cas prévu à l'article L. 321-12 et dans le cas où ils ont acquis, après la vente aux enchères publiques, un bien qu'ils ont adjugé afin de mettre un terme à un litige survenu entre le vendeur et l'adjudicataire. Dans cette dernière hypothèse, ils sont autorisés à revendre le bien, y compris aux enchères publiques, à condition que la

publicité mentionne de façon claire et non équivoque qu'ils en sont les propriétaires.

Cette interdiction s'applique également à leurs salariés ainsi qu'aux dirigeants et associés lorsqu'il s'agit d'une personne morale. A titre exceptionnel, ces salariés, dirigeants et associés ainsi que les opérateurs mentionnés au I de l'article L. 321-4 exerçant à titre individuel peuvent cependant vendre, dans le cadre d'enchères publiques organisées par l'opérateur, des biens leur appartenant, à condition qu'il en soit fait mention dans la publicité de manière claire et non équivoque. / (...);

Attendu que la circonstance que la SARL A distribution, propriétaire de très nombreux lots confiés à l'OVV X pour être vendus, a pour actuelle gérante Mme C qui a succédé à son fils M. B et pour associée Mme D belle-fille de Mme C et que la société T-D a pour associé majoritaire M. E, époux de Mme C et pour associé minoritaire et ancien gérant M. F, neveu de Mme C ne suffit pas à établir une confusion juridique entre ces deux sociétés ; qu'ainsi, il ne saurait être reproché à l'OVV X d'avoir vendu les marchandises





que lui confiait la SARL A qui n'était juridiquement pas prestataire de l'opérateur;

Attendu en revanche qu'interrogée lors de l'audience disciplinaire du 21 mars 2012 par la présidente du Conseil des ventes, Mme Y a expressément reconnu avoir la société D pour vendeur tout en ajoutant ignorer que cette société est la même entité juridique que la société T, à qui elle déléguaient la préparation et l'organisation de ses ventes ; que cependant Mme Y ne pouvait ignorer que si la dénomination sociale de son prestataire est T, son nom commercial est D et son sigle STD, tous éléments figurant dans les statuts déposés en 2005 au registre du commerce et des sociétés qu'il lui appartenait, en sa qualité de professionnel, de consulter ; que, par suite, en proposant à la vente des marchandises appartenant à son prestataire de service, l'OVV X a commis un manquement à ses obligations légales, réglementaires et professionnelles justifiant d'une sanction au titre de l'article L. 321-22 du code de commerce ;

Sur la poursuite du chef de la violation de l'article L. 321-6 du code de commerce :

Attendu que l'article L. 321-6 du code de commerce dispose : « Les opérateurs mentionnés à l'article L. 321-4 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 ; (...) » ;

Attendu que ce compte, dit compte de tiers, est destiné à garantir à tout moment la représentation des fonds versés par les acheteurs ; que ces sommes sont destinées au règlement des vendeurs et des commissions perçues par l'opérateur de ventes volontaires ; qu'il s'ensuit que ce compte doit être tenu de telle sorte qu'il soit possible à tout moment d'individualiser, vente par vente, les sommes versées ; que ce mode de fonctionnement interdit de fait la mise en place d'un système de prélèvement forfaitaire mensuel au profit de l'opérateur qui impliquerait la mutualisation des fonds figurant sur le compte, quand bien même le montant prélevé de manière forfaitaire serait inférieur au montant total des commissions perçues ;

Attendu qu'il ressort des relevés du compte de tiers produits pour la période du premier semestre 2012 et des propres déclarations

de Mme Y que celle-ci effectuait des prélèvements mensuels pour sa rémunération d'un montant forfaitaire de 3000 €; qu'en outre, au cours de la même période, ont été opérés de nombreux prélèvements forfaitaires de montants variés allant de 2000 € à 6000 € destinés au compte de trésorerie de l'opérateur afn, selon les explications avancées par l'intéressée, de régler les fournisseurs ; qu'en procédant ainsi, l'OVV X et Mme Y ont méconnu les règles de fonctionnement du compte de tiers ci-dessus rappelés ; qu'ils ont, en conséquence, commis un manquement à leurs obligations légales, réglementaires et professionnelles justifiant d'une sanction au titre de l'article L. 321-22 du code de commerce ;

Attendu que l'ensemble de ces manquements, leur persistance dans le temps et le caractère essentiel des obligations déontologiques méconnues justifient la gravité de la sanction prononcée ;

décide

Article 1 : Le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques prononce une interdiction d'exercice de l'activité de ventes volontaires

de meubles aux enchères publiques d'une durée d'un an à compter de la notification de la présente décision à l'encontre de l'Opérateur de Ventes Volontaires X.

Article 2 : Le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques prononce une interdiction d'exercice de l'activité de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques d'une durée d'un an à compter de la notification de la présente décision à l'encontre de Mme Y prise en sa qualité de commissaire-priseur de ventes volontaires.

Article 3 : La présente décision sera publiée dans le journal d'annonces de ventes aux enchères publiques «Le Moniteur» et dans le quotidien «Le Parisien» aux frais des intéressés.

Article 4 : La présente décision sera mentionnée dans le tableau récapitulatif des décisions du Conseil publié au Journal Officiel de la République Française et sera notifiée aux intéressés et au Commissaire du Gouvernement.





Commentaire

Conformément à sa jurisprudence constante, le Conseil des ventes a, par cette décision, sanctionné le défaut de maîtrise de la vente. Cette décision, qui fait actuellement l'objet d'un pourvoi devant la Cour de cassation, est exemplaire tant l'opérateur de ventes volontaires et le commissaire-priseur avaient abandonné l'organisation des ventes à leurs prestataires de service.

La décision rappelle à bon escient qu'il est loisible aux opérateurs d'avoir recours aux services de prestataires extérieurs. Pour autant, l'intervention de ces prestataires ne doit pas avoir pour effet de leur transférer la charge de l'organisation de la vente. Or, en l'espèce, ces prestataires fournissaient les lots à vendre et l'un de ces fournisseurs «...assurait les prestations de transport de marchandises, d'installation du local de vente, de mise en place et de présentation des marchandises et de délivrance des lots vendus à leur adjudicataire». L'opérateur avait manifestement cédé le contrôle de ses ventes.

Il en allait de même du commissaire-priseur : c'est en effet le crieur qui prenait les enchères –

c'est son rôle – puis qui annonçait que les lots étaient adjugés ou retirés – ce qui ne l'est pas.

Le dernier manquement retenu concernait la gestion du compte de tiers, élément essentiel de la garantie dont bénéficient les clients, et plus spécialement les vendeurs aux enchères publiques régulées. Ce compte, qui est assuré ou cautionné, est uniquement destiné à recevoir les fonds versés par les acheteurs pour le règlement des vendeurs, étant entendu que l'opérateur est habilité à prélever le montant de sa commission sur ces fonds versés. Dans ces conditions, les prélèvements effectués par l'opérateur au titre des commissions qui lui reviennent doivent correspondre à un montant réel de commissions perçues et versées sur le compte. Il n'est pas possible de procéder par prélèvement périodique forfaitaire ne présentant aucun lien avec des commissions réellement perçues, sauf à fausser le fonctionnement du compte et à mettre en danger la bonne exécution des règlements ; c'est ce qui a justifié la sanction de l'opérateur à ce manquement.

Les faits reprochés à l'opérateur et au commissaire-priseur étaient aussi particulièrement graves :

céder la charge de l'organisation et de la direction de ses ventes aux enchères publiques à des personnes non habilitées à le faire revient à nier la pertinence de la réglementation de ces ventes, au mépris du législateur qui a entendu les soumettre à des dispositions spécifiques, des professionnels qui sont spécialement qualifiés et du public qui y cherche les garanties que la loi lui accorde. Au surplus, ces ventes relevaient en l'espèce

d'une organisation complexe bien rodée qui, à tout le moins, ne témoignait pas d'une grande attention portée aux contraintes légales et réglementaires.

Il en allait bien évidemment de même de la gestion du compte de tiers, élément pourtant essentiel de la sécurisation des transactions réalisées par vente aux enchères publiques.

148 000 €

Jean Prouvé (1901-1984), bureau modèle «Présidence», tôle pliée et plateau en placage de chêne, une tirette, 75 x 214 x 144 cm (sur le retour : 141,5 cm), relaqué ; manque le caisson et les sabots (?), plateau modifié ; état d'usage, dans l'état. Provenance : bureau personnel d'un architecte Niortais ayant exercé à Niort entre 1945 et 1970 environ.

*Niort, 23 mars, Deux-Sèvres Enchères & Expertises.
M^e Biard. © Deux-Sèvres Enchères & Expertises*





Décision n° 2013-810 du 6 juin 2013 - Extraits

Il est reproché à M. X... et à l'opérateur de ventes volontaires Y... d'avoir contrevenu aux dispositions des articles L. 321-18 et L. 322-22 du code de commerce et aux articles L.112-6 et D. 112-3 d'une part, et L. 561-2 (14°), et L. 561-15 et L. 561-16 du code monétaire et financier, d'autre part.

Attendu qu'aux termes de l'article L. 321-18 du code de commerce, « (...) / Le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, établissement d'utilité publique doté de la personnalité morale, est chargé : (...) 5° De vérifier le respect par les opérateurs de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques de leurs obligations prévues par le chapitre Ier du titre VI du livre V du code monétaire et financier en matière de lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme en se faisant communiquer, dans des conditions fixées par décret pris en Conseil d'Etat, les documents relatifs au respect de ces obligations (...) » et qu'aux termes de l'article L.

321-22 du même code, « Tout manquement aux lois, règlements ou obligations professionnelles applicables aux opérateurs de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques mentionnés à l'article L. 321-4 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 (...) » ; que c'est dans le cadre de ses missions ainsi définies que le commissaire du Gouvernement près le Conseil des ventes a été destinataire d'une note du service de traitement du renseignement et action contre les circuits financiers clandestins dit « Tracfin » en date du ... 2012 relative à la vente aux enchères publiques organisée le ... 2011 par l'opérateur de ventes volontaires Y... et dirigée par M. X... ;

Attendu en effet qu'à l'occasion de la vente de la collection Z... organisée le ... 2011 par l'OVV Y... et dirigée par M. X..., était proposée à la vente une coupe libatoire en corne de rhinocéros cataloguée sous le numéro x et estimée quarante à cinquante

mille euros (40-5000 €) ; qu'à l'issue d'une bataille d'enchères opposant un enchérisseur présent en salle à M. K... qui intervenait par téléphone sans avoir été préalablement inscrit, ce dernier a été déclaré adjudicataire du lot au prix d'un million cent mille euros (1.100.000 €), soit un million trois cent soixante-quinze mille euros (1.375.000 €) frais inclus ;

Attendu que M. K... a réglé ce montant de 1.375.000 € par un versement en espèces d'un montant de deux cent mille euros (200.000 €) réalisé le 15 juin 2011 et par quatre virements de montant respectif de cinq cent mille (500.000), trois cent mille (300.000) et deux cent mille euros (200.000 €) le 19 juillet 2011 et de cent soixante-quinze mille (175.000) euros le 22 juillet 2011 à partir de comptes bancaires détenus par quatre titulaires différents dans des établissements bancaires différents situés pour trois d'entre eux à H... et pour le dernier à B... ;

Sur les poursuites du chef de la violation des dispositions des articles L. 112-6 et D. 112-3 du code monétaire et financier :

Attendu qu'aux termes du premier alinéa de l'article L. 112-6 du code monétaire et financier « Ne peut être effectué en espèces le paiement d'une dette supérieure à un montant fixé par décret, tenant compte du lieu du domicile fiscal du débiteur et de la finalité professionnelle ou non de l'opération (...) » et qu'aux termes de l'article D. 112-3 du même code « Le montant prévu à l'article L. 112-6 est fixé : 1° A 3 000 euros lorsque le débiteur a son domicile fiscal en France ou agit pour les besoins d'une activité professionnelle ; 2° A 15 000 euros lorsque le débiteur justifie qu'il n'a pas son domicile fiscal en France et n'agit pas pour les besoins d'une activité professionnelle » ;

Attendu que M. K... , adjudicataire du lot n° ..., a proposé de régler partiellement son achat en espèces à hauteur de 200.000 € à l'OVV G... qui l'a accepté ; que M. X..., en présence de Mme A..., comptable de l'OVV Y..., a accompagné M. K... jusqu'à l'agence bancaire de la BNP qui gère le compte de l'opérateur pour qu'il dépose la somme de 200.000 € en espèces ;

Attendu qu'en acceptant un paiement en espèces d'un montant très largement





supérieur au plafond fixé par les dispositions des articles L. 112-6 et D. 112-3 du code monétaire et financier, l'OVV G... a commis un manquement à ses obligations légales, réglementaires et professionnelles justifiant d'une sanction au titre des dispositions de l'article L. 321-22 du code de commerce ;

Attendu qu'il doit être relevé qu'en accompagnant personnellement M. K... jusqu'à l'agence bancaire pour la réalisation du versement, M. X... a pris une part active à la réalisation de ce versement illégal ; qu'il ne peut sérieusement prétendre avoir ignoré au moment des faits qu'il existait une réglementation limitant le montant des paiements en espèces, réglementation qui a fait l'objet de multiples rappels aux opérateurs notamment au moyen des rapports annuels 2003 et 2004 du Conseil des ventes et du Guide pratique de lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme qui a été adressé à l'ensemble des opérateurs en octobre 2010 ; que la circonstance que M. K... lui ait présenté un document douanier intitulé « déclaration d'argent liquide », daté du 6 juin 2011, attestant de l'importation sur le territoire national d'une

somme d'un million cinq cent mille euros (1.500.000 €) en espèces ne saurait exonérer M. X... de sa responsabilité dans la mesure où, d'une part, la production de ce document n'a pas pour effet de rendre inapplicables les dispositions des articles L. 112-6 et D. 112-3 du code monétaire et financier précités et où, d'autre part, le lien entre ce document, qui indique que M. K... a importé la somme de 1.500.000 € pour le compte d'une société d'antiquités nommée B... en vue d'achat chez C... et l'opération de règlement de l'achat du lot n° ... de la vente du ... 2011 effectué par K... intervenant à titre personnel auprès de l'opérateur de ventes volontaires Y..., n'est pas établi ;

Sur les poursuites du chef de la violation des dispositions des articles L. 561-2, L. 561-15 et L. 561-16 du code monétaire et financier :

Attendu qu'aux termes de l'article L. 561-2 du code monétaire et financier, « Sont assujettis aux obligations prévues par les dispositions des sections 2 à 7 du présent chapitre : (...) /14° Les opérateurs de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques (...) » ; qu'aux termes de l'article L.

561-15 du même code « I.-Les personnes mentionnées à l'article L. 561-2 sont tenues, dans les conditions fixées par le présent chapitre, de déclarer au service mentionné à l'article L. 561-23 les sommes inscrites dans leurs livres ou les opérations portant sur des sommes dont elles savent, soupçonnent ou ont de bonnes raisons de soupçonner qu'elles proviennent d'une infraction passible d'une peine privative de liberté supérieure à un an ou participent au financement du terrorisme. / II.-Par dérogation au I, les personnes mentionnées à l'article L. 561-2 déclarent au service mentionné à l'article L. 561-23 les sommes ou opérations dont ils savent, soupçonnent ou ont de bonnes raisons de soupçonner qu'elles proviennent d'une fraude fiscale lorsqu'il y a présence d'au moins un critère défini par décret. / III.-A l'issue de l'examen renforcé prescrit au II de l'article L. 561-10-2, les personnes mentionnées à l'article L. 561-2 effectuent, le cas échéant, la déclaration prévue au I du présent article. / IV.-Les personnes mentionnées à l'article L. 561-2 sont également tenues de déclarer au service mentionné à l'article L. 561-23 toute opération pour laquelle l'identité du donneur d'ordre

ou du bénéficiaire effectif ou du constituant d'un fonds fiduciaire ou de tout autre instrument de gestion d'un patrimoine d'affectation reste douteuse malgré les diligences effectuées conformément à l'article L. 561-5. / V.-Toute information de nature à infirmer, conforter ou modifier les éléments contenus dans la déclaration est portée, sans délai, à la connaissance du service mentionné à l'article L. 561-23. / VI.-Un décret peut étendre l'obligation de déclaration mentionnée au I aux opérations pour compte propre ou pour compte de tiers effectuées par les personnes mentionnées aux 1° à 7° de l'article L. 561-2 avec des personnes physiques ou morales, y compris leurs filiales ou établissements, domiciliées, enregistrées ou établies dans l'ensemble des Etats ou territoires dont les insuffisances de la législation ou les pratiques font obstacle à la lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme. Ce décret fixe le montant minimum des opérations soumises à déclaration. / VII.-Un décret en Conseil d'Etat précise les modalités de cette déclaration. » et qu'aux termes de l'article L. 561-16 du même code, « Les personnes mentionnées à





l'article L. 561-2 s'abstiennent d'effectuer toute opération dont elles soupçonnent qu'elle est liée au blanchiment de capitaux ou au financement du terrorisme jusqu'à ce qu'elles aient fait la déclaration prévue à l'article L. 561-15. Elles ne peuvent alors procéder à la réalisation de l'opération que si les conditions prévues au quatrième alinéa de l'article L. 561-25 sont réunies. / Lorsqu'une opération devant faire l'objet de la déclaration prévue à l'article L. 561-15 a déjà été réalisée, soit parce qu'il a été impossible de surseoir à son exécution, soit que son report aurait pu faire obstacle à des investigations portant sur une opération suspectée de blanchiment des capitaux ou de financement du terrorisme, soit qu'il est apparu postérieurement à sa réalisation qu'elle était soumise à cette déclaration, la personne mentionnée à l'article L. 561-2 en informe sans délai le service prévu à l'article L. 561-23 » ;

Attendu qu'il ressort de l'instruction qu'à l'occasion de la vente du 5 avril 2011, M. K... a pu enchérir par téléphone sur le lot n° ..., estimé à 40-50.000 euros sans être préalablement inscrit et sans avoir fait l'objet

d'aucune vérification de la part de l'opérateur ; que les enchères, portées par un enchérisseur présent en salle et par M. K... au téléphone, ont atteint le montant d'un million cent mille euros (1.100.000 €), sans rapport avec l'estimation ou avec la valeur maximum constatée sur des lots équivalents soit environ deux cent mille euros (200.000 €) ; que le prix atteint a été qualifié par M. X... lui-même de «surréaliste» ; que néanmoins ni l'opérateur, ni M. X... lui-même n'ont, en violation des obligations auxquelles ils sont soumis, mis en œuvre une quelconque mesure de vigilance, qui, contrairement à ce que soutiennent les intéressés, doit s'exercer tant à l'égard du vendeur qu'à l'égard de l'acheteur, et qu'au surplus, ni l'opérateur Y..., ni M. X... n'ont effectué de déclaration auprès des services de Tracfin comme le prescrit l'article L. 561-15 du code monétaire et financier, ni renoncé à l'opération comme le prescrit l'article L. 561-16 du code monétaire et financier ;

Attendu que M. K... a procédé au règlement de son achat par un versement de 200.000 € en liquide réalisé le 15 juin 2011 et par quatre virements de 500.000 €, 300.000 € et 200.000 € le

19 juillet 2011 et de 175.000 euros le 25 juillet 2011 à partir de quatre comptes détenus par quatre titulaires différents dans des établissements bancaires différents situés pour trois d'entre eux à H... et pour le dernier à B... ;

Attendu que les circonstances de l'adjudication de ce lot à M. K... les modalités de paiement proposées par ce dernier impliquant, outre le versement d'une somme en espèces dépassant largement le plafond fixé par la loi, une pluralité de versements effectués à partir de comptes bancaires séparés, détenus par des personnes différentes dont les liens avec l'adjudicataire n'ont pas été établis, auraient dû à tout le moins éveiller les soupçons de l'opérateur Y... et plus encore de M. X... et les conduire à mettre en œuvre des mesures de vigilance, à effectuer une déclaration de soupçon auprès des services de Tracfin dans les conditions définies par l'article L. 561-15 du code monétaire et financier et à s'abstenir de réaliser la vente et son règlement ainsi que le prévoit l'article L. 561-15 du code monétaire et financier ;

Attendu ainsi qu'en s'abstenant de toute réaction face aux circonstances de l'adjudication de ce lot et à ses modalités de paiement, en acceptant un paiement en espèces de 200.000 € en violation des dispositions des articles L. 112-6 et D. 112-3 du code monétaire et financier, en omettant de faire une déclaration de soupçon à Tracfin et en réalisant l'opération concernée en violation des dispositions des articles L. 561-2, L. 561-15 et L. 561-16 du code monétaire et financier, l'opérateur Y... et M. X... ont commis des manquements à leurs obligations légales, réglementaires et professionnelles justifiant d'une sanction au titre des dispositions de l'article L. 321-22 du code de commerce ; que l'implication personnelle de M. X... dans la commission de ces manquements justifie qu'il soit prononcé une sanction plus grave à son encontre ;

Décide

Article 1er : Le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques prononce une interdiction d'exercice de l'activité de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques d'une durée de deux mois à





l'entente de M. X... pris en sa qualité de commissaire-priseur de ventes volontaires.

Article 2 : Le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques prononce une interdiction d'exercice de l'activité de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques d'une durée de quinze jours à l'entente de l'Opérateur de Ventes Volontaires Y...

Commentaire

Par cette décision, le Conseil des ventes a sanctionné un opérateur de ventes volontaires et un commissaire-priseur de ventes volontaires pour des manquements relatifs au maniement des fonds et au respect de la réglementation de lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme.

Le premier manquement concerne l'acceptation d'un versement en espèces d'un montant de deux cent mille euros (200 000 €) au mépris des règles qui limitent ces paiements à 3000 € pour les personnes ayant leur résidence fiscale en France et pour les commerçants (quelle que soit leur résidence fiscale) et à 15.000 € pour les personnes

qui n'ont pas leur domicile fiscal en France et ne sont pas commerçants.

Ce cas est exemplaire car, outre l'importance du dépassement du plafond, il implique une participation active du commissaire-priseur qui a accompagné le payeur jusqu'à son agence bancaire.

La limitation des paiements en espèces paraît souvent contraignante pour les professionnels qui se considèrent en outre défavorisés par rapport à leurs concurrents. Il convient à cet égard de rappeler qu'elle procède d'une réglementation européenne dont il est prévu qu'elle se durcisse, compte tenu de l'aggravation du risque pesant sur les circuits financiers.

Cette limitation des paiements en espèces intervient en effet dans un cadre plus global de lutte contre le blanchiment de capitaux que ce mode opératoire peut faciliter. La demande par un client, quel qu'il soit, de payer un tel montant en espèces doit, à tout le moins, alerter l'opérateur de ventes volontaires et l'inciter à mettre en œuvre des mesures de contrôle appropriées quant à l'origine des fonds.

Tel ne fut pas le cas en l'espèce. Ni l'offre de paiement en espèce d'un montant de 200 000 €, ni le fractionnement du paiement – pratique au demeurant interdite – en plusieurs versements réalisés à partir d'établissements financiers différents, installés dans des pays différents n'ont suscité de l'opérateur aucune mesure spécifique de vérification, ni, a fortiori, de déclaration de soupçon à Tracfin. Cette absence de réaction, en violation des dispositions du code monétaire et financier qui régissent le dispositif de lutte contre le

blanchiment et la déclaration de soupçon, constituait le second manquement de l'opérateur et du commissaire-priseur justifiant de la sanction.

Cette décision vient ainsi rappeler aux professionnels des ventes aux enchères publiques leurs obligations en matière de lutte contre le blanchiment qui doit les conduire à la vigilance et à la réactivité face à des comportements inhabituels de leurs clients, comportements qui peuvent cacher des pratiques criminelles graves ♦



Contentieux sur les décisions disciplinaires du Conseil

Ainsi qu'il est prévu à l'article L. 321-23 du code de commerce, les décisions disciplinaires prononcées par le Conseil des ventes peuvent l'objet d'un recours. Ce recours doit être porté devant la cour d'appel de Paris dans le délai d'un mois à compter de la notification de la décision dans les conditions définies par les articles R. 321-50 à R. 321-55 du code de commerce. Ce recours n'est pas suspensif ; le code de commerce prévoit cependant une procédure spécifique

de référé qui permet de demander la suspension de l'exécution d'une décision par ordonnance du premier président de la cour d'appel de Paris statuant en référé.

Sur les trois décisions disciplinaires du Conseil ayant prononcé une sanction en 2013, une seule a fait l'objet d'un recours. Elle a donné lieu à un arrêt de la Cour d'appel de Paris du 16 octobre 2013 qui a confirmé en tout point la décision du Conseil prononçant une interdiction

d'exercice de l'activité de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques d'une durée d'un an à l'encontre de l'opérateur et du commissaire-priseur.

Le recours gracieux

Dans le cadre des missions que lui confiait la loi du 10 juillet 2000, le Conseil des ventes était amené à prendre des décisions administratives telles que l'agrément d'une société de ventes volontaires, le refus ou le retrait d'agrément si la société ne remplissait pas les conditions légales d'exercice de l'activité. Ces décisions pouvaient faire l'objet d'un recours gracieux formé devant le Conseil des ventes, voie de recours commune s'agissant de décision administrative. Ce recours gracieux était évoqué par le seul article R. 321-51 qui, dans sa version alors en vigueur, prévoyait que «le délai de recours [est ici visé le recours formé devant la cour d'appel de Paris] est interrompu par un recours gracieux».

La loi du 20 juillet 2011 a remplacé la procédure d'agrément des sociétés de ventes volontaires par un processus de déclaration préalable des opérateurs de ventes volontaires qui n'implique pas de décision administrative du Conseil des ventes. De ce fait, le recours gracieux n'a plus d'objet. L'article R. 321-51 du code de commerce a néanmoins été maintenu ; il ne peut désormais être utilisé qu'à l'encontre de décisions disciplinaires, ce qui est assez atypique et pour tout dire peu rationnel en matière de recours gracieux.

D. L'intervention du Conseil en matière pénale

Lorsqu'il est informé de faits répréhensibles pénalement, le commissaire du Gouvernement se doit de saisir le procureur de la République compétent, en application de l'article 40 du code de procédure pénale, qui prévoit que « toute autorité constituée, tout officier public ou fonctionnaire qui, dans l'exercice de ses fonctions, acquiert la connaissance d'un crime ou d'un délit est tenu 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».

Il peut s'agir de signalements concernant des ventes aux enchères organisées par un tiers non déclaré auprès du Conseil, en violation de l'article L. 321-4 du code de commerce. Mais il peut aussi s'agir de faits de nature pénale, mis à jour lors de l'enquête disciplinaire, qui ne peuvent être traités uniquement par l'autorité disciplinaire, comme une suspicion d'abus de faiblesse, de recel de biens volés, d'abus de confiance ou de blanchiment.

En 2013, 4 signalements ont été faits par le commissaire du Gouvernement aux parquets territorialement compétents. Deux signalements, respectivement aux procureurs de la République de Marseille et de Niort, portaient sur l'organisation de ventes aux enchères organisées par des opérateurs non déclarés auprès du Conseil des ventes. Un signalement au procureur de la République de Paris concernait des faits susceptibles d'être qualifiés de faux et usage de faux. Enfin, toujours au titre de l'article 40 du code de procédure pénale, le parquet d'Angers a été informé de faits pouvant constituer des abus de faiblesse imputables à un commissaire-priseur et à un notaire.

III. LA FORMATION

Pour devenir commissaire-priseur des ventes volontaires, 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 l'Union 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 licences : l'une en droit, l'autre

15%

Taux de réussite des candidats à l'examen d'accès au stage.

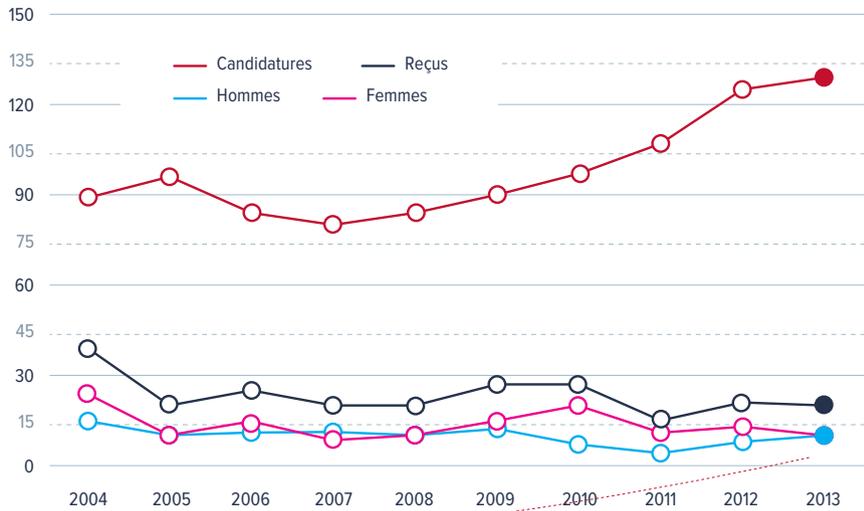
en histoire de l'art, arts appliqués, archéologie ou arts plastiques, (sauf dispenses ou diplômes reconnus équivalents) ;

- ◆ avoir réussi l'examen d'accès au stage, comportant des épreuves écrites en droit et histoire de l'art et orales sur des matières artistiques, juridiques, économiques, comptables et langues vivantes ; 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'un opérateur de ventes volontaires, d'un commissaire-priseur judiciaire (pour six mois) 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.

A. Bilan

Pour bien analyser les statistiques présentées sur le bilan de la formation, il est nécessaire d'avoir à l'esprit les éléments suivants. 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. Cette occurrence est rare et en 2013, aucun stagiaire ne s'est trouvé dans cette situation.

Examen d'accès au stage - «Art R 321-18» Étudiant



2013 voit, comme les années précédentes, le nombre de candidats progresser et atteindre son plus haut niveau. Le taux de réussite à l'examen d'entrée au stage de formation est de 15,5 % contre 17 % en 2012, ce qui confirme une assez grande sélectivité des épreuves. Cette année le nombre de femmes égale celui des candidats hommes.

Formation antérieure des candidats reçus : répartition des diplômes en 2013

	L 2	Licence	Louvre 1	Louvre 2	Master 1	Master 2	IESA	FACO
Droit	2	6	-	-	6	5	-	1
Histoire de l'art	2	10	2	3	2	-	1	-

L'analyse de la formation antérieure des candidats reçus montre une certaine stabilité des diplômes détenus. Les candidats reçus ont un niveau supérieur en droit par rapport à l'histoire de l'art : 60 % d'entre sont titulaires d'un diplôme supérieur à Bac+3 en droit alors qu'ils ne sont que 30 % dans ce cas en histoire de l'art.

Certificat de bon accomplissement du stage (CBAS), les stagiaires diplômés - «art R 321-30» (régime de droit commun)

Alors que le taux de réussite à l'épreuve finale d'aptitude était stable à 63 % entre 2006 et 2008, depuis 2010 ce taux de réussite est élevé et atteint ou dépasse 90 %. La formation a pour objet d'accompagner les stagiaires au cours de deux années dans l'acquisition de compétences de haut niveau.

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Candidatures	16	30	21	23	36	34	28	31	28	31	25	22
Reçus	10	27	11	17	23	22	18	22	26	29	23	20
Femmes	5	11	1	7	14	12	9	10	12	18	15	17
Hommes	5	16	10	10	9	10	9	12	14	11	8	3

Examen d'aptitude des professionnels - «art R 321-19» (régime des acquis de l'expérience)

En 2013, le nombre de candidats bien que supérieur à celui de 2012 reste en retrait par rapport aux deux années précédentes. Par ailleurs, le taux de réussite augmente légèrement cette année, cinq personnes ayant été reçues. Il doit être rappelé que les personnes (clercs, dirigeants, etc.) qui justifient d'au moins sept années de pratique professionnelle au sein d'un OVV ou d'un office judiciaire peuvent présenter l'examen d'aptitude et, en cas de succès, être directement habilités à diriger les ventes.

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Candidatures	13	9	7	15	7	5	5	9	14	15	6	10
Reçus	6	3	3	9	0	3	3	5	10	6	1	5
Femmes	0	0	2	5	0	1	0	1	3	2	0	2
Hommes	6	3	1	4	0	2	3	4	7	4	1	3

Examen d'aptitude des ressortissants communautaires «art R321-67»

On peut observer que les ressortissants de l'Union européenne ont peu recours aux possibilités offertes de passer l'examen d'aptitude. Les professionnels des autres pays d'Europe ne s'établissent guère non plus en France et ont plutôt recours à la libre prestation de services.

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Candidatures	-	-	1	2	-	-	1	1	1	-	-	-
Reçus	-	-	0	2	-	-	0	1	0	-	-	-
Femmes	-	-	0	0	-	-	0	0	0	-	-	-
Hommes	-	-	0	2	-	-	0	1	0	-	-	-

Examen pour être commissaire-priseur judiciaire - Examen d'aptitude judiciaire

Le taux de réussite à l'examen judiciaire qui était de 77 % en 2010, soit 8 points de moins qu'en 2009, atteint 100 % en 2011 pour revenir à 79 % en 2012. En 2013, on enregistre une nouvelle baisse du taux de réussite, à environ 53%.

En 2013, la formation a été réformée par un décret en date du 1er octobre. Pour l'année 2014, seul le niveau des diplômes a été relevé au niveau licence (double licence en droit et art), les autres mesures ne seront applicables qu'en janvier 2015 (langues étrangères dans les examens...).

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Candidatures	17	30	22	28	27	28	20	27	26	40	28	26
Reçus	14	22	12	21	18	25	11	23	20	40	22	14
Femmes	4	7	5	9	10	13	6	9	7	22	13	12
Hommes	10	15	7	12	8	12	5	14	13	18	9	2

B. Cérémonie de remise des diplômes

La 8^e cérémonie de remise des diplômes des commissaires-priseurs organisée par le Conseil des ventes et l'association nationale des élèves commissaires-priseurs a eu lieu le 23 septembre dans le cadre du beau musée des Arts et Métiers, mis gracieusement à disposition par le conservatoire national des arts et métiers, véritable parcours dans l'histoire et l'actualité des techniques.

Chaque année, cette cérémonie est un moment fédérateur qui réunit autour des diplômés et de leurs familles, les maîtres de stage qui les ont accompagnés, le président de la chambre nationale des commissaires-priseurs judiciaires, le président et les membres du Conseil des ventes, des représentants des organisations professionnelles, des personnalités du monde de la culture, de la justice et la presse.

BEN, parrain et auteur de l'œuvre symbolisant leur diplôme, a remis à chacun des 24 diplômés une œuvre originale numérotée et leur a adressé un message chaleureux et très personnel rappelant notamment l'importance de leur rôle au service du lien qui unit l'artiste, son œuvre et le collectionneur.

Les élèves commissaires-priseurs sont formés conjointement par le Conseil des ventes et la Chambre nationale des commissaires-priseurs judiciaires.

Les diplômés de la promotion
2013 des commissaires-priseurs.
*(les photos de la cérémonie sont
en ligne sur le site internet
du Conseil des ventes)*



IV. LE CONSEIL : ACTEUR DE LA CONCERTATION ET FORCE DE PROPOSITION

A. Le Conseil des ventes à l'écoute des professionnels

En 2013, l'un des objectifs fixé par le Conseil a été de développer les échanges avec les professionnels et de dialoguer avec eux lors de rencontres thématiques.

1. Les petits-déjeuners thématiques

Dans le cadre de sa politique de communication, le Conseil a décidé de mettre en place des petits déjeuners réunissant des personnalités, acteurs du marché français mais aussi international, des représentants des administrations impliquées et des corps de métiers concernés par les problématiques françaises, en vue d'échanger librement sur un thème choisi.

Ces petits déjeuners débats, sont animés à tour de rôle par un membre du Conseil qui en propose les invités. Échanger entre professionnels de manière informelle pour mieux identifier les pistes d'amélioration du fonctionnement et de la compétitivité du marché, telle est l'ambition poursuivie. Un compte-rendu complet décrivant les enjeux, les questions posées et les réponses apportées est systématiquement rédigé à l'attention de l'ensemble des OVV. Six petits déjeuners sur des thématiques très variées ont été organisés en 2013 et ont réuni au total plus de 200 personnes.

200

personnes réunies lors des 6 petits-déjeuner organisés par le Conseil des ventes.



Le premier petit-déjeuner s'est tenu le 10 avril sur le thème « *conservateurs et maisons de vente : coopérer efficacement dans le respect des missions réciproques* ». Il a réuni 45 participants dont une dizaine de conservateurs.

Si les conservateurs et les commissaires-priseurs se côtoient et souvent se connaissent, le petit déjeuner qui les réunissait a permis de retracer leurs expériences, et donc d'approfondir leur connaissance réciproque. Les objectifs étaient :

- ◆ d'échanger sur les attentes et les préoccupations respectives (envoi des catalogues par les OVV aux conservateurs, modalités d'acquisition de biens par les conservateurs dont l'exercice du droit de préemption...)
- ◆ pédagogiques : expliquer le cadre et les contraintes d'intervention des conservateurs
- ◆ cerner les points d'amélioration et de coopération (bonnes pratiques, actions de formation, déontologiques ...).

La discussion a été animée et les points de vue, parfois divergents, ont pu les uns comme les autres être exprimés. Tous les participants ont convergé vers l'idée que la concertation entre les deux professions était indispensable. Quelques mesures très concrètes à bref ou à plus long terme ont pu être identifiées en séance pour améliorer les rapports entre conservateurs et maisons de vente. On notera, notamment, la saisine par l'OVV de la Direction des Musées de France suffisamment en amont de la vente afin de recevoir les certificats d'exportation dans les délais et suffisamment précise pour en faciliter la délivrance ou l'insertion d'un module sur les modalités et techniques de ventes aux enchères dans la formation initiale des conservateurs dispensée à l'Institut National du Patrimoine (INP).

Reste l'épineux sujet de la possibilité de solliciter le conservateur pour une expertise dans le cadre de l'organisation d'une vente aux enchères. Le statut des conservateurs et leur charte déontologique l'interdisent explicitement, sauf dans quelques cas très encadrés par la loi. Le conservateur ne peut avoir le statut d'un expert (lequel se prononce, dans un cadre libéral à la demande des parties qui le rémunèrent, sur la provenance, l'authenticité et l'évaluation financière d'un bien) même s'il a un avis scientifique sur les biens des collections muséales ou qui pourraient les rejoindre. Ses attributions couvrent aussi

229 000 €

Le maître au perroquet (actif à Anvers, première moitié du XVI^e siècle), Vierge à l'enfant offrant un grain de raisin à un perroquet entre deux donateurs. Série de trois panneaux formant triptyque. Le panneau central est transposé sur toile, 62 x 40 cm, restaurations. Les panneaux latéraux, peints au revers, 64 x 17 cm, fonds repeints. Dimensions du triptyque ouvert 75 x 105 cm.

Brest, 6 juin, Thierry-Lannon & Associés. Cabinet TURQUIN-MAUDUIT. © Thierry-Lannon & Associés

bien la conservation que l'enrichissement des collections et la diffusion des savoirs. Pour autant, les relations de confiance qui se nouent dans le temps entre professionnels fondent souvent les échanges d'information informels entre conservateurs et commissaires-priseurs. Ces relations se nouent notamment lors de la formation initiale de deux ans des commissaires-priseurs, les six semaines de cours à l'école du Louvre comprise dans l'enseignement de dix semaines étant majoritairement assurées par des conservateurs. Elles peuvent être fructueuses pour affiner une description au catalogue.

Les participants ont souhaité que le dialogue se poursuive, dans l'intérêt tant de la conservation des œuvres que de la transparence et de l'attractivité du marché de l'art français.





Le second petit-déjeuner, déclinaison concrète du premier dans un secteur de plus en plus attractif, portait sur « *Archives publiques & archives privées* » : *quelles frontières ? Quels enjeux ?* ». Il a réuni 30 participants dont une dizaine de conservateurs.

Chacun s'est accordé sur l'imprécision des textes législatifs source de fragilité juridique (conception large de la notion d'archives privées qui se définissent *a contrario* de ce que ne sont pas les archives publiques), et sur la définition en pratique peu opérationnelle des « archives publiques » pour les professionnels du marché de l'art laquelle laisse une importante « zone grise ». Tous ont cependant convenu qu'il était peu probable de voir les textes modifiés sur ce point tant la variété des cas d'espèce rend difficile de dégager des concepts suffisamment englobants et simples. Il convient, néanmoins, de promouvoir une doctrine officielle dans l'interprétation y compris s'agissant de la question des copies et des brouillons.

La discussion a été vive sur la question des revendications par l'État. Les opérateurs ont fait valoir l'absence de politique d'acquisition homogène des différents services (ministères de la Défense, Culture, Affaires Étrangères) et de visibilité sur chaque politique suivie, source permanente d'insécurité pour les OVV (la loi sur le patrimoine en prévoyant que l'État « peut acquérir » et non pas « doit acquérir » laisse un large champ d'appréciation aux services en la matière). Une plus grande transparence de l'État dans sa (ses) stratégie(s) d'acquisition et ses modes opératoires (revendication / achat en vente publique/ préemption..) constitue la clé de nombreuses difficultés.

Les conservateurs ont souligné qu'ils souhaitent recevoir les catalogues de vente suffisamment tôt et plus généralement avoir un signalement des archives à vendre par les experts. Ils souhaitent aussi avoir la possibilité de voir les pièces bien avant qu'elles ne soient exposées en salle des ventes.

Chacun a son rôle à jouer. La conservation et la bonne préservation d'archives dans l'intérêt collectif (recherche historique, transparence de la vie démocratique et accessibilité du public à des pièces majeures), peuvent être assurées par des collectionneurs privés attentionnés outre les services d'archives de l'État, qui ont d'ailleurs d'évidentes contraintes budgétaires.

À court terme, le point sur les « revendications » (l'État a la faculté de demander à l'OVV, sans dédommagement, des pièces d'archives inscrites au catalogue de la vente qu'il considère comme archives publiques majeures) doit être prioritairement traité : il permettra d'une part, de mieux définir ce qu'est une archive publique ; d'autre part, d'éclairer en amont les OVV lorsque des clients leurs proposent certaines archives à vendre.

Plusieurs axes de travail ont été identifiés et seront mis en œuvre, par un groupe de travail interministériel en présence des services du Conseil des ventes ainsi qu'il en a été décidé au Comité interministériel des Archives de France du 6 mars 2014 où la présidente du Conseil des ventes a été auditionnée.

Ci-contre

Petit déjeuner-rencontre
« Archives publiques,
archives privées », 18 avril.



Le troisième petit déjeuner organisé le mercredi 10 juillet portait sur les « *commissaires-priseurs, jeune génération : de la formation à l'installation* ».

Ce petit déjeuner qui incluait parmi les quelques 30 participants tant la CNCPJ que des responsables de formation, a permis :

- ♦ d'entendre les retours d'expérience de jeunes commissaires-priseurs sur leurs débuts dans le métier et leurs choix;
- ♦ d'échanger sur les ambitions, les stratégies des nouveaux commissaires-priseurs en phase « d'installation » et la perception qu'ils ont de leur métier dans le contexte du marché actuel (libéralisation du marché des ventes volontaires, imbrication croissante des métiers de « marchand » et de « ventes aux enchères » avec le gré à gré; développement des ventes dématérialisées, évolution des attentes de la clientèle...).
- ♦ d'évoquer des pistes d'amélioration de la formation des commissaires-priseurs.

Des points consensuels se sont dégagés :

- ♦ l'entrée dans la vie professionnelle, une fois le diplôme de commissaire-priseur obtenu, passe, de fait, par une phase de salariat dans une maison de ventes. Passage quasi-obligé, au moins transitoirement, pour s'intégrer pleinement dans ce métier, consolider des connaissances sur les objets d'art et de collection (ou approfondir une spécialisation sur un secteur donné) et développer un réseau relationnel. Ainsi, pour les trois promotions sorties en 2010, 2011 et 2012 soit au total 92 diplômés, plus de 50 % sont actuellement salariés dans une maison de ventes. L'ambition de créer sa propre OVV n'est pas perdue de vue, mais la réalité du marché conduit prioritairement les jeunes commissaires-priseurs à intégrer des structures existantes.
- ♦ Un commissaire-priseur reste un « chef d'orchestre » généraliste qui doit savoir combiner plusieurs compétences : gestion d'entreprise, négociation avec le vendeur, organi-

sation des ventes, animation de vente aux enchères...Le commissaire-priseur n'est pas nécessairement un spécialiste des objets présentés à la vente même s'il doit avoir de bonnes connaissances générales ne serait-ce que pour discuter efficacement avec les experts qu'il doit savoir mobiliser à bon escient. La capacité à appréhender de nouveaux univers (développement des ventes en ligne et ses conséquences opérationnelles, nouvelles techniques web-marketing...) et à réinventer en permanence le métier, restent déterminantes.

- ◆ Si la formation initiale – jugée opérationnelle puisque constituée de deux ans de stage principalement en maison de ventes et cinq semaines de formation théorique – donne satisfaction et n'appelle que des ajustements sans réformes majeures, une formation continue pourrait être étudiée.

Deux points ont été particulièrement débattus :

- ◆ La capacité à prendre des risques, à se projeter dans un avenir à construire plutôt qu'à reproduire des modèles d'organisation existants tel celui de l'adossement d'une OVV à une étude judiciaire.
- ◆ La possibilité pour cette génération habituée à travailler en « mode réseau » et à accéder directement à une profusion d'informations immédiatement accessibles en ligne de bâtir une mutualisation des connaissances.

Ci-dessous

Œuvre de BEN matérialisant le diplôme remis à la promotion 2012 des élèves commissaires-priseurs.





Le quatrième petit déjeuner sur le thème « *ventes aux enchères et ventes en ligne* », organisé le jeudi 26 septembre a réuni près de 45 participants parmi lesquels des intervenants de la Direction Générale de la Concurrence, de la Consommation et de la Répression des Fraudes (DGCCRF).

La vente aux enchères publiques en ligne est en plein essor : plus de 484 millions d'euros en France en 2013 (soit près de 20 % du montant total des adjudications) dont 411 millions pour les ventes totalement dématérialisées, dites « online », lesquelles sont réalisées à 83 % dans le secteur des ventes de véhicules d'occasion et de matériel industriel.

La vente aux enchères publiques en ligne présente des avantages clairs en matière de protection du consommateur : un interlocuteur unique : le commissaire-priseur professionnel expérimenté de la vente, qui respecte une réglementation et une déontologie ; une garantie sur le bien proposé à la vente et son estimation (origine, description objective de l'état du bien ; possibilité d'obtenir avant la vente des informations complémentaires sur demande ; estimation financière du bien) ; une sécurité de la transaction financière et de la délivrance du bien : en payant l'OVV l'acheteur va récupérer le bien adjugé car le commissaire-priseur est responsable de sa délivrance (il peut se faire livrer le bien (service payant proposé par les maisons de vente) ; une publicité du prix d'adjudication et l'acquisition effective à un prix de marché ; enfin, en cas de difficultés avec une maison de ventes, la possibilité de saisir d'une réclamation le commissaire du Gouvernement près le Conseil des ventes, soit par courrier simple, soit par le site internet.

A côté du secteur régulé des ventes aux enchères publiques en ligne, existent et se développent divers modes de commerce en ligne lesquels sont régis par d'autres règles du code de commerce ou de la consommation (vente à distance ; courtage d'enchères ; ventes aux enchères privées...).

Le petit déjeuner a permis de faire un point d'actualité sur un

domaine en pleine évolution, celui des ventes en ligne, dans le contexte du projet de loi « consommation », (devenu depuis loi N°2014-344 du 17 mars 2014 relative à la consommation). La loi renforce la protection des consommateurs notamment, pour l'ensemble des contrats à distance conclus en ligne.

A cette occasion, la DGCCRF a rappelé que :

- ◆ L'orientation est clairement au renforcement de la protection des consommateurs, notamment pour les contrats de vente à distance entre professionnels et particuliers sur les sites Internet. La loi prévoit une définition juridique en droit français du « consommateur », (personne physique qui n'agit pas à des fins professionnelles) et un allongement de la durée légale du droit de rétractation (de 7 à 14 jours à compter de la livraison du produit, sans pénalités pour le consommateur).
- ◆ Si la frontière entre vente à distance, courtage électronique, ventes aux enchères publiques en ligne est parfois ténue, il existe déjà un dispositif légal de sanction pour les opérateurs qui font ou créent la confusion dans l'esprit du consommateur sur le service réellement offert (exemple : parler de ventes aux enchères alors qu'il s'agit de courtage ou de simple mise en relation entre acheteur et vendeur) que ce soit au titre du L-321-3 du code de commerce ou sur le fondement de la pratique commerciale trompeuse. La DGCCRF dans le cadre de son service d'enquête peut, sur son initiative ou sur plainte de professionnels ou de particuliers, relever des manquements et instruire une procédure. Le commissaire du Gouvernement près le Conseil des ventes, dont le domaine de compétence ne concerne que les opérateurs de ventes déclarés effectuant des enchères publiques régulées, ne peut, pour sa part, lorsqu'il est saisi ou constate l'utilisation abusive du concept de ventes aux enchères publiques par un tiers, que saisir le parquet compétent.
- ◆ Si un même opérateur, notamment un opérateur de ventes volontaires, peut sur un même site internet proposer

Ci-dessous

Petit déjeuner-rencontre
« Ventes aux enchères et ventes
en ligne », 26 septembre.

plusieurs services à des particuliers (ventes aux enchères publiques, ventes de gré à gré, courtage...), il doit veiller à bien présenter séparément et de manière explicite ces différentes activités ; à défaut il pourrait être sanctionné pour pratique commerciale trompeuse.

- ♦ Hormis l'information renforcée préalable à la vente, la loi « consommation » n'impacte pas les ventes aux enchères en ligne des opérateurs de vente volontaires, lesquelles sont régulées par les dispositions spécifiques en vigueur du code de commerce.





Il ressort en synthèse de ce petit-déjeuner que si, concernant les ventes totalement dématérialisées dans le secteur « Art et objets de collection », jusqu'à fin 2012 le volume des transactions reste encore assez confidentiel comparé au montant total adjudgé, les nouveaux outils (terminaux mobiles, catalogues interactifs, systèmes d'alerte...) devraient accélérer les mutations et « doper » la croissance de ces ventes ce qui pourrait modifier le modèle économique de certaines maisons de vente : limiter le nombre de ventes en salle physique donc les coûts pour des biens à faible valeur unitaire ; inversement, intégrer d'autres coûts de la vente dématérialisée éventuels avec une description plus précise des objets proposés à la vente, le conditionnement et l'expédition à l'adjudicataire, la gestion des litiges et réclamations afférents.

7500 €

Édouard Baldus (1813-1889),
Marseille, La gare, vers 1860,
tirage albuminé d'après un
négatif verre, monté sur carton,
légende imprimée et timbre
de la signature sur le montage,
épreuve : 29,9 x 42,6 cm.

*Marseille, 12 octobre,
Leclere-Maison de ventes. M.
Benarroche © Leclere-MDV*

À titre pédagogique le tableau comparatif suivant peut être fait :

	Ventes aux enchères publiques <i>dont ventes aux enchères par voie électronique</i>	Ventes en ligne <i>dont courtage aux enchères par voie électronique*</i>
Nature du service	La vente aux enchères publique fait intervenir un vendeur qui donne mandat à un tiers, l'opérateur de ventes volontaires, de vendre son bien à un acheteur désigné par le jeu des enchères.	La vente en ligne peut prendre deux formes : La vente par un commerçant qui fait un acte de commerce en achetant pour revendre ; Le courtage, pour lequel le courtier met en relation un vendeur et un acheteur, la consistance des obligations imposées au vendeur étant alors fonction de sa qualité de commerçant ou de particulier.
Statut du professionnel	La loi distingue l'opérateur, personne morale ou physique en charge de l'organisation de la vente, du commissaire-priseur, personne physique soumise à des obligations de formation, qui dirige la vente et adjuge les biens, les deux étant soumis à une déontologie propre dont la violation peut justifier de sanctions disciplinaires. L'opérateur est seul habilité à organiser la vente. Il engage sa responsabilité en cas de faute dans l'organisation de la vente (action prescrite dans les cinq ans qui suivent la vente).	Toute personne bénéficiant de la capacité juridique peut être commerçant ou courtier en ligne. Le site peut être vendeur ou courtier. Si le site est le vendeur, celui-ci s'engage sa responsabilité sur toutes les obligations auxquelles il s'engage en tant que vendeur, tant sur les services que sur le produit. Il doit notamment se conformer aux règles de la vente à distance du code de la consommation. S'il est courtier, sa responsabilité se cantonne à sa prestation de courtage. Le vendeur est alors le véritable responsable à l'égard du consommateur acheteur ; s'il est un professionnel, les règles de la vente à distance s'appliquent à lui, s'il s'agit d'un particulier, il est soumis au droit général des contrats.
Transparence	La transparence de la vente aux enchères publiques se conçoit en termes de publicité de la vente : <ul style="list-style-type: none"> ◆ Publicité préalable avec, le cas échéant, publication du catalogue d'objets vendus et des conditions générales de vente ◆ Caractère public de la vente qui est « ouverte » à tous, ce qui implique notamment que chacun puisse avoir connaissance de la transaction et de son prix. 	La transparence de la vente en ligne se conçoit en termes d'information préalable : le droit de la consommation fixe les obligations du vendeur en termes de publicité quant à la description du bien vendu, à son prix, aux conditions de paiement et livraison et aux conditions de rétractation. Le courtier, lui, est soumis aux règles générales de loyauté telles que celles relatives aux pratiques commerciales trompeuses ou celles relatives aux clauses abusives. Il doit également permettre au vendeur, sur son site, de se conformer aux règles d'information, de conclusion du contrat et d'exercice du droit de rétractation.
Description de l'objet	La description du bien engage la responsabilité de l'opérateur et du consommateur et, s'il y en a un, de l'expert. Elle peut justifier l'annulation de la vente si le bien n'est pas conforme à sa description.	La description qui figure sur la publicité et sur le contrat de vente engage la responsabilité de leur auteur et peut justifier l'annulation de la vente pour défaut de conformité et en tout état de cause le consommateur bénéficie au titre de la garantie légale de conformité des biens prévue par les articles L.211-4 et suivants du code de la consommation.

Fixation du prix	Le prix est fixé par le jeu des enchères : il est objectif. Les frais de vente s'y ajoutent. Il n'y a pas de négociation possible dès lors que le bien a été adjugé.	Le prix est fixé par le vendeur, le cas échéant après négociation, enchères (en cas de courtage aux enchères) ou rabais (dont la réalité peut faire l'objet de contrôle).
Formation de la vente	La vente est parfaite au moment de l'adjudication, formalisée par le coup de marteau et le prononcé du mot « adjugé ».	La vente se forme par échange de consentement.
Paiement	Le paiement se fait au comptant. Il transite par le compte de tiers de l'opérateur qui est garanti par une caution spécifique, ce qui constitue une garantie pour le consommateur. A défaut de règlement dans le mois qui suit, l'adjudicataire est un fol enchérisseur : la vente est résolue de plein droit, le bien peut être remis en vente et l'adjudicataire défaillant peut faire l'objet d'une action en responsabilité.	Le paiement se fait dans les conditions définies par les conditions générales de la vente.
Livraison	L'opérateur de ventes volontaires doit mettre le bien vendu à la disposition de l'acheteur. Il peut proposer un service de livraison (interne ou externe) moyennant paiement de cette prestation supplémentaire.	Les conditions de livraison doivent être portées à la connaissance de l'acheteur avant la transaction. Les règles relatives à la livraison et au transfert de risque sont fixées par les articles L. 138-1 à L. 138-6 du code de la consommation.
Rétractation	Il n'y a pas de droit de rétractation dans le cadre des ventes aux enchères publiques, même lorsqu'elles sont organisées par voie électronique. La directive du 25/10/2011 pourrait laisser penser que le droit de rétractation devrait bénéficier aux acheteurs des ventes aux enchères publiques totalement dématérialisées (dites « online ») entre professionnel et consommateur dès lors qu'il n'y a pas de possibilité d'une présence physique du consommateur ; à ce stade, cette mesure n'est pas compatible avec le droit national des enchères qui prévoit que la vente est parfaite au moment de l'adjudication. La loi consommation publiée le 17 mars 2014 qui transpose en droit français la directive n'a pas repris cette disposition.	Le droit de rétractation est une des protections essentielles dont bénéficie le consommateur qui contracte à distance avec un professionnel (articles L. 121-21 à L. 121-21-8 du code de la consommation). Il doit être exercé dans les 14 jours. Dans le cadre d'une opération de courtage, l'acheteur pourra en bénéficier si le vendeur est un professionnel.
Litiges	Action en nullité de la vente : soumise au droit commun, cette action tend à remettre les parties en l'état initial ; elle a pour principale justification l'erreur sur la substance de la chose vendue (le contentieux de l'authenticité) ; la prescription est de 5 ans à compter de la découverte de l'erreur laquelle doit intervenir dans les 20 ans de la vente ; Action en responsabilité de l'opérateur et du commissaire-priseur : elle tend à obtenir la condamnation de ces derniers à verser des dommages et intérêts à raison du préjudice qu'ils ont causé par leur faute dans l'organisation ou la direction de la vente aux enchères ; cette action peut s'ajouter à l'action en nullité susvisée et à une action en responsabilité de l'expert ; la prescription de ces actions en responsabilité est de 5 ans à compter de la vente.	Action en nullité de la vente, soumise au droit commun, pour erreur sur la substance ou autre vice du consentement ; Action réhibitoire ou estimatoire pour défauts de la chose vendue (articles 1641 et 1644 du code civil) ou en garantie légale de conformité (articles L. 211-4, L. 211-9 et L. 211-10 du code de la consommation). Sanctions administratives pour non-respect des obligations imposées par le droit de la consommation pour les contrats conclus à distance. Responsabilité du courtier en cas de litige sur sa prestation.

* (les dispositions citées du code de la consommation sont celles issues de la transposition de la directive sur les droits des consommateurs et entrent en vigueur le 13 juin 2014)



Le cinquième petit déjeuner sur le thème « *Commissaire-priseur et expert : un tandem. Quelle solidarité juridique et financière ?* », organisé le mercredi 23 octobre a réuni près de 40 participants. Il a permis de faire d'utiles rappels sur des sujets pourtant « classiques » mais parfois encore imparfaitement maîtrisés.

Si toutes les parties s'accordent sur les intérêts réciproques d'une bonne coopération entre commissaire-priseur et expert, ceci pour le meilleur développement du marché et la satisfaction des clients, des points restent à préciser pour clarifier leur responsabilité solidaire, juridique et financière.

À cette occasion, il a été rappelé que :

- ♦ Le titre d'expert n'est ni défini ni protégé ⁽¹⁾. C'est l'expert lui-même qui définit son champ de compétence. Coexistent ainsi différentes catégories d'experts (experts en ventes publiques, en ventes judiciaires, auprès d'une compagnie d'assurances, auprès des services de douanes...) intervenant dans différentes missions – expertise privée, succession, partage... – et dont la responsabilité juridique et financière n'est pas toujours la même. Si chaque compagnie d'experts sélectionne elle-même, selon ses critères, les personnes désirant s'affilier, l'élément déterminant qui permet de « qualifier » l'expert en vente publique est la délivrance d'une attestation d'assurance professionnelle (la « RC Pro »).

L'expert est, en effet, assuré dans sa spécialité. La RC Pro couvre les erreurs commises par l'expert dans sa mission (authentification du bien ; provenance). Son montant est variable. C'est une obligation légale (L.321-30 du code de commerce) pour l'expert en vente aux enchères publiques de contracter une assurance garantissant sa responsabilité professionnelle. Il appartient donc aux commissaires-priseurs de veiller à demander régulièrement aux experts qu'ils sollicitent la copie de leur attestation d'assurance et de vérifier la suffisance du montant assuré.

(1) Les experts dont il est question ici ne sont pas les experts judiciaires régis par la loi N°71-498 du 29 juin 1971 et qui tiennent leur mission de la juridiction qui les désigne.

- ◆ Les experts peuvent soit s'assurer librement auprès d'un courtier ou d'une compagnie d'assurance, soit adhérer individuellement à une assurance groupe de compagnie d'experts. L'adhésion libre auprès d'un courtier ou d'une compagnie d'assurance laisse entière la question de la détermination et de la reconnaissance de la qualité réelle de l'expert.
- ◆ Si un certificat d'authenticité engage la responsabilité de l'expert, un simple « avis » n'engage pas sa responsabilité contractuelle vis-à-vis du commissaire-priseur mais peut le cas échéant engager sa responsabilité à l'égard de la personne à qui il donne cet avis.
- ◆ Plusieurs responsabilités peuvent être engagées pour un même fait : la responsabilité de l'expert ne dégage pas le commissaire-priseur de sa propre responsabilité (responsabilité qui résulte de son rôle d'organisateur de la vente). Il y a bien responsabilité solidaire entre l'expert et l'organisateur de la vente à l'égard des tiers. Mais un partage de responsabilité peut jouer dans leurs relations réciproques dans le cadre d'une action récursoive. Inversement, la jurisprudence montre que la qualité de l'acheteur est aussi prise en compte dans l'identification des responsabilités : ainsi un « acheteur professionnel averti » supportera une part de responsabilité en cas d'acquisition en ventes publiques d'un bien qui se révélerait postérieurement être un faux, atténuant ainsi les responsabilités de l'expert et du commissaire-priseur.
- ◆ Il existe toutefois diverses « zones d'ombre » quant aux champs de l'assurance de l'expert :

Ainsi, l'assurance de l'expert ne couvre la perte ou la détérioration d'objets dont le commissaire-priseur a sous-traité le stockage à l'expert que si l'expert a souscrit une option « responsabilité pour les biens confiés » dans le contrat d'assurance.

En cas de vol d'un objet exposé lors d'une vente publique, exposition à laquelle l'expert prête son concours, c'est l'assurance du commissaire-priseur qui jouera, et non celle de l'expert.

Ci-dessous

Petit déjeuner rencontre
« Ventes aux enchères de
chevaux », 30 octobre.

- ◆ La prescription en ventes publiques : depuis la loi de 2008 la responsabilité de l'expert et du commissaire-priseur est prescrite dans un délai de 5 ans à compter de l'adjudication. Ce régime est dérogatoire de la prescription légale, laquelle fait courir le délai de 5 ans à compter de la découverte de l'erreur.

On retiendra qu'au-delà de ces règles parfois complexes de mise en jeu des responsabilités en ventes publiques, l'orientation privilégiée par le syndicat français des experts professionnels en œuvre d'art est la voie amiable : ceci compte tenu de la longueur des procédures contentieuses et pour accélérer la restitution des fonds à l'acheteur lésé.

Beaucoup de sujets sont encore à explorer derrière ce thème du tandem entre commissaire-priseur et expert, lequel devrait appeler d'autres échanges dans les mois à venir. Parmi les pistes de travail évoquées pour clarifier leurs relations, on en soulignera deux :

- ◆ Améliorer les échanges d'information sur les montants pour lesquels commissaire-priseur et expert sont assurés.
- ◆ S'entendre sur une hiérarchie des actes produits par l'expert (avis, certificat d'authenticité...) et sur les périmètres de responsabilités afférents.





Le mercredi 30 octobre un sixième petit-déjeuner a été organisé sur un thème assez peu étudié, mais riche d'enseignements : *« les ventes aux enchères de chevaux : baromètre et indicateur d'une filière générant 60000 emplois »*.

Ce petit déjeuner a réuni les principaux acteurs de la filière parmi lesquels des sénateurs, président et membres de la section cheval du Sénat.

Le secteur de la vente aux enchères de chevaux est le troisième marché français en termes de montant d'adjudications par rapport aux deux autres secteurs des ventes aux enchères (« Art et objets de collection », « Véhicules et matériel industriel »), Il est très concentré (Arqana réalise plus de 90 % du montant adjugé) et assez atypique (marché « d'initiés » et modalités spécifiques qu'il s'agisse de la préparation, du déroulement ou des conditions générales de ventes aux enchères).

Il s'agit pourtant d'un secteur important à connaître qui recoupe plusieurs problématiques et est au cœur d'une filière d'activité économique créatrice d'emplois.

Parmi les principaux éléments, on soulignera :

- ◆ C'est un marché très international et emblématique d'un savoir-faire hautement compétitif. Les sociétés de ventes aux enchères de chevaux sont un des acteurs de la « machine française des courses de chevaux » dont l'économie générale repose sur un cercle de financement vertueux : les paris (jeux des courses), près de 10 milliards € en France en 2012, alimentent le financement de la filière équine, avec près de 525 M€ d'encouragements reversés aux propriétaires et éleveurs.

Plus les courses de chevaux sont attractives, plus les paris et donc les encouragements reversés aux propriétaires et éleveurs de chevaux sont élevés, permettant ainsi aux éleveurs de continuer à produire des chevaux de haute qualité. Dans ce contexte, l'internationalisation du marché, soutient le prix

des enchères de chevaux. Environ deux tiers des chevaux sont adjugés à des étrangers. C'est ainsi la clientèle étrangère, tant pour les chevaux de course que pour les chevaux de sport, qui tire l'activité.

Le système français de reversement d'allocations constitue, à côté de la qualité des centres d'entraînement, un atout au plan international.

- ◆ Baromètre de l'activité de la filière équine : près de 77 000 emplois équivalent temps plein (ETP) sont employés dans la filière équine dont 47 200 directs – parmi lesquels des courtiers, les sociétés de vente aux enchères, les vétérinaires, les éleveurs et écuries de course – et 29 800 indirects. La vente de chevaux génère une activité économique pérenne en France sachant que 2/3 des chevaux vendus restent en France pour y être exploités.
- ◆ Les ventes aux enchères constituent le mode de commercialisation quasi-exclusif des chevaux de course illustrant ainsi les «vertus» reconnues à la vente publique aux enchères : publicité de la vente, transparence dans la fixation du prix de marché, garanties apportées sur le bien vendu et la sécurité de la transaction.
- ◆ A travers ce secteur, la filière des courses rencontre cependant des freins à son développement parmi lesquels : une population de propriétaire vieillissante et une érosion du nombre de propriétaires français ; une TVA applicable depuis janvier 2013 qui pour 70 % des propriétaires, les non –assujettis à la TVA, conduit à un renchérissement de l'ordre de 15 % du prix de revient des chevaux et donc à moyen terme à une diminution du nombre de petits propriétaires ainsi que des investissements dans l'achat de nouveaux chevaux. Les équilibres sont ainsi fragiles et le risque d'un délitement progressif du tissu d'acteurs de la filière équine réel.
- ◆ les spécificités des conditions de vente aux enchères liées tant au bien vendu – un bien vivant – qu'à l'histoire de ces



ventes aux enchères lesquelles ont véritablement commencé en France en 1887.

Deux particularités sont plus particulièrement soulignées : l'intervention et le mode de rémunération du courtier ; le « ducroire ».

Ainsi la société de vente :

- ♦ rémunère explicitement le courtier à hauteur de 5 % du prix d'adjudication. Acheteur et vendeur sont avisés de la rémunération de cet intermédiaire à la vente qui intervient pour le compte de l'acheteur et doit explicitement avant la vente se faire connaître de la maison de vente ;
- ♦ est ducroire. Le ducroire est une convention par laquelle la maison de vente, intermédiaire dans la relation commerciale, se porte garant de l'exécution par le tiers avec qui elle traite de l'opération commerciale pour le compte du commettant et garantit ainsi le paiement par le client du prix de l'opération qu'elle a négociée. Cette garantie donnée, appelée engagement de ducroire ou

1 000 000 €

Yearling mâle par Dubawi et
Mise. Ballylinch Stud. (lot 14).

Août, Arqana © Arqana

mandat du croire est stipulée dans une clause accessoire au contrat de commission ou de représentation : la clause de du croire.

Ce petit-déjeuner a montré que les acteurs de la filière, dont ceux des ventes aux enchères, ont un diagnostic partagé sur l'état de lieux et les pistes d'amélioration en vue d'assurer la pérennité d'un modèle qui a fait ses preuves et de valoriser auprès des pouvoirs publics une activité économique et commerciale. La préoccupation majeure est de soutenir le propriétaire qui est le premier moteur de la filière hippique. Deux actions peuvent y contribuer : généraliser l'assujettissement à la TVA des propriétaires et développer la multipropriété du cheval.

Tirant les enseignements de ces petits déjeuners qui ont su rencontrer leur public, le Conseil des ventes a décidé de poursuivre ce type de rencontre avec les professionnels en 2014. Sept nouveaux petits déjeuners ont été planifiés.

2. Les réunions décentralisées

Afin de recueillir les observations des professionnels, de les informer sur les évolutions juridiques et d'expliquer les



Ci-contre

Rencontre avec les OVV
Paris Ile-de-France, Hôtel
de Sully, 23 janvier.

obligations déontologiques deux réunions décentralisées ont été organisées. Le format adopté a été harmonisé : une première partie de la matinée a été consacrée aux échanges avec les professionnels des ventes volontaires pour ensuite élargir le débat en accueillant des personnalités locales sensibilisées à l'activité des ventes aux enchères publiques.

Ces rencontres ont eu lieu respectivement au Centre des Monuments Nationaux à Paris le 23 janvier et à la mairie de Lyon le 15 mai 2013. La réunion à Paris a permis au Conseil des ventes de faire un point d'actualité sur les sujets en cours, notamment les fiches bonnes pratiques co-produites par le Conseil des ventes avec les professionnels qui sont destinées aux OVV, le nouveau régime des cotisations applicable en 2013, les difficultés des professionnels rencontrées concernant le droit de suite, le mandat de vente électronique, la gestion du risque d'impayés par les opérateurs de ventes.

Les points abordés lors de la rencontre à l'hôtel de ville de Lyon ont été également très divers : l'abus de faiblesse du vendeur et les précautions que l'OVV doit prendre, les mesures Tracfin relatives à la lutte contre le blanchiment d'argent, les échanges d'information entre l'OVV et le commissaire du Gouvernement à l'occasion de l'instruction d'une réclamation, le rôle de médiateur du commissaire du Gouvernement, le développement des ventes non régulées sur Internet.

3. La journée d'étude parlementaire à l'Assemblée nationale du 16 octobre 2013

La journée d'étude parlementaire à l'Assemblée nationale organisée par le Conseil des ventes a constitué le temps fort de l'année 2013. Rassemblant au-delà des professionnels des seules ventes aux enchères publiques, elle a montré que le marché de l'art en France forme un tout et partage certaines préoccupations communes. Cette journée a rassemblé plus de 200 participants et a permis d'atteindre trois objectifs : informer, sensibiliser, échanger. Elle s'est déroulée autour de deux tables rondes, la première juridique, la seconde économique.

«
*La journée
d'étude
parlementaire
à l'Assemblée
nationale sur
« les ventes aux
enchères et le
marché de l'art »
a réuni plus de
200 personnes.*



Plus d'infos sur
www.conseildesventes.fr

Cette journée d'étude était justifiée par l'actualité :

- ◆ actualité parlementaire : deux amendements législatifs pour la protection du secteur régulé des ventes aux enchères dans le projet de loi «consommation», en deuxième lecture à l'Assemblée nationale en novembre-décembre 2013 (devenue loi N° 2014-344 du 17 mars 2014) ; par ailleurs, deux amendements des 10 et 15 octobre sur le projet de loi de finances 2014, touchant à la fiscalité des ventes de biens meubles (intégrés depuis à la loi de finances initiale N° 2013-1278 du 29 décembre 2013) ;
- ◆ actualité économique : l'internationalisation croissante du marché de l'art accélère les mouvements de recomposition et met en avant les vulnérabilités du marché français ; par ailleurs, le développement continu et soutenu des ventes en ligne, s'il crée de nouvelles opportunités, bouscule les positions acquises.



● De la table ronde juridique centrée sur les ventes aux enchères publiques, animée par la députée Sophie Dessus et à laquelle participaient François Labarthe (professeur de droit), Gérard Pluyette (conseiller honoraire doyen de la Cour de Cassation), Thierry Pomez (commissaire-priseur), Guillaume Vautrin (juriste Google France), on retiendra les principaux enseignements suivants :

- ◆ Si le secteur régulé des ventes aux enchères publiques présente d'évidentes garanties pour le consommateur – tant acheteur que vendeur – le développement foisonnant sur internet du secteur non régulé, qui emprunte parfois la sémantique commercialement porteuse «vente aux enchères», peut créer la confusion. Le Conseil des ventes est vigilant, dans l'intérêt de la protection du consommateur, au respect par les acteurs du secteur non régulé, de la distinction entre courtage et vente aux enchères et de leurs obligations d'information.
- ◆ Veiller à stopper le détournement de la loi par diverses entreprises de ventes en ligne qui, par des artifices, s'exonèrent de la réglementation spécifique des ventes aux enchères publiques ; secteur régulé et non régulé des ventes aux enchères doivent pouvoir coexister, mais leur régime n'est pas le même : la vente aux enchères publiques offre les meilleures garanties aux consommateurs (publicité de la vente ; transparence dans la détermination du prix ; formation des commissaires-priseurs dirigeant les ventes ; responsabilité professionnelle des commissaires-priseurs, sécurité des paiements et de la délivrance des biens adjugés...), alors que le secteur non régulé laisse place à des contrats d'adhésion imposés de fait par les vendeurs.
- ◆ Le Conseil des ventes s'est employé à défendre la vente aux enchères publiques en suscitant deux amendements législatifs: protection de la dénomination «vente aux enchères publiques» assortie d'une sanction pénale ; impossibilité pour les prestataires de vente en ligne

Ci-contre

Journée d'étude parlementaire à l'Assemblée nationale – Table ronde juridique – de gauche à droite : G. Pluyette, S. Dessus, T. Pomez, F. Labarthe, G. Vautrin – 16 octobre.

(les photos de cette journée sont en ligne sur le site internet du Conseil des ventes)

d'échapper aux règles des ventes aux enchères publiques en recourant à l'artifice de la demande d'une confirmation par l'acquéreur de son intention d'achat (système du « double clic »).

De la table ronde économique, animée par l'économiste Philippe Chalmin, et à laquelle participaient Gilles Andréani (conseiller maître à la Cour des Comptes), Guillaume Cerutti (président directeur général de Sotheby's France), Christian Deydier (président du Syndicat national des antiquaires), Didier Griffé (président du Syndicat français des experts professionnels), Georges-Philippe Vallois (président du comité des galeries d'art), sont ressortis plusieurs constats :

- ◆ Le marché de l'art est un pôle de compétitivité : un « cluster » qui à côté d'acteurs clairement identifiés (maisons de ventes aux enchères, antiquaires, galeristes, experts) qui interagissent, comprend une série d'activités allant de prestations de services (transporteurs, assureurs, société de gardiennage, organisateurs de salons...) aux musées et plus généralement à l'offre culturelle. Le marché français, qui de 1850 à 1950 a parfaitement fonctionné et dominé la scène mondiale, est aujourd'hui beaucoup moins lisible et efficace.
- ◆ La richesse économique que ce marché dégage ou qu'il contribue à soutenir, est encore imparfaitement connue : si les ventes aux enchères sont précisément identifiées et recensées, si les données relatives aux exportations et importations d'œuvres d'art sont bien cernées, en revanche, la connaissance affinée des données économiques des galeries et des antiquaires reste à acquérir ; tout autant que l'impact du marché de l'art sur la filière des métiers d'art.
- ◆ Le marché de l'art participe de la dynamique de la création de l'art. Inversement, l'offre culturelle, qu'elle soit muséale ou événementielle, en contextualisant les œuvres à vendre dans les différents segments du marché valorise ces œuvres et optimise leur valeur marchande.



- ◆ Malgré des soubassements solides (qualité des experts reconnue internationalement, diversité de l'offre culturelle, professionnalisme de la grande majorité des acteurs du marché de l'art, sécurité des transactions...), le marché de l'art en France est vulnérable : une seule grande maison de vente aux enchères proprement française, réalisant plus de 100 millions d'euros d'adjudications, a émergé en 13 ans de libéralisation du marché, le nombre de galeries d'art françaises dont le niveau moyen est sensiblement inférieur à celui de leurs homologues allemandes ou britanniques, est relativement restreint (pour que ce pôle de compétitivité fonctionne, il faut quelques grands acteurs moteurs et structurants, notamment pour imposer des grandes ventes d'art en France), l'émiettement du tissu d'acteurs voire la division persistent.

Ci-dessus

Journée d'étude parlementaire
– Table ronde économique –
de gauche à droite : D.Griffe,
C. Deydier, P. Chalmin, G.P
Vallois, G. Cerutti, G.Andréani.

- ◆ S'il appartient d'abord aux professionnels du marché de l'art d'être innovants, il faut souligner les points positifs depuis cinq ans, parmi lesquels : la FIAC, redevenue un lieu « prescripteur » au plan international, le succès de la Biennale des antiquaires grâce à l'organisation de rencontres préparatoires sur les principales places internationales, les salons thématiques « la semaine du dessin à Paris », « Paris photo » et « Paris Tableaux ». Il est nécessaire de conjuguer davantage les calendriers pour créer des « temps forts » plus lisibles.
- ◆ Le travail de terrain réalisé par les professionnels, au premier rang desquels les experts, montre un appauvrissement relatif des patrimoines de biens meubles « classiques » et donc, tendanciellement, de l'offre de biens proposés à la vente par des résidents français qui n'est que partiellement compensée par des pièces d'art contemporain. Les collectionneurs sont en outre sensibles à l'instabilité réelle ou anticipée des règles fiscales, laquelle peut conduire à des comportements contre-productifs comme la rétention d'œuvres ou la fraude préjudiciable au marché de l'art en France. L'intérêt du marché de l'art est, comme pour tout secteur économique concurrentiel, que le cadre juridique et fiscal soit stable et pérenne. Les différents acteurs du marché de l'art convergent sur leurs demandes, lesquelles consistent essentiellement à quelques ajustements, parmi lesquels :
 - ◆ Neutralité bienveillante du législateur : à l'exception de la baisse de la taxe l'importation - qu'un amendement a ramené à 5 % au 1^{er} janvier 2014 avec, en compensation, une augmentation de la taxation forfaitaire des plus-values de cession ⁽²⁾ - maintenir le cadre juridique et fiscal actuel en vigueur ;
 - ◆ Relèvement des seuils des certificats d'exportation, afin

(2) Taxation forfaitaire passant hors CRDS de 4,5 à 6% pour les bijoux et objets d'art et de collection et de 7,5 à 12 % pour les métaux précieux ; et allongement de la durée d'amortissement de 12 à 22 ans (si le vendeur retient le régime de droit commun des plus-values de cession de meubles).

de fluidifier la circulation des œuvres et de faciliter les ventes sur le marché de l'art.

- ◆ Mieux contextualiser les artistes français et valoriser le paysage culturel français via l'organisation d'expositions dans le top cinq des musées de premier plan ou favoriser l'exportation de ces artistes et leur reconnaissance internationale.
- ◆ Fédérer les représentants du marché de l'art dans une « entité unique », sorte de comité de pilotage du pôle, qui parlerait d'une seule voix et serait ainsi plus audible des pouvoirs publics (à l'image de ce qui existe au Royaume-Uni).

Le ministre François Baroin a clôturé cette journée en reprenant à son compte une vision dynamique du marché de l'art.

Ci-dessous

Clôture de la Journée d'étude parlementaire par C. Chadelat.



zoom

LE MARCHÉ DE L'ART EN FRANCE



3 850 €

Grande clef, fer forgé et sculpté. Modèle à large anneau circulaire en forme de jonc. Forte bossette elliptique ajourée à décor de vannerie. Tige bénarde à boule épaulée à hauteur de la planche. Panneton droit et symétrique garni de deux bouterolles, deux rouets, d'une planche à pertuis en pleine croix et d'un museau en râteau. Espagne ou Italie XVIIIe siècle. L. : 21 cm et Pds : 317 gr.

Modèles similaires à la vente Rullier (Etude Fraysse et Associés), 19 mai 2010, lot n°168, et au Musée National de la Renaissance à Ecouen, n° ECL8824

Rennes, 3 février, Rennes Enchères. Desrondiers. © Rennes Enchères SVV

Un marché internationalisé

- ◆ Part significative des acheteurs étrangers

Une part de plus en plus significative d'acheteurs étrangers : 44 % des galeries d'art sont étrangères ; 64 % du montant total adjudgé l'est dans les maisons de vente

- ◆ Un marché structurellement exportateur

Exportations = 1156 millions d'€ d'objets d'art
Importations = 493 millions d'€ d'objets d'art

Un marché concentré

- ◆ Concentration du CA sur quelques acteurs

Maisons de vente : 4 acteurs font 50 % du montant adjudgé ; les 20 premiers OVV font 57 % du montant adjudgé. Galeries d'art contemporain : 48 % des galeries parisiennes font 86 % de CA total ; 12 % font 72 % du CA total.

- ◆ Concentration géographique en Île-de-France

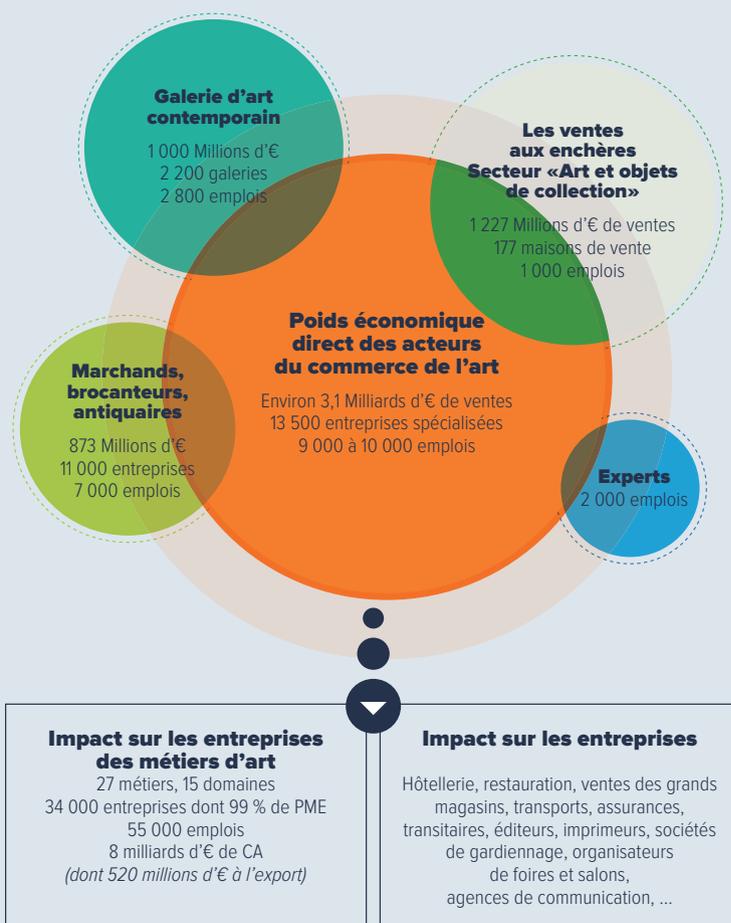
Maisons de vente : 69 % du montant adjudgé en 2012 est réalisé à Paris. Galeries d'art contemporain : 48 % sont situées à Paris.

Un marché décloisonné et concurrentiel

- ◆ Ouverture aux maisons de vente aux enchères par la loi du 20 juillet 2011 de la possibilité de vendre de gré à gré (= marchands d'art)

- ◆ Possibilité pour des opérateurs étrangers de s'implanter en France et de développer l'activité de ventes aux enchères
- ◆ Hormis les ventes volontaires, un marché dérégulé (application des règles du code de Commerce)
- ◆ Concurrence du secteur numérique (eBay, leboncoin, ...)

*Estimation du marché de l'Art en France en 2013 :
acteurs, poids social et financier*



B. Le Conseil des ventes, force de proposition

Parmi ses missions, le Conseil des ventes a celle de formuler des propositions de modifications législatives et réglementaires au sujet de l'activité de ventes volontaires aux enchères publiques.

En 2013, le Conseil des ventes a participé activement à l'aboutissement de trois dossiers.

1. La réforme des cotisations des opérateurs de ventes : l'arrêté du 24 juin 2013

La loi du 20 juillet 2011 a modifié le mode de calcul des cotisations en stipulant qu'elles seront désormais calculées sur les honoraires bruts perçus l'année précédente à l'occasion des ventes organisées sur le territoire national. A partir de différents scénarios présentés par le Conseil des ventes aux services de la Chancellerie, un arrêté du garde des sceaux a été pris le 24 juin 2013 pour fixer pour trois ans, les modalités d'établissement des cotisations après concertation avec les organisations représentatives de la profession et le Conseil des ventes.

Le nouveau dispositif prévoit que les cotisations sont calculées sur les honoraires bruts (honoraires hors taxes acheteur et vendeur) de l'année. Le taux de cotisation annuelle pour l'année 2013 est fixé à 0,32 %.

Les modalités de versement restent inchangées : un acompte prévisionnel à l'automne 2013, le solde de régularisation après l'arrêt des comptes de l'exercice, soit en pratique en mars- avril 2014.

2. La réforme des textes réglementaires relatifs à la formation des opérateurs de ventes : le décret du 1^{er} octobre 2013

L'adoption de la loi du 20 juillet 2011 de libéralisation des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques conduit à modifier le régime de la formation des personnes habilitées à diriger les ventes volontaires. La loi permet, notamment, aux courtiers de marchandises assermentés de faire des ventes aux enchères volontaires en gros.

La durée de « stage » de 24 mois est inchangée.

Pour l'essentiel cette réforme implique que :

- ◆ La formation pour obtenir la qualification requise pour diriger les ventes sera assurée conjointement par le Conseil des ventes, la Chambre nationale des commissaires-priseurs judiciaires et le Conseil national des courtiers de marchandises assermentés ;
- ◆ Les courtiers qui souhaiteront être assermentés c'est-à-dire être inscrits sur la liste des cours d'appel en tant que courtier de marchandises assermenté, devront, à partir de 2015, suivre cette formation ;
- ◆ L'obligation est prise d'une double licence – licence en droit, licence en histoire de l'art, en arts appliqués, en archéologie ou en arts plastiques – pour pouvoir se présenter à l'examen d'accès au stage d'opérateur de ventes volontaires aux enchères publiques ;
- ◆ Une formation ad hoc de 60 heures sera organisée pour les notaires et les huissiers de justice, qui souhaitent pratiquer à titre accessoire les ventes volontaires de meubles aux enchères publiques. A titre d'information les programmes et les intervenants sont les suivants :

	MATIERES	TEMPS IMPARTI 60h	INTERVENANTS
INTRO	Présentation générale, plan - Les grands principes juridiques, statuts, ... Présentation recueil déontologie (p 11 et 12 et p 29)	1H30	Conseil des ventes
	La vente (réglementation générale et réglementation particulière des ventes de meubles aux enchères publiques)	3H00	Conseil des ventes
RÉGLEMENTATION	Les biens : la classification des biens, les meubles, les modes d'acquisition de la propriété, la possession, l'usufruit ; licéité des biens vendus, biens neufs, restes humains, CITES, ventes d'animaux (chevaux ...)	4H30	Conseil des ventes
	La responsabilité civile professionnelle	3H00	Avocat
	La prescription	1H30	Avocat-Courtier assurances
	Ventes volontaires et judiciaires : notions et distinctions ; textes applicables.	1H30	C.P.
	Ventes électroniques	4H30	Webmaster + CP juriste
	Fiscalité des ventes, régime de TVA, Plus-value	3H00	CCPE
	Droit de suite, droit de reproduction, contribution à la maison des artistes	1H30	Avocat
	Interventions de l'Etat : droit de préemption et classement des œuvres dans la catégorie des trésors nationaux, demandes de certificats ; archives ; biens inaliénables et imprescriptibles ; revendications, achat	3H00	Ministère Culture
	Importations et exportations d'œuvres d'art ;	1H30	Transitaire
	Lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme. TRACFIN	1H30	TRACFIN
	Statut des opérateurs de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques et des personnes habilitées à diriger des ventes volontaires ; rapports avec les différents professionnels des enchères. (notaires, huissiers, courtiers MA)	3H00	Conseil des ventes
	Rédaction des documents et tenue des registres obligatoires		
	Procès-verbal		C.P.
	Bordereau d'adjudication	1H30	Expert-comptable
	Dépouillement de la vente		Expert-comptable
	Décompte vendeur		Expert-comptable
	Livre de police - informatisation		
	Livre des armes	1H30	OCBC
	Livre des métaux précieux		
	Organisation et attributions du conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques. Missions, jurisprudence	3H00	Conseil des ventes
Sous-Total Réglementation		29 h 00	

PRATIQUE DES VENTES	Recueil déontologique : base pour l'enseignement de la pratique des ventes (développement recueil de déontologie cf. p. 13 à 28) Confidentialité, diligence	3H00	Conseil des ventes
	Préparation des ventes		
	Origine des biens vendus (vérification objets volés, envoi des catalogues aux musées, biens appartenant à l'OVV vendus à titre exceptionnel, refus de l'organisation de vente par un tiers non déclaré, experts, etc.) apporteurs d'affaires	4H30	OCBC
	Description et estimation des lots : liste ou catalogue publicité de la vente - Identification et estimation de l'objet (auteur, matière support, datation, dimensions, décret Marcus) droit moral sur les œuvres (comité, ayants-droit)	4H30	C.P.
DÉONTOLOGIE	Etablissement du mandat de vente (prix de réserve, etc.)	1H30	C.P. + Avocat
	Enlèvement, récolement objets à vendre, stockage, publicité		+ huissier
	Direction des ventes et incidents		
	Annonce préalable à la vente : modalités pratiques (conditions de la vente, frais, fiscalité, rectification de prix de réserve, modification liée à l'authenticité d'un objet)	1H30	C.P. + Avocat
	Préemption		+ huissier
	Adjudication (développement sur l'impossibilité d'achat pour les experts et les maisons de ventes)	1H30	Conseil des ventes
	Incidents (double enchère, police de la vente, incident au téléphone et sur internet, ordre d'achat)		C.P. + huissier
	Opérations post-vente		
	Délivrance des lots	1H30	C.P. + Avocat
	Paiement des lots		+ huissier
	Folle enchère		
	Assurances objets confiés...	3H00	Avocat-Courtier assurances
	Témoignage sur les ventes volontaires réalisées par les huissiers/ou par les notaires	1H30*	Huissier/notaires
Sous-total Pratique des ventes - Déontologie	31 h 00		

* Temps à décaler d'un module

3. La co-production avec les OVV des bonnes pratiques mutualisables.

Conformément à la mission que lui a confiée le législateur de 2011, le Conseil a en charge d'identifier les bonnes pratiques et de promouvoir la qualité des services, en lien avec les organisations professionnelles représentatives des opérateurs de vente et avec les organisations professionnelles représentatives des experts.

Un groupe de travail interne a été constitué au sein du Conseil auquel plusieurs professionnels du terrain participent.

L'objectif est la réalisation de bonnes pratiques et de recommandations qui sont mises à la disposition des professionnels du public sur le site internet du Conseil. Ces bonnes pratiques – qui se veulent opérationnelles et qui sont nourries d'échanges d'expérience entre professionnels – ne constituent pas de nouvelles normes juridiques ni de nouvelles obligations déontologiques. Elles visent à mutualiser entre OVV des bons réflexes et des méthodes ou organisations du travail pertinentes, afin d'améliorer la qualité du service rendu aux acheteurs et aux vendeurs et d'accroître la sécurité et la confiance du public dans les ventes aux enchères publiques régulées.

En 2013, huit premières fiches ont été élaborées et diffusées. Elles sont reproduites ci-après.



96 000 €

Jacques-Émile Ruhlmann (1879-1933). **Table basse à rouleaux**, modèle très rare réalisé en 1922 dans l'esprit des tables chinoises en laque noire, le plateau se prolonge par deux enroulement en bois massif, la réception au sol en retrait. Signée. L : 90 cm – l : 45 cm Réf.1114 AR.

Nice, 10 novembre, Hôtel des ventes Nice Riviera
© Hôtel des ventes Nice Riviera

01

ACCUEIL DU CLIENT

OBJECTIFS

Le premier contact du client avec la maison de ventes est essentiel. Il détermine pour une grande part la nature de la relation qui va être nouée et les affaires qui vont en découler.

PRATIQUES

- ◆ Le choix de la personne qui accueille les clients est important. Cette personne doit être à même de créer un lien de confiance avec le visiteur qui permettra de transformer ce premier contact en une relation commerciale.
- ◆ La personne en charge de l'accueil du client doit être réactive. Elle doit identifier ses attentes et déterminer s'il se présente par simple curiosité, pour l'évaluation d'un objet, pour la vente d'un objet ou pour envisager un achat.
- ◆ Elle doit ensuite savoir orienter ce client vers le bon interlocuteur au regard de ses attentes.
- ◆ Elle doit pouvoir fournir les premiers renseignements adaptés à l'objet présenté ou les services proposés.

02

ACCUEIL DU VENDEUR

OBJECTIFS

La relation que l'opérateur de ventes établit avec le client-vendeur est essentielle. Elle commence par l'accueil et elle se poursuit tout au long du processus de la vente jusqu'au règlement du prix. Outre les dispositions légales (mandat écrit...), il revient à l'opérateur d'assurer la meilleure qualité de service au vendeur.

PRATIQUES

- ◆ Lorsque le client exprime le souhait de vendre son bien, l'opérateur veille à le conseiller au mieux.
- ◆ Lors de la remise de l'objet par le vendeur – quel que soit l'endroit où cette remise est effectuée –, l'opérateur délivre un reçu au vendeur, avec une description la plus détaillée possible et, si possible, une photo.
- ◆ L'opérateur a l'obligation de prendre tous renseignements utiles sur le remettant, son identité et sa qualité (propriétaire du bien déposé, mandataire, dépositaire...).
- ◆ Si l'objet doit être transporté depuis le domicile du vendeur jusqu'à chez l'opérateur, ce dernier informe le client sur les conditions de transport du bien, le cas échéant en lui fournissant un devis.
- ◆ L'opérateur lui donne une première impression, avec une estimation qui doit être raisonnable. Il vérifie qu'il est assuré à hauteur d'estimation de l'objet.
- ◆ S'il entend soumettre l'objet à un expert, il explique au client l'intérêt de l'expertise et les implications de la démarche, en termes de délais et de coût.
- ◆ Il veille à fournir au client une information adaptée sur les modalités de mise en vente du bien.

- ◆ À cette fin, il le renseigne sur l'existence de frais de vente et, le cas échéant, de frais annexes pour l'expertise, la publicité, la manutention, le stockage, la conservation, la présentation ou la garde de l'objet.
- ◆ Il l'informe également du montant de la « commission vendeur », des taxes (TVA, plus-value...) et droits éventuels (droit de suite,...) qu'il devra régler.
- ◆ Il informe, le cas échéant, le client sur les conditions d'exportation (certificats) et les règles applicables suivant la nature particulière de l'objet (espèces menacées, ...).
- ◆ Il donne au vendeur toute information utile sur la vacation au cours de laquelle son bien sera vendu : date, lieu, catalogue, présentation...
- ◆ Une attention particulière est portée au mandat de vente qui sera expliqué au client.
- ◆ L'opérateur conseille le client sur l'opportunité de fixer ou non un prix de réserve et lui expose la différence entre prix de réserve et estimation.
- ◆ Par souci de sécurité juridique, l'opérateur prévoit dans le mandat initial que toute modification ultérieure de celui-ci devra nécessairement être faite par un écrit papier ou électronique.
- ◆ L'opérateur porte un soin particulier à la clarté des conditions générales de vente (CGV). Celles-ci doivent être portées à la connaissance des clients et figurent sur le site internet de l'opérateur. Les CGV ne doivent en aucun cas donner à penser que l'opérateur peut s'exonérer de sa responsabilité.
- ◆ L'opérateur informe le client des délais de paiement.
- ◆ L'opérateur s'efforce d'informer le client sur le suivi de l'objet : en attente d'expertise, au garde-meuble.

03

TRAITEMENT DES OBJETS CONFIÉS

OBJECTIFS

A l'occasion des ventes aux enchères publiques, les biens proposés font l'objet de multiples manipulations qui font peser un risque de détériorations, source récurrente de plaintes. Prendre soin des objets dès l'instant où ils sont confiés jusqu'au moment où ils seront mis à disposition de l'acheteur ou éventuellement restitués au vendeur en cas d'absence d'adjudication est donc essentiel.

PRATIQUES

Réception des objets

- ◆ L'opérateur porte un soin particulier à la réception des objets en considération de leur nature, de leur fragilité et de leur état.
- ◆ L'accueillant remet un reçu de dépôt des objets à chaque déposant, avant de les porter dans les meilleurs délais sur le livre de police. Ce reçu doit comprendre la description – même sommaire – de l'objet, son état et si possible une ou plusieurs photos. L'opérateur veille à ce que ce reçu soit fait en présence du déposant pour lui assurer un caractère contradictoire.
- ◆ Ce reçu doit, dans la mesure du possible, être détaillé objet par objet. Lorsque l'accueillant n'a pu faire ce détail, il le précise sur le reçu en indiquant que le dépôt est fait « sous réserve de déballage ». À chaque manipulation des biens, de leur réception à leur mise à disposition du client ou leur livraison, l'opérateur doit faire procéder au récolement systématique des objets en les pointant dans un inventaire.

Les locaux

- ◆ Une attention spécifique est apportée à l'agencement des locaux qui doivent permettre d'assurer les meilleures conditions de stockage, de conservation et de manipulation des objets.
- ◆ Il est ainsi recommandé de répartir dans des secteurs séparés les objets stockés en vue de leur vente, ceux qui reviennent de la salle pour être récupérés par leur acheteur et ceux qui n'ont pas été adjugés et seront restitués ou remis en vente.
- ◆ Il convient de veiller à écarter les objets stockés des sources de chaleur, de les préserver de l'humidité et des insectes.
- ◆ Les locaux doivent être sécurisés.
- ◆ La propreté des locaux contribue à la bonne image de la société et à la préservation des objets qui y sont entreposés.

Manipulation des objets

- ◆ Un soin particulier doit être porté à la manipulation et à la conservation des objets qui nécessitent un traitement spécifique : vin, archives, dessins, livres, tissus anciens et, plus généralement, tout objet fragile.
- ◆ Le même soin doit être porté aux conditions d'exposition des objets au public et, le cas échéant, de manipulation par lui. Il est ainsi recommandé de proposer des gants pour la manipulation des documents ou livres fragiles.
- ◆ Il faut veiller à ce que le cachet ou tout autre moyen d'identification de l'opérateur ne porte pas atteinte à l'intégrité de l'objet.

Personnel

- ◆ L'opérateur sensibilise et forme son personnel à ces procédures.
- ◆ L'opérateur prévoit des kits de manipulation des objets pour son personnel (gants...).

04

APPORTEUR D'AFFAIRES

OBJECTIFS

L'opérateur peut bénéficier des services d'un apporteur d'affaires pour trouver des objets à vendre ou des vendeurs. Cette collaboration ne doit pas avoir pour effet de déposséder l'opérateur de ventes de ses prérogatives d'organisation et de maîtrise de la vente en le ramenant au simple rôle de « teneur de marteau ».

PRATIQUES

Réception des objets

- ◆ Il est recommandé de formaliser les relations entre l'opérateur et l'apporteur d'affaires par un écrit.
- ◆ La mention du nom d'un apporteur d'affaires ne doit pas être source de confusion sur la nature de son intervention. Il convient en particulier que la publicité ou le catalogue de la vente permette de distinguer clairement l'apporteur d'affaires de l'expert (sauf si l'apporteur d'affaires intervient effectivement en tant qu'expert). L'utilisation des expressions « en collaboration avec » ou « avec le concours de » doit être évitée si elle ne précise pas le rôle de chacun.
- ◆ L'opérateur doit être maître de sa vente. Dans cette optique, il veille à être le véritable décideur dans les actes de préparation, d'organisation et de réalisation des ventes. Sa vigilance à cet égard doit être renforcée lorsqu'il a un seul apporteur d'affaires pour toute une vente

05

RELATION AVEC LES EXPERTS

OBJECTIFS

L'intervention d'un expert spécialisé lors de la vente aux enchères est gage de qualité et de crédibilité du service. La collaboration de l'opérateur et de l'expert est essentielle.

PRATIQUES

- ◆ L'opérateur qui a recours à plusieurs experts sur une vente veille à distinguer clairement le domaine d'intervention de chacun dans la publicité et sur le catalogue de la vente. Dans le cas où il fait appel à plusieurs experts pour la même spécialité, il indique les lots expertisés par chacun.
- ◆ L'opérateur ne doit pas modifier le contenu d'une expertise sans l'accord de l'expert. En ce qui concerne l'estimation, il informe l'expert d'un éventuel ajustement avant toute publication.
- ◆ L'opérateur qui veut reproduire une publication dans un catalogue sollicite l'accord de son auteur dont il mentionne le nom.
- ◆ L'opérateur mentionne dans le catalogue les titres et qualités de l'expert ainsi, le cas échéant, que le nom de son syndicat.
- ◆ L'opérateur s'assure que l'expert qui intervient lors de ses ventes dispose d'une assurance de responsabilité civile professionnelle

ENCHÈRE À DISTANCE

OBJECTIFS

L'opérateur de ventes peut proposer à ses clients un service d'enchère à distance – hors la présence de l'enchérisseur – qui peut prendre la forme d'un ordre d'achat ou d'une participation aux enchères par téléphone ou par internet. Ce service n'est pas obligatoire même s'il répond à une demande forte des clients. Il offre une opportunité supplémentaire de vente à condition d'être bien maîtrisé.

PRATIQUES

- ◆ L'opérateur ne doit proposer à ses clients que le service qu'il peut effectivement assurer.
 - ◆ L'opérateur rappelle au client que l'enchère à distance n'est qu'une facilité proposée, mais que, dans le cadre de ce service, il n'est tenu qu'à une obligation de moyen et non de résultat, compte tenu notamment des contingences techniques.
 - ◆ Il prévient le client des risques de dysfonctionnement liés aux problèmes de connexion.
 - ◆ L'opérateur qui souhaite proposer un service d'enchère à distance doit prévoir un délai maximum d'enregistrement des enchérisseurs. Ce délai lui permet de procéder aux vérifications d'identité et de solvabilité bancaire ; il informe le client de ce processus de vérification.
 - ◆ Avant d'enregistrer un ordre d'achat ou une participation aux enchères par téléphone ou par internet, l'opérateur s'enquiert de l'identité du client en lui demandant de produire une pièce d'identité. Il s'enquiert également de l'identité bancaire du client en lui demandant de produire un relevé d'identité bancaire (RIB).
- Si ce client est une société, l'opérateur demande un document attestant de l'identité de la société (extrait kbis) ainsi qu'un pouvoir attestant que l'interlocuteur est mandaté pour représenter cette société, soit à titre de représentant légal – gérant...-, soit qu'il dispose d'un pouvoir spécial de représentation délivré par les dirigeants.
- ◆ Si la vérification d'identité et de solvabilité ne peut être faite, l'opérateur peut refuser l'ordre ou la demande de téléphone ou de connexion.
 - ◆ L'opérateur veille à ce que les enchérisseurs « à distance » soient traités comme tout autre enchérisseur et qu'ils bénéficient du même niveau d'information que les enchérisseurs présents en salle.
 - ◆ Les modifications apportées à la description du lot, notamment pour ce qui concerne l'attribution, l'état ou l'estimation d'un objet doivent impérativement être portées à la connaissance de l'enchérisseur à distance. Elles sont mentionnées au procès-verbal de la vente.

Ordre d'achat

- ◆ L'opérateur exécute les ordres d'achat de montant égal dans l'ordre chronologique de leur arrivée.
- ◆ L'opérateur prévient le donneur d'ordre de toute modification des données relatives au lot faisant l'objet de l'ordre d'achat.
- ◆ S'il ne réussit pas à joindre le client pour l'informer des modifications relatives au lot sur lequel porte l'ordre d'achat, l'opérateur s'abstient d'exécuter cet ordre. Il peut cependant préalablement demander l'accord du client pour maintenir l'ordre en cas de modification.
- ◆ Lorsque l'ordre d'achat est supérieur au prix de réserve, le commissaire-priseur ouvre les enchères en dessous du montant de l'ordre d'achat.

Enchère par téléphone.

- ◆ Avant d'accepter une demande de téléphone, l'opérateur s'assure qu'il est en mesure d'effectuer la totalité des appels demandés (nombre de lignes, personnel...).
- ◆ Les demandes de téléphones sont traitées dans leur ordre d'arrivée. Si la demande excède les capacités d'appel de l'opérateur, il refuse la demande.
- ◆ L'opérateur peut fixer un seuil en-dessous duquel il n'assure pas le service de téléphone.
- ◆ L'opérateur prévoit la survenance d'incidents à régler d'urgence, de rupture de connexion par exemple. Il peut demander un deuxième numéro de téléphone pour anticiper le cas où personne ne répondrait sur le numéro principal.

- ◆ Si le client n'est pas joignable au moment de la vente, l'opérateur pense à laisser un message montrant qu'il a effectivement appelé.
- ◆ S'il veut enregistrer la conversation, l'opérateur doit impérativement en informer préalablement le client.
- ◆ Dans la mesure du possible, l'opérateur prend la précaution d'appeler l'enchérisseur quelques lots avant celui que ce client vise dans la vente.
- ◆ En cas de réunion, de division ou de toute autre modification apportée au lot mis en vente ou à sa description (ces modifications devant être mentionnées dans le procès-verbal de la vente), l'opérateur doit aviser le client enchérisseur par téléphone préalablement à la mise en vente.
- ◆ Le commissaire-priseur qui souhaite donner priorité à la salle, à enchère égale, en informe les enchérisseurs

Enchère par internet.

- ◆ L'opérateur veille à la qualité de la photo qui présente le lot pour les internautes.
- ◆ Lorsque le lot est adjugé à un internaute, l'opérateur confirme dans les meilleurs délais à ce dernier qu'il est adjudicataire.

07

MAÎTRISE DE LA VENTE

OBJECTIFS

L'intervention de l'opérateur de ventes volontaires et du commissaire-priseur est un élément essentiel de la vente aux enchères publiques. L'opérateur de ventes volontaires et le commissaire-priseur doivent avoir la maîtrise effective de l'organisation de la vente dont les frais doivent leur être facturés.

PRATIQUES

- ◆ L'opérateur ne confie pas l'organisation de la vente à un tiers.
- ◆ Si l'intervention d'un apporteur d'affaires est légitime, cette relation ne doit pas aboutir à ce que l'apporteur d'affaires soit l'organisateur effectif de la vente.
- ◆ La maîtrise de l'organisation de la vente par l'opérateur implique que ce dernier soit responsable de la publicité des ventes et que cette publicité le présente bien comme l'organisateur.
- ◆ L'opérateur contrôle la manière dont ses prestataires fournissent leurs services.
- ◆ Lorsque la vente n'est pas organisée dans ses locaux habituels, l'opérateur choisit le lieu de vente ou valide le choix qui lui est proposé.

08

REPRÉSENTATION DES FONDS LE COMPTE DE TIERS

OBJECTIFS

Prévu par l'article L. 321-6 du code de commerce, le compte de tiers a pour finalité exclusive la représentation des fonds détenus par l'opérateur de ventes volontaires pour le compte de tiers, c'est-à-dire les fonds reçus des acheteurs et destinés aux vendeurs. Il est un élément essentiel de la sécurisation des ventes aux enchères publiques et de la confiance des consommateurs.

PRATIQUES

- ◆ Le compte de tiers doit être clairement distingué du compte courant de l'opérateur. L'opérateur ne doit pas utiliser le compte de tiers pour ses dépenses de fonctionnement. Il ne doit pas davantage l'utiliser pour verser une avance ou pour anticiper le règlement du vendeur. Enfin, il ne doit pas utiliser ce compte pour acheter un bien dans le cadre du règlement d'un litige entre vendeur et adjudicataire (art. L. 321-5 code de commerce) ou dans le cadre de la mise en œuvre d'une garantie vendeur (art. L. 321-12 code de commerce).
- ◆ L'opérateur doit être en mesure de déterminer et de justifier à tout moment le montant des fonds qu'il détient pour le compte de chacun des vendeurs et, parallèlement, des commissions qui lui reviennent, déduction faite des taxes, droits et frais divers. Cette individualisation des fonds doit ressortir de la tenue d'une comptabilité détaillée, permettant d'identifier, pour chaque vente, les montants versés par les acheteurs et leur répartition entre le paiement des vendeurs et les commissions à percevoir par l'opérateur. Le cas échéant, l'individualisation peut être faite au sein du compte de tiers, par l'ouverture de sous-comptes correspondant chacun à une vente de l'opérateur.

08

- ◆ Les fonds détenus pour le compte d'autrui ne doivent pas transiter par le compte de l'opérateur. Seules les sommes perçues au titre des commissions peuvent être transférées du compte de tiers vers le compte de l'opérateur.
- ◆ Il est recommandé de procéder au transfert des commissions vente par vente. Il est souhaitable que l'opérateur attende d'avoir perçu le règlement de l'ensemble des acheteurs d'une vente avant de procéder, dans un délai raisonnable, au virement du compte de tiers vers le compte courant de l'opérateur.

En tout état de cause il ne peut être procédé à des transferts périodiques, le cas échéant forfaitaires, et qui ne correspondraient pas au montant des commissions perçues à l'occasion d'une – ou plusieurs – ventes clairement identifiables



1 650 000 €

Paul CÉZANNE (1839-1906). Pots de fleurs sur la terrasse de l'atelier des Lauves, Circa 1902-1906.
Aquarelle et mine de plomb sur papier. Provenance : collection particulière, Paris.

Drouot Richelieu, le 12 juin 2013 – Boisgirard – Antonini © Boisgirard – Antonini

Chapitre 2 - France

LES VENTES VOLONTAIRES AUX ENCHÈRES PUBLIQUES EN FRANCE

- I. Présentation des opérateurs
de ventes volontaires ci-contre
- II. Physionomie du marché français
en 2013 p. 127
- III. Le secteur « Art et objets
de collection » p. 146
- IV. Le secteur « Véhicules d'occasion
et matériel industriel » p. 186
- V. Le secteur « Chevaux » p. 194

I. PRÉSENTATION DES OPÉRATEURS DE VENTES VOLONTAIRES

1.1 La structure des OVV

En 2013, 18 nouveaux opérateurs de ventes volontaires (OVV) ont été déclarés auprès du Conseil des ventes volontaires. Parallèlement, 16 ont cessé leur activité. Ainsi, leur nombre au 31 décembre 2013 est de 414 contre 412 en 2012 (+0,05 %).

Aussi, les effets de la réforme de 2011 sur l'attractivité du secteur et les opportunités induites se sont atténués. Pour rappel, sur l'exercice 2012, le nombre de sociétés de ventes était passé de 396 à 412, soit la progression annuelle la plus importante observée sur 10 ans.

Pour la première fois depuis la réforme de 2000, le nombre d'opérateurs développant à la fois une activité de ventes volontaires et une activité de ventes judiciaires augmente légèrement. A la fin de 2013, 312 OVV sont adossés à des études de commissaires-priseurs judiciaires, contre 310 en 2012. Trois quarts des OVV sont donc adossés à des études de commissaires-priseurs judiciaires.

L'adossement permet d'augmenter le volume d'affaires de l'OVV avec des activités assez récurrentes ne pouvant être assurées que par ces officiers publics ministériels, parmi lesquelles : expertise et prise de ventes judiciaires, partage judiciaire de succession.

Par ailleurs, le nombre d'OVV dont l'activité d'enchère est exclusivement réalisée via internet évolue peu. Ils sont désormais quatre, dont deux spécialisés dans les ventes de véhicules d'occasion, un dans celles de vins et spiritueux, un dans celles des bijoux et de l'orfèvrerie.

Enfin, après une hausse continue depuis 2002, le nombre d'opérateurs uniquement volontaires, se stabilise à 102 OVV.

75%

des OVV sont adossés à des études de commissaires-priseurs judiciaires

Fig. 1-1 : Nombre d'opérateurs de ventes volontaires (OVV) en 2013

	2002	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
OVV adossés à des études de CPJ	317	323	324	318	316	313	310	312
OVV uniquement «volontaires» *	23	58	62	67	77	83	102	102
Total	340	381	386	385	393	396	412	414

CPJ : commissaires-priseurs judiciaires

1.2 L'emploi des OVV en 2013

Conséquence du léger ralentissement constaté dans l'activité, les effectifs salariés des opérateurs de ventes volontaires ont diminué de 6 % en 2013, passant de 2565 contrats à 2413 sur l'exercice. Les contrats « précaires » ont été les plus fortement impactés avec une diminution de 14,6 % pour les CDD et de 10,95 % pour les intérimaires mais la baisse a également concerné les CDI (4,78 %).

Le recul de l'emploi a touché plus fortement les opérateurs de petite dimension installés en région. Par ailleurs, indépendamment du contexte conjoncturel, la concentration du marché des ventes de véhicules d'occasion et la réorganisation de ce marché autour de quelques acteurs clefs ont contribué à cette baisse des emplois.

L'effectif des OVV réalisant plus de 50 millions d'euros d'adjudications a également baissé mais dans de moindre proportion (-1,8 % par rapport à 2012).

Au-delà de l'emploi direct, l'activité des opérateurs de ventes a un impact sur différentes filières de prestations externalisées créatrices d'emploi indirects (expertise, transport, restauration, assurance, stockage ...). La contribution économique des seuls opérateurs de ventes parisiens est ainsi estimée à près de 100 millions d'euros (voir le focus p. 178 sur l'impact économique des OVV).

1.3 La situation financière des OVV

Afin d'approfondir l'analyse économique du marché, les données concernant les volumes adjugés ont été complétées par des éléments sur la situation financière des OVV. Ces données ont été collectées à partir de l'exploitation non nominative des comptes de résultat, documents déposés au greffe du tribunal de commerce conformément aux articles L.232-21 et s. du code de commerce. Les comptes disponibles au moment de la rédaction du présent rapport sont ceux de 2012.

Pour ce rapport annuel l'étude s'est concentrée sur le résultat comptable et le chiffre d'affaires des OVV du secteur « Art et objets de collection ». Le périmètre de l'étude, très homogène, concerne donc les 142 OVV qui évoluent dans ce secteur, à savoir ceux qui réalisent plus de 95 % de leur montant d'adjudication en objets d'art et de collection. Il est rappelé que le chiffre d'affaires ne correspond pas au montant des ventes, lesquelles sont enregistrées en compte de tiers, mais aux différents produits perçus qui très majoritairement sont directement liés aux ventes (frais vendeur et frais acheteur, estimation, expertise, partages successoraux...).

Concernant ces 142 OVV au titre de l'année 2012 les indicateurs synthétiques suivants peuvent être dégagés :

Résultat moyen	127 000 €
Chiffre d'affaires moyen	2 000 000 €
Montant moyen adjugé	6 650 000 €
Chiffre d'affaires moyen/montant moyen adjugé	30,1%
Résultat moyen/montant moyen adjugé	1,9 %
Résultat/Chiffre d'affaires	6,4 %

Concernant les 20 OVV du top 20 de 2013 (dont la liste est mentionnée au 3.3 du présent chapitre 2), qui réalisent chacun en 2013 plus de 10 M€ de montant adjugé, l'évolution de leurs performances moyennes sur la période 2010 à 2012 est la suivante :

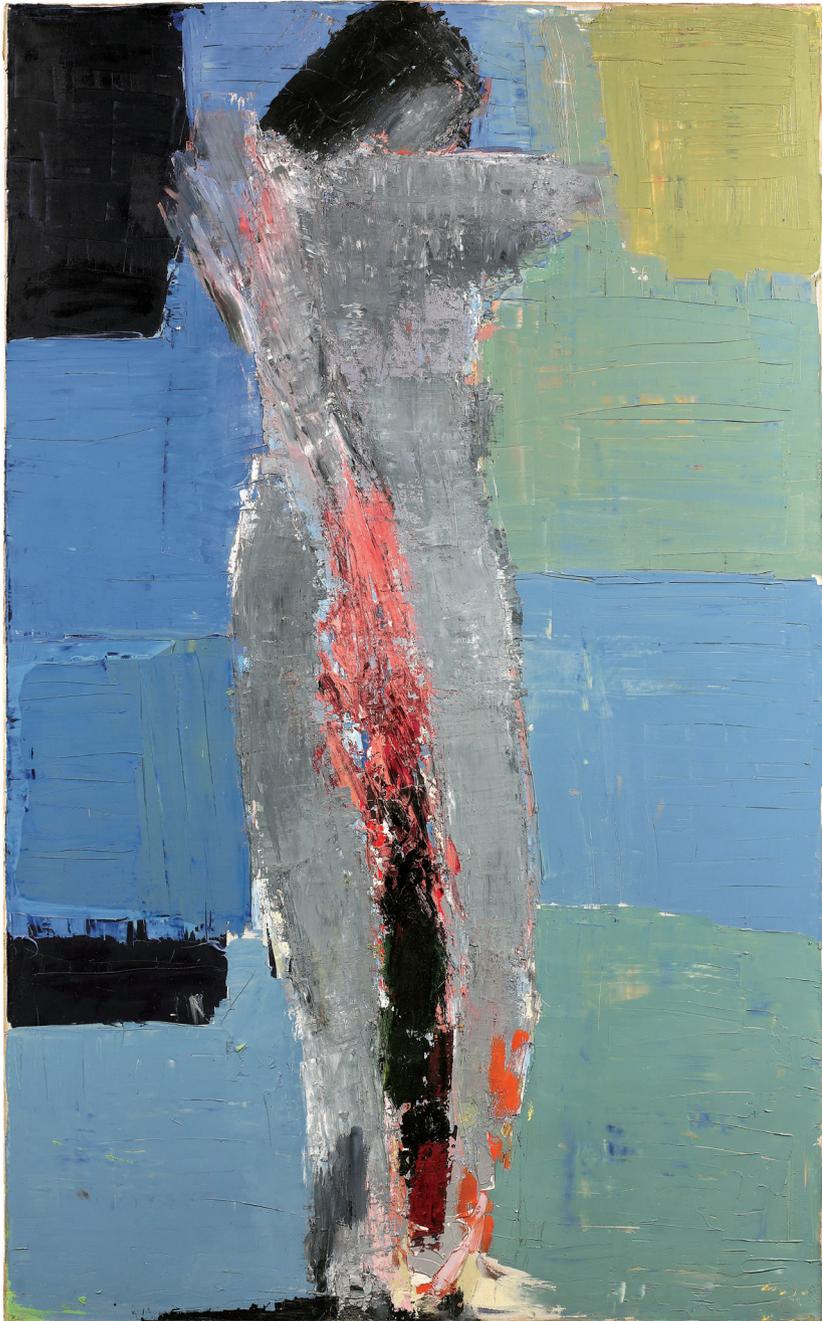
	2010	2011	2012
Chiffre d'affaires moyen/ montant moyen adjugé	29 %	28,1 %	29,7 %
Résultat moyen/montant moyen adjugé	3,1 %	1,6 %	1,9 %
Résultat/Chiffre d'affaires	10,7 %	5,7 %	6,5 %

De ces ratios, qui confortent les enseignements déjà indiqués les années précédentes, on retiendra :

- ◆ Pour l'année 2012, les ratios des OVV du secteur comparés à ceux du top 20 sont très proches : le chiffre d'affaires moyen représente environ 30 % du montant moyen adjugé, la rentabilité commerciale (résultat/chiffre d'affaires) est de l'ordre de 6,5 %, et le ratio « résultat/montant moyen adjugé » inférieur à 2 %. Ce dernier ratio, inférieur à 2 %, souligne la difficulté structurelle du secteur à dégager des bénéfices.
- ◆ Pour les OVV du top 20, sur la période de trois ans de 2010 à 2012, le ratio « chiffre d'affaires/ montant moyen adjugé » est assez stable, par contre le résultat moyen rapporté au chiffre d'affaires se dégrade passant de 10,7 % en 2010 à 6,5 % en 2012 soit donc tendanciellement un effritement de la rentabilité commerciale. Néanmoins, de 2011 à 2012 tant le résultat moyen que le chiffre d'affaires moyen ont progressé (respectivement de 16,5 % et de 2,7 %) alors que le montant moyen adjugé diminuait de 3 %, ce qui dénote une assez bonne capacité d'adaptation aux fluctuations de l'activité. Ces indications doivent être lues avec prudence : d'une part, compte tenu du faible nombre de sociétés, toute évolution de l'une d'entre elles à des conséquences directe sur les données consolidées ; d'autre part, les moyennes peuvent masquer des écarts significatifs existants entre les OVV.

L'analyse de l'activité économique du marché des ventes volontaires aux enchères publiques en France est fondée sur les résultats de l'enquête économique que le Conseil des ventes réalise chaque année auprès des opérateurs de ventes. La méthodologie, identique à celle des années précédentes, qui a été rappelée en préambule du précédent bilan économique du rapport annuel 2012 et peut être utilement consultée, conserve toute son actualité. Les principaux points sont les suivants :

- ◆ L'enquête est adressée à l'ensemble des opérateurs de ventes volontaires déclarés, soit 414 OVV en 2013.
- ◆ L'enquête porte sur le montant des adjudications hors frais (prix « marteau ») réalisées au cours de l'année, ventilé selon les différentes catégories de ventes, sur l'effectif salarié des OVV et leur usage de l'internet, sur les ventes de biens neufs et ventes de gré à gré et l'internationalisation des ventes.
- ◆ Les OVV réalisant moins de 95% de leur montant adjugé sur une seule catégorie ont été classés comme « généralistes ». Les autres ont été rattachés à la catégorie qui génère plus de 95% de leur montant d'adjudication.
- ◆ Afin d'intégrer le poids économique des OVV qui n'ont pas répondu à l'enquête, un travail de redressement est effectué sur les données manquantes.



4 000 000 €

Nicolas de Stael
(1914 -1955). Nu
debout, 1953.
Huile sur toile.
Cachet de l'atelier
au verso dans la
partie inférieure
gauche « Staël ».
Peint en Provence.
146 x 89 cm.

*Paris, 3 juin.
Artcurial Briest –
Poulain – F.Tàjan
© Artcurial*

II. PHYSIONOMIE DU MARCHÉ FRANÇAIS EN 2013

2.1 La progression de l'activité ralentit à nouveau en 2013

Dans un contexte de morosité économique en France en 2013, l'activité globale des ventes aux enchères publiques enregistre une modeste progression de 0,5 % en 2013 toutes catégories d'OVV confondues, alors que la croissance annuelle moyenne observée depuis 2003 se situe à 3,4 %. Elle était encore de 8,6 % en 2011.

Cette évolution globale masque un marché à double vitesse en fonction des segments et des opérateurs concernés.

2.1.1 Tendence globale

Le montant adjugé (MA) hors frais et tous secteurs confondus atteint 2,44 milliards d'euros en 2013, faisant suite aux 2,42 milliards d'euros de 2012. Il s'agit de son plus haut niveau historique.

Pour autant, mis en perspective avec la légère progression du nombre d'opérateurs sur la période, le montant moyen adjugé par opérateur stagne à 5,9 millions d'euros.

Fig. 2-1 : Evolution du montant des ventes aux enchères volontaires en France [en M€ hors frais]



2.1.2. Des tendances propres à chaque secteur

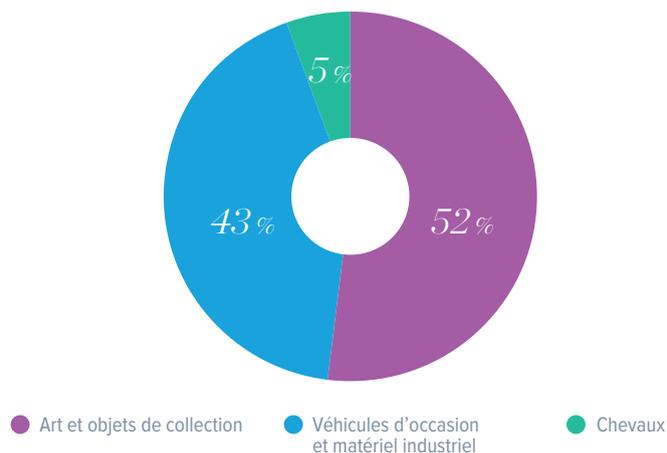
Le marché des ventes aux enchères publiques se partage en trois grands secteurs : « Art et objets de collection », « Véhicules d'occasion et matériel industriel » et « Chevaux ». En 2013, comme l'année précédente, les tendances de ces trois grands secteurs d'activités sont disparates.

En 2012, le secteur des « Véhicules d'occasion et matériel industriel » était en croissance tandis que celui « Art et objets de collection » reculait. En 2013, le scénario s'inverse.

Le secteur « Art et objets de collection » a enregistré en 2013 une hausse de 3,3 % qui fait suite à une baisse de 1,8 % en 2012, tandis que le secteur « Véhicules d'occasion et matériel industriel » voit son activité reculer de 4,4 % en 2013 après une hausse de 6,5 % en 2012. Le secteur « Chevaux », bien que de taille plus modeste, a connu en 2013 une excellente année avec une hausse de 18,2 %, contrastant avec la très légère hausse de 0,9 % enregistrée en 2012.

En conséquence, la part de marché du secteur « Arts et objets de collection » atteint 52 % du montant total adjudgé contre 50,6 % en 2012 et celle du secteur « Véhicules d'occasion et matériel industriel » recule de 44,8 % à 42,6 %.

Fig. 2-2 : Ventilation du montant adjudgé 2013 par secteurs d'activité



En outre, 54 % des OVV déclarent une activité en baisse en 2013. Le nombre des OVV déclarant un montant adjudgé en baisse en 2013 est plus important en province (57 %) qu'à Paris (47 %). C'est essentiellement dans les plus petites OVV que se concentre cette baisse d'activité. Ainsi, 60 % des OVV réalisant moins de 1 million d'euros de montant adjudgé sont en baisse.

Par ailleurs, deux tendances se dégagent :

- ◆ Les opérateurs généralistes, actifs sur au moins deux des trois secteurs, le plus souvent installés en région, subissent directement les effets du ralentissement économique, puisque 61 % d'entre eux sont à la baisse. Plus globalement, le montant total adjudgé des opérateurs généralistes s'élève à 277 millions d'euros en 2013, en baisse de 6 %.
- ◆ 72 % des OVV exclusivement « Véhicules d'occasion et matériel industriel » sont en baisse d'activité en 2013.

D'une manière plus générale, malgré la diminution du montant adjudgé enregistrée par un nombre majoritaire d'OVV, le maintien de l'activité globale des ventes aux enchères publiques françaises est soutenu par :

- ◆ La croissance des montants adjudgés des lots haut de gamme sur les secteurs art contemporain et arts décoratifs du XX^e siècle.
- ◆ Quelques enchères record portées par les premiers opérateurs du classement du secteur « Art et objets de collection » et quelques ventes prestigieuses.
- ◆ Le succès des ventes d'Arqana du secteur « chevaux ».

Fig. 2-3 : Tableau économique par secteur et par année, 2003-2013 • Montant d'adjudication des ventes aux enchères volontaires, en millions d'euros, hors frais

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Arts et objets de collection								
Ventes courantes	374	246	171	145	101	91	91	82
Art et Antiquités	661	795	714	878	776	866	825	862
Autres objets de collection	105	88	107	108	137	147	171	169
Joannerie et orfèvrerie	61	72	70	73	91	102	98	116
Vins et alcools	24	21	23	17	37	43	43	38
Sous total	1224	1224	1085	1220	1142	1249	1227	1268
<i>Progression annuelle</i>	+ 21,2 %	- 0,1 %	- 11,3 %	+ 12,5 %	- 6,4 %	+ 9,4 %	- 1,8 %	+ 3,3 %
Chevaux								
Sous total	103	114	102	102	98	109	110	130
<i>Progression annuelle</i>	+ 42,5 %	+ 10,8 %	- 10,1 %	- 0,2 %	- 4,2 %	+ 11,8 %	+ 0,9 %	+ 18,2 %
VO* et Matériel Industriel								
Véhicule d'occasion	837	811	775	840	872	926	1005	960
Matériel Industriel	38	74	81	76	78	93	81	78
Sous total	875	885	855	916	950	1020	1086	1038
<i>Progression annuelle</i>	+ 1,0 %	+ 1,1 %	- 3,3 %	+ 7,1 %	+ 3,7 %	+ 7,4 %	+ 6,5 %	- 4,4 %
TOTAL	2202	2222	2042	2238	2190	2378	2423	2437
<i>Progression annuelle</i>	+ 13,0 %	+ 0,9 %	- 8,1 %	+ 9,6 %	- 2,2 %	+ 8,6 %	+ 1,9 %	+ 0,6 %

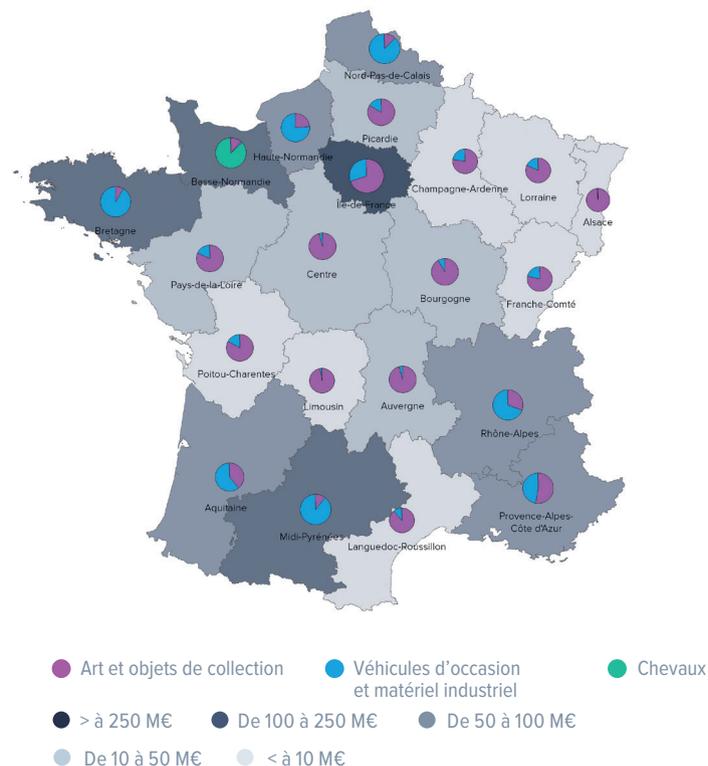
Note : • Si le questionnaire est resté stable depuis 2009 en ce qui concerne la ventilation sectorielle de l'activité, cela n'a pas été toujours le cas. Ceci peut expliquer certaines variations brusques des montants adjugés dans certaines catégories et en particulier dans la catégorie « Ventes courantes » • Le montant total adjugé tient compte des 1,62 millions réalisés en vente de biens neufs • La catégorie « Autres objets de collection » correspond aux biens qui sont habituellement regroupés sous le nom de « collectibles » dans les pays anglo-saxons : véhicules de collection, timbres et monnaies, livres et manuscrits anciens, « militaria », jouets, affiches etc.

2.2 Présentation géographique du marché

L'Île-de-France concentre 56,9 % des adjudications

La part de marché des opérateurs franciliens, historiquement élevée, continue de progresser. Le montant adjudugé en 2013 par les 138 opérateurs basés en Île-de-France s'élève à 1,39 milliard d'euros, soit 3 % de plus que le montant de 1,34 milliard atteint en 2012, une croissance supérieure à l'évolution mesurée au niveau national. La part de ventes réalisées en Île-de-France est passée de 55,5 % en 2012 à 56,9 % en 2013.

Fig. 2-4 : Répartition géographique des montants adjudugés en 2013



Derrière l'Île-de-France, quatre régions seulement représentent plus de 4 % de part de marché. La région Bretagne arrive en deuxième position, loin derrière l'Île-de-France, avec 208 millions d'euros d'adjudications en 2013 soit 8,5 % de part de marché contre 212 millions d'euros et 8,8 % de part de marché en 2012. Elle est le bassin d'un important marché de ventes de véhicules d'occasion, ainsi que de quelques opérateurs généralistes actifs sur le secteur « Art et objets de collection ».

Viennent ensuite, la région Basse-Normandie et la région Midi-Pyrénées avec toutes les deux une part de marché de 6,1 %. Le montant adjugé en Basse-Normandie, spécialisée dans les ventes de chevaux, a progressé de 16 %, passant de 129 millions d'euros en 2012 à 149 millions en 2013. A l'inverse, le montant adjugé en Midi-Pyrénées s'est légèrement érodé : de 151 millions d'euros en 2012, il est passé à 149 millions d'euros en 2013.

La région Provence-Alpes-Côte-d'Azur se place en 5ème position avec un montant adjugé qui a reculé de 4,3 % entre 2012 et 2013 pour atteindre 97,5 millions d'euros soit 4 % de part de marché. Les autres régions se répartissent les 18 % restants.

La répartition géographique du marché reflète la localisation des opérateurs les plus importants sur le territoire.

Si on analyse la situation des 20 opérateurs les plus importants, il apparaît que 12 d'entre eux sont basés en Île-de-France. Ils ont enregistré 959 millions d'euros d'adjudications, soit 69 % de l'activité de la région.

L'effet est encore plus net dans les autres régions. Ainsi, VPauto, premier opérateur breton et seul représentant de la région dans le top 20, concentre à lui seul 88 % de l'activité de la région Bretagne. Les deux plus gros opérateurs de la région Midi-Pyrénées, présents dans le top 20, concentrent 88 % de l'activité de la région. Enfin, Arqana, premier opérateur du

secteur Chevaux et 7^e opérateur national, représente 80 % de l'activité de la région Basse-Normandie. Seule la région Provence-Alpes Côte-d'Azur, qui ne compte pas d'opérateurs dans le top 20 en 2013, mais regroupe 32 opérateurs, fait exception à cette concentration d'activité autour d'un opérateur régional dominant.

Fig. 2-5 : Ventilation des montants adjugés par région en 2013

en millions d'euros, hors frais

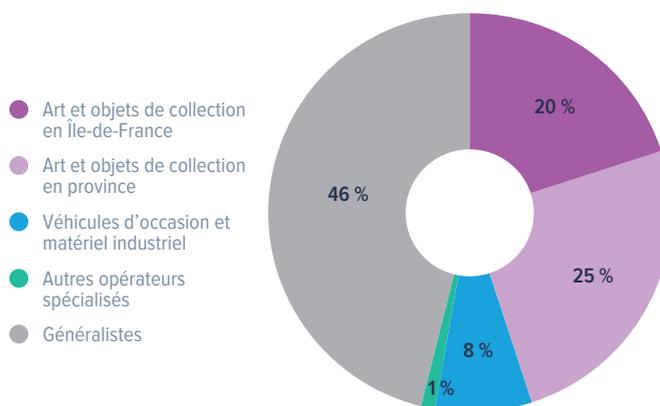
	Nombre d'OVV	Montants adjugés		Variation
		2012	2013	
Alsace	2	1,5	1,9	+ 26,6 %
Aquitaine	21	73,3	68,3	- 6,80 %
Auvergne	7	13,4	11,7	- 12,40 %
Basse-Normandie	16	129	149,5	15,90 %
Bourgogne	15	16,7	15,2	- 9,30 %
Bretagne	13	212,1	207,6	- 2,10 %
Centre	17	45,2	24,5	- 45,80 %
Champagne	8	10,3	8,6	- 17,00 %
Franche-Comté	6	6,1	5,7	- 7,10 %
Haute-Normandie	20	58,1	59,2	1,80 %
Île-de-France	138	1 345,5	1 386,3	3,00 %
Languedoc	6	6,9	6,5	- 5,90 %
Limousin	5	5,2	6,5	26,10 %
Lorraine	8	9,8	8,8	- 10,60 %
Midi-Pyrénées	19	151	148,9	- 1,40 %
Nord-Pas-de-Calais	16	95,5	89,6	- 6,30 %
Pays-de-la-Loire	16	26,9	23,6	- 12,30 %
Picardie	12	15,9	17,4	9,40 %
Poitou-Charente	8	10	9,7	- 3,00 %
Provence-Alpes-Côte d'Azur	32	101,9	97,5	- 4,30 %
Rhône-Alpes	29	88,7	90,5	2,00 %
Total	414	2 423,00	2 437,30	0,59 %

En bas de ce classement, huit régions, contre six en 2012, ont réalisé un montant d'adjudications inférieur à 10 millions d'euros en 2013 : l'Alsace, la Franche-Comté, le Languedoc-Roussillon, le Limousin, la Lorraine, la région Champagne-Ardenne, la région Poitou-Charentes et la Corse. Cette dernière ne compte, comme l'année passée, aucun opérateur de ventes en 2013.

2.3 La typologie des opérateurs de ventes volontaires

Les opérateurs peuvent être répartis en cinq grandes catégories en fonction de leur localisation et du secteur dans lequel ils sont spécialisés⁽¹⁾. Aussi, chaque profil d'opérateur présente des caractéristiques économiques bien spécifiques qui font l'objet d'une analyse au présent chapitre (points 3.1 ; 4.3 et 5.1). La catégorie des opérateurs généralistes, par essence non spécialisée, regroupe 192 opérateurs, soit près 46 % de l'ensemble des opérateurs de ventes, qui interviennent indifféremment sur le marché « Art et objets de collection » et sur le marché « Véhicules d'occasion et matériel industriel ».

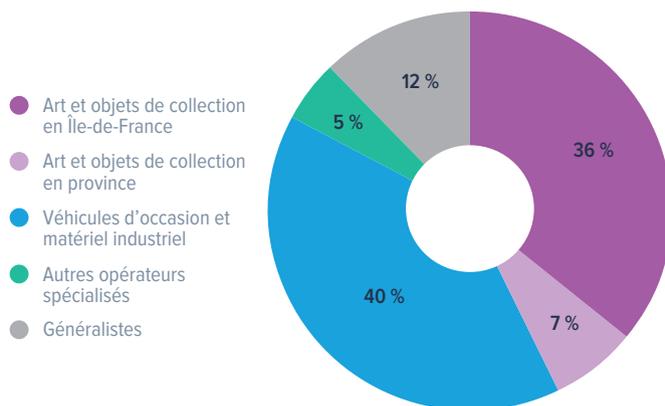
Fig. 2-6 : Ventilation 2013 du nombre d'OVV par typologie de société



(1) Un opérateur est considéré comme spécialisé lorsqu'il réalise 95 % du montant total de ses adjudications dans un des trois secteurs identifiés.

Ce sont majoritairement des opérateurs de petite taille qui ont enregistré un montant moyen d'adjudications de 1,4 million d'euros en 2013. La catégorie « Autres opérateurs spécialisés » regroupe 8 sociétés situées en région. Elles sont actives soit sur le secteur du matériel industriel soit sur celui de la vente de chevaux.

Fig. 2-7 : Ventilation 2013 du montant adjudugé par typologie de société



2.4 Le classement 2013 des opérateurs de ventes volontaires

2.4.1. Analyse générale du classement

Le classement des 20 principaux opérateurs en termes de montant adjudugé hors frais reflète le poids relatif des différents secteurs. Les principaux opérateurs spécialisés du secteur « Véhicules d'occasion et matériel industriel », secteur très concentré, sont fortement représentés en haut du classement qu'ils partagent avec les opérateurs parisiens spécialisés dans le secteur « Art et objets de collection » et auxquels s'ajoute le principal opérateur du secteur « Chevaux ».

Fig. 2-8 : Classement 2013 des 20 premiers opérateurs de vente volontaires, tous secteurs confondus • Classement par montant d'adjudication des ventes, en millions d'euros, hors frais

	Noms	Régions	Secteurs	Montants adjugés	
				2012	2013
1	BCAUTO ENCHERES	Ile-de-France	● VO & Matériel Industriel	161	183
2	VPAUTO (GUIGNARD SAS)	Bretagne	● VO & Matériel Industriel	181	182
3	SOTHEBY'S France	Ile-de-France	● Art & Objets de Collection	152	157
4	ALCOPA AUCTION	Ile-de-France	● VO & Matériel Industriel	167	151
5	CHRISTIE'S France	Ile-de-France	● Art & Objets de Collection	161	148
6	ARTCURIAL - BRIEST - POULAIN - F.TAJAN	Ile-de-France	● Art & Objets de Collection	112	137
7	ARQANA	Basse-Normandie	● Chevaux	105	120
8	TOULOUSE ENCHERES AUTOMOBILES	Midi-Pyrénées	● VO & Matériel Industriel	112	110
9	MERCIER AUTOMOBILES	Nord-Pas-de-Calais	● VO & Matériel Industriel	60	61
10	RITCHIE BROS. AUCTIONEERS France	Haute-Normandie	● VO & Matériel Industriel	37	39
11	TAJAN	Ile-de-France	● Art & Objets de Collection	29	33
12	ANAF AUTO AUCTION	Rhône-Alpes	● VO & Matériel Industriel	39	33
13	AUTOROLA	Ile-de-France	● VO & Matériel Industriel	30	32
14	AQUITAINE ENCHERES AUTOMOBILES	Aquitaine	● VO & Matériel Industriel	36	32
15	PIASA	Ile-de-France	● Art & Objets de Collection	22	28
16	CLAUDE AGUTTES	Ile-de-France	● Art & Objets de Collection	29	23
17	MILLON ET ASSOCIES	Ile-de-France	● Art & Objets de Collection	24	23
18	SOCIETE THIERRY DE MAIGRET	Ile-de-France	● Art & Objets de Collection	13	22
19	CORNETTE DE SAINT CYR MAISON DE VENTES	Ile-de-France	● Art & Objets de Collection	24	22
20	ENCHERES MAT	Midi-Pyrénées	● VO & Matériel Industriel	19	21
Montant total adjugé par les 20 premiers opérateurs				1522 *	1557
Part des montants adjugés par les 20 premiers opérateurs par rapport au total national adjugé				62,80 %	63,89 %

Comme en 2012, et malgré le recul d'activité du secteur « Véhicules d'occasion et matériel industriel », deux sociétés spécialisées de ce marché occupent les deux premiers rangs du classement : BC AUTO Enchères, 4^e en 2012 qui occupe désormais la 1^{ère} place, et VP Auto (anciennement Guignard

et associés), qui perd sa 1^{ère} place et est 2^e cette année.

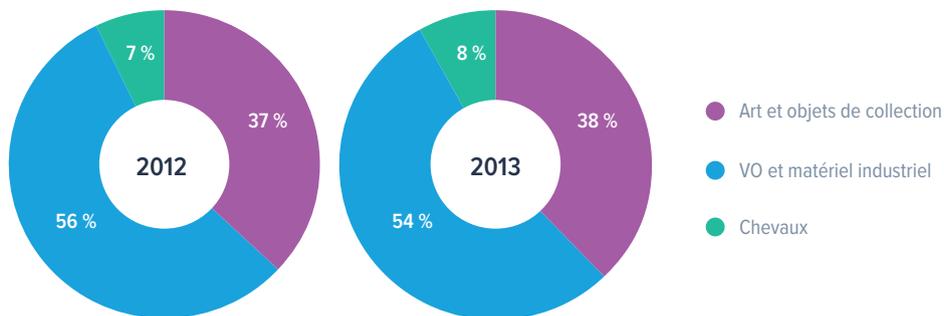
Autre opérateur spécialisé de ce secteur, Alcopa auction, créé en 2012 par la fusion de cinq sociétés préexistantes, et qui occupait la 2^e place l'année dernière rétrograde à la 4^e place.

Premiers opérateurs du secteur « Art et objets de collection », Sotheby's et Christie's, respectivement 5^e et 3^e opérateurs en 2012, inversent leurs places cette année, le montant adjugé par Sotheby's ayant augmenté tandis que celui adjugé par Christie's reculait. L'écart du montant adjugé entre Christie's et Artcurial se resserre, 1^{ère} société française du secteur « Art et objets de collection » laquelle consolide sa 6^{ème} place avec une activité en nette hausse.

Arqana, premier opérateur du secteur « Chevaux », 7^e en 2013, gagne une place par rapport à 2012 au détriment de Toulouse Enchères Automobiles, autre opérateur spécialisé dans la vente de véhicules d'occasion.

Alors que 55,7 % des montants adjugés par les 20 premiers opérateurs relevaient du secteur « Véhicules d'occasion et matériel industriel » en 2012, cette proportion diminue et atteint 54,2 % en 2013. En contrepartie, la part du secteur « Art et objets de collection » gagne 0,7 point à 38,1 % et celle du secteur « Chevaux » progresse de 0,8 point à 7,7 %.

Fig. 2-9 : Ventilation des montants réalisés par les 20 principaux opérateurs • En fonction du secteur de spécialisation des opérateurs



20

Les 20 premiers OVV
représentent 64 % du
montant total adjugé
en 2013.

2.4.2 La présence de filiales de sociétés internationales

Comme en 2012, cinq des sept filiales de sociétés internationales (contre huit en 2012) figurent dans ce classement : Christie's, BCAuto, Sotheby's, Ritchie Bros et Autorola. Le montant adjugé cumulé de ces 7 opérateurs s'élève à 572 millions d'euros, soit 3 % de plus que les 555 millions réalisés par les sociétés internationales présentes en 2012.

2.4.3 La concentration du marché continue de s'intensifier

Le montant total adjugé des 20 premiers opérateurs progresse de nouveau en 2013. Il s'élève à 1,56 milliard d'euros en 2013, soit 2,6 % de plus qu'en 2012 (1,52 milliard d'euros). La part de marché des 20 premiers opérateurs augmente donc passant de 63 % en 2012 à 63,9 % en 2013. Le seuil d'entrée dans le classement passe à 21 millions d'euros en 2013 ; il était de 19 millions d'euros en 2012.

Le marché continue donc de se concentrer mais, contrairement à l'année passée, ce mouvement n'est pas porté par les seuls premiers du classement. Néanmoins, les 5 premiers opérateurs réalisent à eux seuls 33,7 % du total des adjudications en 2013.

2.5 Une croissance soutenue des ventes par internet

2.5.1 Le montant d'adjudications en ligne progresse de 30 % en 2013

Les enchères en ligne continuent de progresser rapidement. 153 opérateurs déclarent avoir organisé des ventes en ligne, soit sous la forme de « live auctions » adossées à des ventes physiques soit sous la forme de ventes totalement dématérialisées « online », contre 98 opérateurs en 2012 et seulement 30 en 2011. Cette évolution est liée au développement des outils dédiés à cette activité et en particulier aux portails

d'enchères en ligne du secteur « Art et objets de collection », tels ceux de Drouot et Interencheres permettant ainsi à des petites structures d'accéder à ce nouveau moyen de vente.

Fig. 2-10 : OVV déclarant développer une activité d'enchères sur Internet



Le montant total des adjudications enregistrées sur internet atteint 484 millions d'euros en 2013. C'est 30 % de plus qu'en 2012, et cela représente 20 % du montant total des adjudications tous modes de ventes confondus, contre 15 % en 2012.

Deux systèmes de ventes en ligne cohabitent en France : les ventes « online » (ou dématérialisées), utilisées quasi exclusivement pour la vente de véhicule d'occasion et les ventes « live auctions » qui se développent surtout depuis deux ans sur le secteur « Art et objets de collection ».

focus

« Live Auctions » et ventes « Online »

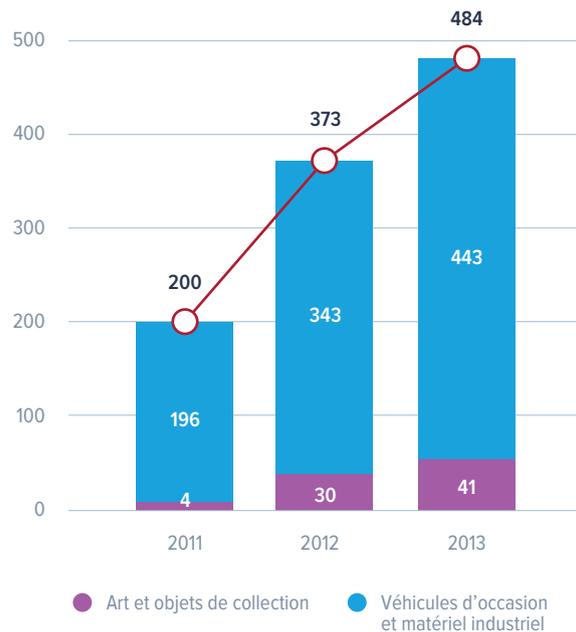
Les systèmes de « live auctions » offrent la possibilité de suivre à distance une vente physique et d'enchérir grâce à internet. Ce mode d'enchères en ligne est couplé aux systèmes traditionnels liés aux ventes physiques, à savoir les ordres d'achat physique, les enchères en salle et par téléphone.

Les systèmes de ventes « online » : ventes exclusivement réalisées en ligne, les objets n'étant visibles que sur internet et la possibilité d'enchérir ne pouvant se faire que par voie électronique. La durée de mise en vente des biens est en général de plusieurs heures ou plusieurs jours.

2.5.2. Les ventes « online » concentrent 85 % du montant total adjugé aux enchères sur internet tous secteurs confondus.

Les OVV déclarent avoir réalisé, en 2013, 411,3 millions d'euros lors de ventes « online » et 72,6 millions d'euros par le biais de « live auctions » adossées à des ventes physiques.

Fig. 2-11 : Répartition des montants d'adjudications réalisées en ligne en 2013 par secteur d'activité - en M€, hors frais



2.6 Une activité internationalisée

L'ouverture à l'international des ventes aux enchères est importante. Ainsi, pour les OVV ayant répondu aux questions correspondantes, 31 % de leur montant total adjugé l'a été à des résidents étrangers (y compris les ressortissants de l'Union européenne) tandis que seulement 9 % du montant des adjudications sont réalisées sur des biens appartenant à des étrangers (y compris de l'Union européenne).

Cette moyenne masque d'importants écarts. Ainsi, sur le secteur « Art et objets de collection », les trois premiers opérateurs, Christie's, Sotheby's et Artcurial réalisent chacun plus de 75 % de leurs ventes auprès d'acheteurs étrangers, dont une majorité sont établis hors de l'Union européenne.

De même, sur le secteur « Véhicules d'occasion et matériel industriel », les trois leaders sont tournés vers une clientèle internationale, qui représente plus de 20 % des acheteurs, laquelle est à 93 % de l'Union européenne ce qui découle assez logiquement des frais logistiques afférents aux véhicules.



142 000 €

Intéressant et rare alto d'Antonio et Girolamo AMATI fait à Crémone vers 1620/1630, portant étiquette d'Antonius et Hieronymus Amati. Différentes restaurations sur la table et coulisse arrière de la tête retouchée. 396mm. Il s'agit probablement d'un ténor recoupé en alto.

Vichy, 5 décembre. Vichy Enchères. © Vichy Enchères

La part des acheteurs étrangers est inversement proportionnelle à la taille de l'opérateur. Ainsi, quelle que soit leur spécialité, les opérateurs réalisant moins de 10 millions d'euros d'adjudications par an font 76 % de leurs ventes avec une clientèle nationale.

Fig 2-12 : Poids des ventes concernant des biens achetés ou mis en vente par des étrangers par rapport au montant total adjugé par les OVV déclarant une activité internationale

		Part des OVV en terme de montant adjugé	Part du montant total adjugé	
			Biens achetés par des étrangers	Biens mis en vente par des étrangers
2012	OVV ayant répondu aux questions relatives à l'internationalisation des ventes	64 %	31 %	9 %
2013		67 %	34 %	5 %

Fig 2-13 : Poids de l'internationalisation des ventes • Pour les entreprises répondantes, par secteur de spécialisation et selon le montant total des adjudications en millions d'euros

	Montant total adjugé	Part du montant total adjugé à des acheteurs étrangers (y compris UE)
Arts et objets de collection	Plus de 100 M€	75,6 %
	Moins de 100 M€	45,2 %
	Ensemble	67,0 %
Véhicules d'occasion et matériel industriel	Plus de 100 M€	21,2 %
	Moins de 100 M€	31,9 %
	Ensemble	24,1 %
Chevaux	Plus de 100 M€	36,8 %
	Moins de 100 M€	36,6 %
	Ensemble	36,8 %
Généraliste	Plus de 100 M€	-
	Moins de 100 M€	18,3 %
	Ensemble	18,3 %

2.7 Les impayés

Il est difficile de mesurer l'ampleur du problème mais la question des impayés est une préoccupation croissante de la profession. Si certains acheteurs n'ont pas toujours conscience que l'adjudication rend la vente parfaite et qu'ils doivent en régler immédiatement le montant, les retards de paiement après relances, voire des défauts de paiement purs et simples de la part d'acheteurs constituent une situation préjudiciable pour le vendeur comme pour l'opérateur de ventes.

La loi prévoit un certain nombre de dispositions pour débloquer ces situations (mécanisme de la folle enchère et résolution de plein droit de la vente après un délai de trois mois). Il y a lieu de rappeler qu'une demande de résolution judiciaire de la vente peut être assortie de dommages et intérêts.

Si dans ce contexte, les opérateurs de ventes volontaires peuvent légitimement chercher à se protéger ainsi que leurs vendeurs contre des mauvais payeurs par différents moyens contractuels (clauses dans leurs conditions générales, consignation, etc.), il leur appartient cependant de veiller au respect du principe de liberté d'accès aux enchères.

Au cours de l'année 2013, le conseil des ventes a continué à travailler sur le sujet des impayés et diffusé des informations aux OVV. Si aucun dispositif ne peut garantir une sécurité absolue en la matière, certains instruments juridiques existent. Une première mesure de prudence consiste à ne délivrer le lot vendu qu'après avoir perçu le prix ou avoir reçu toute garantie de paiement. L'opérateur de vente peut procéder à certaines vérifications avant la vente, comme demander des références bancaires. Il peut également limiter le risque en refusant des demandes d'enchères par téléphone ou internet, ou des ordres d'achat effectués dans un délai qui ne permet aucune vérification. Ces mesures, si elles sont mises en œuvre, doivent être clairement exposées dans les conditions générales de vente des catalogues de vente.

Le choix du ou des moyens de paiement proposés aux clients



860 000 €

Louise Moillon, Nature morte aux pêches dans une coupe de porcelaine bleu blanc sur un entablement, huile sur panneau, 1629.

Record mondial pour une œuvre de l'artiste.

27 juin, Sotheby's France © Sotheby's

favorise ou limite le risque d'impayé. Les espèces, billets et pièces, qui ont un pouvoir libératoire immédiat et sont le seul mode de paiement que les OVV sont obligés d'accepter, constituent le moyen le plus sûr mais leur emploi est contraint par les règles du code monétaire et financier qui fixe des plafonds de paiement. La carte bancaire est un moyen de paiement sûr dans la mesure où la validation du paiement n'intervient qu'après vérification de la solvabilité du payeur. Toutefois, certaines législations étrangères ne prévoient pas que l'ordre de payer donné soit irrévocable (il en va ainsi aux États-Unis), le payeur étant autorisé à annuler le paiement effectué par carte sans avoir à justifier cette annulation par un vol, une perte ou une utilisation frauduleuse de sa carte. L'OVV doit donc s'assurer auprès de l'établissement bancaire étranger du caractère irrévocable du paiement par carte.

Par ailleurs, la tenue d'une liste nominative des adjudicataires défaillants permettant de repérer en amont les « mauvais payeurs » et de refuser leurs enchères a été autorisée par la Commission nationale informatique et libertés (CNIL) le

5 décembre 2013 au profit des adhérents du SYMEV (syndicat national des maisons de ventes volontaires). La CNCPJ (chambre nationale des commissaires-priseurs judiciaires) a également obtenu l'autorisation de la CNIL début 2014 de tenir un fichier des impayés pour l'ensemble de la profession. Tout « fichier central des impayés des commissaires-priseurs », doit notamment respecter trois principes : la transparence (la personne inscrite ou sur le point de l'être doit être informée à tous les stades du processus d'inscription, de la collecte des données jusqu'à l'inscription effective sur la liste), la limitation du temps de conservation des données dans le fichier, l'information des usagers (mention de ce fichier dans les conditions générales de ventes des catalogues ou les formulaires d'achat). L'accès souhaitable à l'avenir à une grande majorité d'OVV à ce fichier, outre le signe d'une capacité à mutualiser l'information entre professionnels, pourrait permettre une sécurisation des transactions bénéficiant à l'ensemble du marché français des ventes aux enchères.

2.8 Ventes de gré à gré et ventes de biens neufs

La réforme de 2011 autorise les OVV à réaliser des ventes de gré à gré et des ventes de biens neufs, lesquels peuvent être vendus en gros, c'est-à-dire par lots suffisamment importants pour ne pas être considérés comme tenus à la portée du consommateur, à condition toutefois qu'ils soient issus du stock d'une entreprise.

En 2013, 31 opérateurs seulement ont déclarés avoir réalisé des ventes de gré à gré pour un total de 79 millions d'euros, en progression de 11 % par rapport à 2012. Le montant des ventes de gré à gré représente 12,2 % des montants adjugés par ces opérateurs. La quasi-totalité est à porter au crédit des opérateurs du secteur « Art et objets de collections », les trois premiers opérateurs déclarant des ventes de gré à gré représentant 95 % du montant total de ces ventes de gré à gré. Ces ventes restent donc très concentrées sur une minorité d'opérateurs.

Le Conseil des ventes considère que sa connaissance de l'activité de vente de gré à gré des OVV est encore imparfaite et que les indications quant au poids de ces activités doivent être prises avec prudence. Si les ventes de gré à gré constituent un réel axe de développement pour les OVV, elles semblent encore en 2013 très concentrées sur un nombre restreint d'OVV.

Les ventes de biens neufs, qui concernent 13 opérateurs, restent, comme en 2012, en deçà des 2 millions d'euros, et sont concentrées sur 3 opérateurs qui se répartissent 77 % de ce montant, dont 2 réalisent l'intégralité de leur activité en vente de biens neufs. Elles restent donc très marginales en 2013 et ne constituent pas pour l'instant pour les OVV un axe de développement.

III. LE SECTEUR « ART ET OBJETS DE COLLECTION »

3.1. Typologie des opérateurs spécialisés du secteur « Art et objets de collection »

3.1.1. Les opérateurs spécialisés du secteur « Art et objets de collection » situés en Île-de-France

86 opérateurs, organisent en grande majorité des ventes de prestige destinées à une clientèle fortunée et pour partie internationale. Leur activité fait l'objet d'une large médiation soutenue par la publication de catalogues. Ces opérateurs peuvent adapter leur orientation commerciale en fonction des grands événements culturels de la capitale, en particulier les foires, salons et grandes expositions.

Avec un montant adjugé moyen de 10,3 millions d'euros, ces opérateurs réalisent 70,4 % de l'activité du secteur « Art et objets de collection » en France en 2013. Au sein même de ces OVV, trois acteurs concentrent une large part du montant

adjudé. Ainsi, les bureaux parisiens de Sotheby's, Christie's et Artcurial, ont enregistré à eux trois 441 millions d'euros de montant adjudé en 2013.

Cela représente 49 % du montant adjudé par les 86 opérateurs franciliens spécialisés du secteur « Art et objets de collection » et 35 % du montant total adjudé du secteur. Ces opérateurs ont la capacité d'organiser régulièrement des ventes de prestige dépassant 10 millions d'euros de produit de ventes. Pour cadre de ces événements, ils disposent de locaux d'exception. Ainsi Christie's est installé avenue Matignon à Paris dans l'hôtel des sœurs Callot, tandis que Sotheby's réalise ses ventes Galerie Charpentier, face au palais de l'Élysée et qu'Artcurial officie dans l'hôtel particulier Marcel Dassault, rond-point des Champs Élysées. D'autres opérateurs font des ventes occasionnelles dans différents lieux prestigieux comme c'est le cas de Cornette de Saint Cyr à l'hôtel Salomon de Rothschild.

Derrière ces opérateurs, on retrouve les acteurs historiques du marché parisien, en particulier les maisons de ventes officiant à Drouot.

3.1.2. Les opérateurs spécialisés du secteur « Art et objets de collection » situés en région

En dehors de l'Île-de-France, 100 opérateurs sont spécialisés dans le secteur « Art et objets de collection ». Ils organisent des ventes courantes mais également des ventes cataloguées qui restent le plus souvent généralistes. Ces opérateurs, orientés vers une clientèle principalement locale, affichent un montant adjudé moyen de 1,5 million d'euros par an, loin des opérateurs franciliens. Il s'agit donc majoritairement de petites structures, qui emploient en moyenne 3,6 personnes contre 8,9 personnes pour les opérateurs franciliens spécialisés du secteur « Art et objets de collection ». Les opérateurs en région sont également moins exclusifs que leurs homologues d'Île-de-France et réalisent 2,5 % en moyenne de leur activité en dehors du seul secteur « Art et objets de collection ».

58%

du montant total
adjudgé du secteur
pour les 20 premiers
OVV.

3.2. Le secteur en 2013 : une progression globale de 3,3 % qui recouvre des performances contrastées

Les montants adjudgés pour le secteur « Art et objets de collection » totalisent, en 2013, 1,27 milliard d'euros, en progression de 3,3 % par rapport à l'année précédente. Ils atteignent donc leur plus haut niveau enregistré, au-delà même du « pic » du marché de 2006 et 2007 qui s'était élevé à 1,24 milliard d'euros.

Il s'agit non pas d'une hausse généralisée supportée par une appréciation des prix, mais plutôt d'une croissance portée par quelques secteurs bien spécifiques et bénéficiant de fait à un nombre restreint d'opérateurs. En effet, cette croissance s'inscrit dans un contexte de baisse des prix de l'art en France, tous secteurs confondus, évaluée à - 4 % par l'indice Artprice. Cette hausse du montant total adjudgé du secteur de 40 millions d'euros apparaît tirée essentiellement par :

- ◆ La croissance de 30 % des montants adjudgés en art contemporain, essentiellement grâce aux résultats obtenus de la vente d'oeuvres d'artistes les plus cotés.
- ◆ La croissance globale des 20 premiers opérateurs du classement.
- ◆ Les meilleurs résultats obtenus par les grands opérateurs sur les lots « millionnaires » : le montant dégagé par les 10 plus fortes enchères en France passe de 43,6 à 49,9 millions d'euros entre 2012 et 2013.

Cette croissance ne bénéficie qu'à la moitié des sociétés actives sur le secteur. Pour l'autre, soit 48 % des opérateurs actifs sur le secteur « Art et objets de collection », leur activité est en recul par rapport à l'an dernier, parfois pour un montant conséquent. Ainsi 12 % de l'ensemble des opérateurs de ce secteur ont vu leur montant adjudgé reculer de plus de 30 % entre 2012 et 2013.

Fig. 3-1 : Evolution des montants adjugés en France entre 2003 et 2013 sur le secteur « Art et objets de collection » • Montant des ventes aux enchères volontaires en France, hors frais, en millions d'euros.

3.2.1. La croissance est surtout portée par les opérateurs du top 20

Le montant adjugé cumulé des 20 premiers opérateurs



représente 730 millions d'euros soit près de 58 % du total des adjudications de l'ensemble du secteur.

Pour ces 20 premiers opérateurs, l'année 2013 a engendré une croissance de 4,7 % des montants adjugés. Pour l'ensemble des autres opérateurs du secteur, la croissance a été plus mesurée avec une progression de 1,5 % entre 2012 et 2013.

3.2.2. Le nombre de ventes stagne

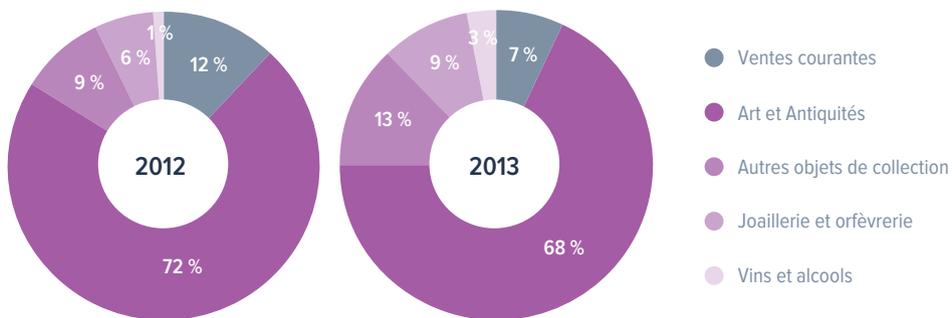
Signe du ralentissement du marché, le nombre de ventes est resté stable en 2013 sur le secteur « Art et objets de collection » avec près de 10 500 vacations.

Les 34 nouveaux opérateurs depuis 2011 actifs dans ce secteur ont organisé 303 ventes supplémentaires en 2013.

Les ventes courantes, réalisées selon un rythme hebdomadaire ou mensuel, représentent 56,8 % du nombre total de ventes organisées par les OVV en 2013.

Deux tiers des ventes en 2013 se sont déroulées en région mais Paris et l'Île-de-France ont concentré plus de la moitié des ventes cataloguées (52 %) tandis que 75 % des ventes courantes ont eu lieu en région.

Fig. 3-2 : Evolution de la part des montants adjugés par catégorie sur 2009-2013 • Par rapport au total des montants adjugés pour le secteur « Art et objets de collection »



3.2.3. « Art et antiquités » : une progression de 4 % essentiellement portée par l'art contemporain et les arts décoratifs du XX^e siècle

La catégorie « Art et antiquités » progresse de 4 % en 2013. Le total des montants adjugés dans cette spécialité représente 862 millions d'euros, contre 825 l'an dernier.

La catégorie rassemble cinq spécialités recouvrant les beaux-arts, les arts décoratifs et le mobilier, que l'on distingue selon la période de production, ainsi qu'un ensemble plus vaste qui regroupe les arts d'Asie, les arts premiers, l'archéologie ...

Parmi ces spécialités, l'art contemporain et, dans une moindre mesure, les arts décoratifs du XX^e siècle ont été les moteurs de la croissance du secteur en 2013 : les montants adjugés en art contemporain ont évolué de + 27 % en un an, tandis que les résultats des ventes d'arts décoratifs du XX^e affichent 20 % de croissance par rapport à l'année précédente.

focus

Synthèse des tendances 2013

Le secteur « Art et objets de collection » comprend cinq catégories : « Art et antiquités », « Autres objets de collection », « Joaillerie et orfèvrerie », « Vins et alcools » et « Ventes courantes ». L'analyse détaillée du secteur montre que ces catégories ont connu en 2013 des progressions contrastées.

Joaillerie et Orfèvrerie : +18 %

La catégorie « Joaillerie et orfèvrerie » connaît la plus forte augmentation du secteur en 2013 (+ 18 %) et totalise 116 millions d'euros de montant adjudiqué. Elle représente 9% des adjudications du secteur, gagnant 1 point par rapport à l'année précédente. Entre 2009 et 2013, les montants adjudiqués pour cette catégorie ont progressé de 59 %.

Art et antiquités : +4 %

Les montants adjudiqués pour la catégorie « Art et antiquités » progressent de 4% en 2013 pour atteindre 862 millions d'euros. Cependant, depuis 2009, le poids des montants adjudiqués pour cette catégorie tend à reculer car elle représentait près de 72% des adjudications il y a quatre ans contre 68 % en 2013.

« Vins et Alcools » : 0 %

La catégorie « Vins et Alcools » est étale en 2013, avec 38 millions d'euros adjudiqués. Après une forte

augmentation entre 2009 et 2010, le poids des adjudications pour cette catégorie reste stable sur les 3 dernières années, autour de 3 % du total des adjudications du secteur « Art et objets de collection ».

« Autres objets de collection » : -1 %

Le poids de la catégorie « Autres objets de collection » est en léger fléchissement par rapport à 2012 (169 millions d'euros contre 171 l'année précédente). Elle représente 13 % du total adjudiqué, perdant 1 point par rapport à l'année précédente.

« Ventes courantes » : -10 %

Après une stabilisation entre 2011 et 2012, le montant adjudiqué dans le cadre de ventes courantes se contracte de 10 % en 2013. Les adjudications pour cette catégorie n'atteignent plus que 82 millions d'euros. Elles représentent, en 2013, 7 % du montant total des adjudications du secteur.

Ces deux spécialités sont cependant très concentrées : les 3 premiers opérateurs en art contemporain rassemblent près de 60 % des montants adjugés tandis que les 10 premiers opérateurs en arts décoratifs totalisent près de 80 % des adjudications. De plus, leur progression est essentiellement liée aux résultats élevés de quelques ventes de prestige.

Pour l'art contemporain, la France s'inscrit dans la tendance mondiale avec le succès des vacations de juin et décembre pour Sotheby's, Christie's et Artcurial, qui concentrent à eux trois 95 % de la progression d'activité de ce secteur en France.

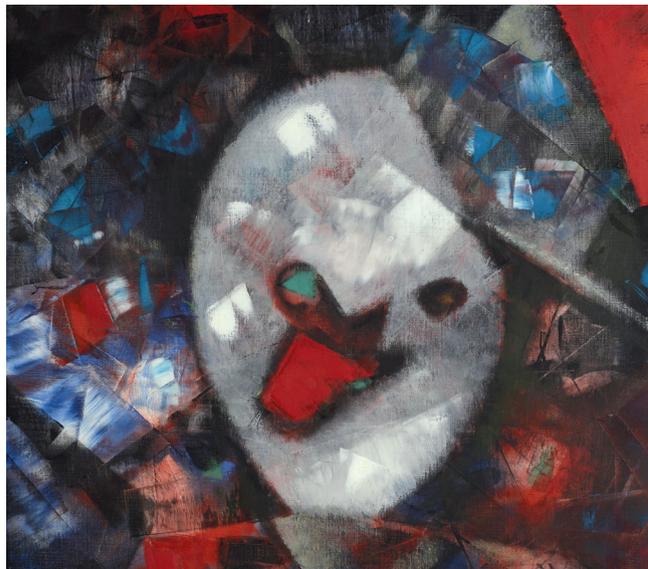
Du côté des arts décoratifs, le résultat cumulé des 7 plus grandes ventes⁽²⁾ de l'année représentent 40 % du total adjugé sur la spécialité. Si l'on ajoute les vacations de Piasa, qui quintuple le montant de ses adjudications sur ce segment en moins d'une année, avec l'ouverture de son espace Piasa – Rive Gauche⁽³⁾, les 5 premiers opérateurs de la spécialité concentrent 66,5 % du total adjugé.

190 000 €

Max Ernst (1891-1976),

Projet pour un monument à W.C. Fields, huile sur toile signée, contresignée, titrée et datée 1957 au dos, 73 x 60 cm.

Versailles, 8 décembre, Cheveau-Légers Enchères. Cabinet Ottavi. © Cheveau-Légers



- (2) Ventes de mai et de novembre organisées par Christie's, Sotheby's et Tajan.
 (3) Piasa-Rive Gauche, espace dédié aux arts décoratifs des XX^e et XXI^e siècles et à l'art contemporain.

Fig. : Tableau 2012 du Top 10 des ventes de collection

OVV	Collection	Thème	Montant adjugé frais inclus
Sotheby's	Collection Mis	Art moderne et contemporain	19,1
Christie's	Collection Hélène Rochas	Tableaux, mobilier, porcelaines	15,8
Christie's	«Pierre Berès à livre ouvert»	Livres, manuscrits, œuvres sur papier	7,2
Camard et Associés	Collection Pierre et Geneviève Hebey	Tableaux contemporains	6,8
Christie's	Collection d'un amateur	Tableaux, mobilier, sculptures, objets d'art	6,5
Frayse et Associés	Collection Edouard Cochet	Orfèvrerie Faiences françaises et européennes	5,3
Sotheby's	Marcel Brient	Art contemporain français	5,1
Sotheby's	Florence Loeb	Dessins modernes, livres & Art d'Afrique	4,8
Pestel Debord	80 œuvres d'art contemporain	Art contemporain	4,5
Rennes enchères	Collection Henri Martin	Tableaux	4,3
TOTAL			79,4

Fig. : Tableau 2013 du Top 10 des ventes de collection

OVV	Collection	Thème	Montant adjugé frais inclus
Sotheby's	Collection Barbier -Mueller	Art Précolombien	10,3
Artcurial / Sotheby's	Collection Dina Vierny	Art contemporain, art impressionniste	9,3
Sotheby's	Garden Museum de Nagoya	Art Nouveau	6,7
Christie's	Jan et Dagny Runnqvist	Tableaux, sculptures, œuvres sur papier	6,1
Christie's	Ensemble par Armand-Albert Rateau	Arts décoratifs du XXème siècle	6,1
Christie's	Collection Jacques Dupin	Art contemporain	5,7
Christie's	Collection Jacques et Galila Hollander	Curiosités, tableaux, dessins, mobilier et objets d'art	5,4
Piasa	Collection Strycker	Porcelaines chinoises	5,3
Sotheby's	Bibliothèque des Ducs de Luynes	Livres	4,9
Sotheby's	Bibliothèque littéraire Raoul Simonson	Livres	3,9
TOTAL			63,7

focus

Les ventes de collection : moins nombreuses qu'en 2012

Les dispersions de collections prestigieuses sont souvent considérées comme un des signes d'attractivité d'une place de marché. La plus emblématique à Paris demeure aujourd'hui celle d'Yves Saint-Laurent & Pierre Bergé en 2009 (374 millions d'euros frais inclus). Elle avait représenté à elle seule près du quart des montants adjugés du secteur « Art et objets de collection » de l'année. Si aucune collection dispersée en France n'a été à même de rivaliser depuis, l'année 2011 avait été ponctuée par des ventes de collections notables, en particulier celle du château de Gourdon par Christie's (42 millions d'euros frais inclus) et la collection Paul-Louis Weiller par l'OVV Gros et Delettrez qui totalisait 24 millions d'euros.

2012 et plus encore en 2013, semblent s'inscrire dans un mouvement de ralentissement des dispersions de collection importantes en France. 35 collections importantes (dont le montant adjugé unitaire a été supérieur à un million d'euros) ont été dispersées en 2012 contre 26 en 2013. Le produit des ventes des 20 plus importantes collections 2012 s'élevait à 106,2 millions d'euros. Il chute à 88 pour les 20 premières en 2013. En outre, Sotheby's et Christie's s'emparent de la grande majorité de ce marché haut de gamme. En 2012, 7 collections parmi les 20 plus importantes avaient été dispersées par d'autres OVV dont une en région (Rennes enchères pour la collection Henri Martin qui avait rapporté 4,3 millions d'euros). En 2013, seules trois des vingt plus importantes collections ont été confiées à d'autres opérateurs. Deux ont été dispersées à Drouot : la collection Strycker de porcelaines chinoises mise en vente par Piasa et la bibliothèque politique de Dominique de Villepin confiée à Pierre Bergé et associés. La troisième, la collection Claude et Micheline Renard a été vendue par Artcurial. Ces trois collections ont rapporté respectivement 3,2 millions d'euros, 2,8 millions d'euros et 2,9 millions d'euros, soit 12,7 % du montant total des 20 premières collections 2013.

Parmi les autres spécialités du secteur, on relève la contraction des montants adjugés pour les tableaux impressionnistes et modernes. Si 4 lots de cette spécialité figurent dans le classement des 10 plus hautes enchères 2013, les ventes de prestige 2013 n'ont pas toutes atteint leur estimation basse. Dans cette catégorie, les montants adjugés reculent de 7,5 % sur l'année.

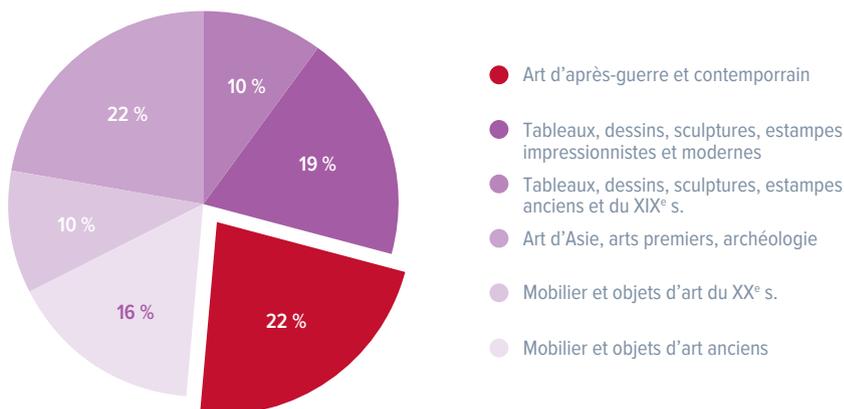
Pour les arts d'Asie, 2013 n'a pas enrayé le recul amorcé l'an dernier avec l'affaiblissement de la demande chinoise. Les montants adjugés de cette catégorie affichent une baisse de 3 %. A titre d'illustration, les montants adjugés lors des vacations spécialisées organisées par Christie's et Sotheby's ont baissé de 35 % entre 2012 et 2013.

Toutefois, les ventes d'arts d'Asie suscitent toujours des adjudications importantes : la sixième plus haute enchère de l'année est une peinture sur soie, « Cortège de l'impératrice Wu Zetian » (Chine - dynastie Tang 618-907), adjugée pour 4,67 millions d'euros par l'OVV Thierry de Maigret à Drouot.

Ces performances contrastées entraînent un rééquilibrage du poids des spécialités au sein de la catégorie « Art et antiquités ».

La part des « Arts d'Asie, arts premiers et archéologie » qui représentait la catégorie la plus importante en termes de montants adjugés l'an dernier avec 24 %, diminue de 2 points. Celle des œuvres de la période impressionniste et moderne recule et passe en dessous de 20 % tandis que la part de l'art contemporain gagne 3 points pour atteindre 22 % des montants adjugés.

Fig. 3-3 : Ventilation 2013 du montant adjugé du secteur « Art et antiquités » par thème de vente - En % du montant d'adjudications des ventes aux enchères volontaires, hors frais



Comme chaque année, l'évolution de ce secteur très hétérogène dans son offre, reste largement influencée par les résultats de quelques lots millionnaires. L'année 2013 a été ponctuée d'enchères millionnaires dans toutes les spécialités de la catégorie « Art et antiquités ». La plus belle enchère de l'année revient à une pièce de mobilier ancien : le coffre dit « de Mazarin » dispersé par l'OVV Rouillac pour un montant de 7,3 millions d'euros⁽⁴⁾.

Les opérateurs de Drouot enregistrent 9 enchères millionnaires : on relève, notamment, deux beaux résultats dans le domaine de l'archéologie avec un torse acéphale égyptien adjugé pour 2,65 millions d'euros par l'OVV Boisgirard-Antonini ainsi qu'un portrait du Fayoum dit « La dame en bleu » dispersé par l'OVV Pierre Bergé & associé pour 1,47 million d'euros.

Fig. 3-4 : Les 10 plus hautes enchères de la catégorie « Art et antiquités » en 2013 - Les montants adjugés sont indiqués frais inclus, en million d'euros

Œuvre	Catégorie	OVV	Montant adjugé
1 Important coffre dit «de Mazarin»	Mobilier ancien	SVV Rouillac	7,1
2 Amédéo Modigliani «Portrait de Roger Dutilleul»	Art moderne	Sotheby's	6,5
3 Aristide Maillol «La rivière»	Art moderne	Artcurial	6,2
4 Jean-Michel Basquiat «Crown Hotel (Mona Lisa background)»	Art d'après-guerre et contemporain	Sotheby's	5,7
5 Nicolas de Staël «Nu debout»	Art moderne	Artcurial	4,7
6 «Cortège de l'impératrice Wu Zetian» - Encre et polychromie sur soie - Chine, dynastie Tang	Art d'Asie	OVV Thierry de Maigret	4,6
7 Deux pleurants en albâtre	Haute époque	Christie's	4
8 Pablo Picasso «Femme assise en robe grise»	Art moderne	Sotheby's	3,8
9 Francis Bacon «Painting March»	Art d'après-guerre et contemporain	Christie's	3,7
10 Joan Mitchell «la grande vallée XIII»	Art d'après-guerre et contemporain	Sotheby's	3,6

(4) Toutes les adjudications sont indiquées frais inclus.

Christie's, Sotheby's et Artcurial sont à l'origine des 8 des 10 plus fortes adjudications de l'année sur le secteur.

En plus de belles réussites en art moderne et en art contemporain, Sotheby's bénéficie des résultats de la dispersion de la collection Barbier Mueller (art précolombien) qui totalise plus de 10 millions d'euros et réalise la plus belle enchère de l'année en art premier avec une figure de reliquaire Fang (Gabon), adjugée pour 1,4 million d'euros.

Artcurial a réalisé la troisième plus haute enchère de l'année avec une œuvre d'Aristide Maillol, «La Rivière », adjugée 6,2 millions d'euros.



350 000 €
Record français

Élisabeth VIGÉE-LEBRUN

(1755-1842). Portrait d'Aglaé de Gramont, née de Polignac, duchesse de Guiche (1768-1803), 1794. Toile, signée et datée en bas à droite à la hampe du pinceau : « Vigée/Le Brun à Vienne 1794 ». Dans un cadre en bois sculpté, redoré. Haut. : 57 cm ; Larg. : 46 cm. Au dos, étiquettes anciennes de l'exposition de 1909.

*Drouot Richelieu, 15 novembre
- Audap & Mirabaud ©
Audap & Mirabaud*

zoom

LE MARCHÉ DE L'ART CONTEMPORAIN



150 000 €

Torche olympique ayant servi aux jeux de Grenoble en 1968, cuivre rouge ciselé, par la Société technique d'équipement et de fournitures industrielles.

Clermont-Ferrand, 16 mars. Vassy & Jalenques M. Laget. © Hôtel des ventes de Clermont-Ferrand

2013 a été une année phare pour l'art contemporain dans le monde, émaillée de records spectaculaires lors des ventes new-yorkaises.

Alors que, selon Artprice, l'indice global des prix de l'art, tous secteurs confondus, est en recul de 4 points en France et marque le pas au niveau mondial (-0,54 %), les prix de l'art contemporain affichent entre 2012 et 2013 une croissance de plus de 14 %.

Cette progression à deux chiffres reflète les performances de ce segment qui a été le plus porteur de 2013.

En France, la part des ventes d'art contemporain représente en 2013, 22 % des adjudications du secteur « Art et antiquités », renouant avec le niveau de 2010.

Fig. 3-5 : Evolution de la part des montants adjugés en art contemporain par rapport au total adjugé de la catégorie « Art et antiquités » et du secteur « Art et objets de collection » entre 2010 et 2013



Le segment de l'art contemporain est fortement concentré. Ainsi, 11 % seulement des OVV français déclarent réaliser des ventes dédiées à cette spécialité.

Les cinq premiers opérateurs du segment captent 68,1 % du montant des adjudications et leur part n'a cessé d'augmenter depuis 2010. De plus, la progression de la part des montants adjudugés en art contemporain par rapport au montant total montre que les opérateurs appuient leur croissance sur cette spécialité. Christie's, notamment, enregistre son meilleur résultat dans cette spécialité avec une progression de 64 % des adjudications par rapport à 2012.

29%

Evolution du total des montants adjudugés en art contemporain entre 2012 et 2013.

Fig. 3-6 : Evolution des montants adjudugés en art contemporain par les 5 premiers opérateurs • Montants d'adjudications en millions d'euros, hors frais

Opérateur	Montant adjudugé en Art contemporain				Evolution 2012-2013
	2010	2011	2012	2013	
CHISTIE'S France	21,4	18,9	28,6	46,8	64 %
SOTHEBY'S France	22,9	34,0	35,1	43,0	23 %
ARTCURIAL - BRIEST- POULAIN-F.TAJAN	16,4	27,1	17,1	24,5	43 %
VERSAILLES ENCHERES	7,5	10,1	9,5	8,9	- 6 %
CORNETTE DE SAINT CYR MAISON DE VENTES	14,9	10,8	11,5	8,3	- 28 %
Autres opérateurs	80,9	56,1	48,0	62,0	29 %
Total des montants adjudugés en Art contemporain	164	157	150	193	29 %
Total des montants adjudugés en Art contemporain par les 5 premiers opérateurs	83,1	100,9	101,8	131,5	29 %
<i>Part des 5 premiers opérateurs sur le montant total adjudugé en art contemporain</i>	50,67 %	64,27 %	67,87 %	68,13 %	

Fig. 3-7 : Part des montants adjugés en Art contemporain pour les 5 premiers opérateurs, par rapport à leur montant total adjugé

Opérateur	Part des adjudications en art contemporain dans le montant total adjugé de l'opérateur	
	2012	2013
CHISTIE'S France	18 %	32 %
SOTHEBY'S France	23 %	27 %
ARTCURIAL - BRIEST- POULAIN-F.TAJAN	15 %	18 %
VERSAILLES ENCHERES	79 %	74 %
CORNETTE DE SAINT CYR MAISON DE VENTES	48 %	38 %

Les deux maisons anglo-saxonnes dominent la spécialité de l'art contemporain en adjugeant les 10 plus hautes enchères 2013. Le montant cumulé de ces 10 premiers lots s'élève à 14,7 % du montant adjugé de la spécialité. A titre de comparaison, le poids des 10 plus hautes enchères en « Art et antiquités » représente moins de 6 % des 862 millions d'euros de la catégorie.

Le segment de l'art contemporain, qui repose sur un nombre réduit de très belles enchères, est donc très dépendant de la réussite de moins d'une dizaine de ventes annuelles, même si cette fragilité est compensée par une clientèle plus large, les acheteurs étant à 75 % des étrangers.

Fig. 3-8 : Les 10 enchères les plus importantes en Art contemporain en 2013 - Les montants adjugés sont indiqués frais inclus, en million d'euros

Œuvre	OVV	Montant adjugé
1 Jean-Michel Basquiat «Crown Hotel (Mona Lisa background)»	Sotheby's	5,7
2 Francis Bacon «Painting March»	Christie's	3,7
3 Joan Mitchell «La grande vallée XIII»	Sotheby's	3,6
4 Zao Wou-Ki	Sotheby's	2,6
5 Simon Hantai «MA 5 Mariale»	Sotheby's	2,6
6 Kazuo Shiraga «Chinisei Hakkukada»	Christie's	2,1
7 Joan Mitchell «Aquarium»	Christie's	2,2
8 Joan Mitchell «Before again III»	Christie's	2,1
9 Pierre Soulages Peinture 130 x 89 cm, 8 septembre 1965	Christie's	2
10 Jean-Michel Basquiat «Self portrait with tie», 1985	Piasa	1,3

3.2.4. « Autres objets de collection » : la montée en puissance des véhicules de collection

La catégorie « Autres objets de collection » rassemble des biens très variés : véhicules de collection, livres, autographes, bande-dessinées, jouets, timbres, monnaies...

En 2013, la catégorie connaît un léger recul : le montant total adjugé passe de 171 à 169 millions d'euros, en baisse de 1 %. Elle représente 13 % des adjudications du secteur « Art et objets de collection ».

Si Artcurial conserve la première position du classement et s'octroie toujours plus du quart des adjudications du secteur, Bonham's remplace Sotheby's à la seconde place, signe de la part grandissante des ventes de véhicules de collection en France.

A la suite de Bonham's installée en France depuis 2009 et active quasiment uniquement sur le marché des ventes de véhicules de collection, Artcurial a ouvert un département spécialisé « Artcurial Motorcars » en 2010. L'OVV Claude Aguttes, de son côté cherche à développer la spécialité en conduisant désormais ses ventes « d'Automobilia » dans le cadre prestigieux de l'hôtel des ventes des Brotteaux à Lyon.

Les principaux opérateurs du secteur affichent entre 2012 et 2013 une croissance à 2 chiffres sur ce segment de marché : Bonham's progresse de 80 % pour atteindre 13 millions d'euros, tandis qu'Artcurial reste en tête avec un total proche de 30 millions d'euros et une croissance de 14 %. En trois ans, les adjudications enregistrées par Artcurial ont décuplé. L'OVV Osenat atteint 3,6 millions d'euros, soit une croissance de 12,5 %.

Le montant adjugé par les quatre premiers opérateurs pour la spécialité « Véhicules de collection » s'élève à près de 50 millions et représente près du quart des adjudications du secteur « Autres objets de collection ».

Selon les opérateurs du secteur, les ventes de véhicules de collection sont réalisées à 60 % auprès d'acheteurs internationaux et Paris semble en voie de devenir une étape du circuit



914 846 €

Bugatti Veyron 16.4 Grand Sport. Année 2010. Couleur extérieure bi-ton (rosso italiano et aluminium polish).

Drouot, le 8 juillet 2013 – CPJP – © Damien Libert

mondial des ventes de véhicules de collection : en 2014, RM Auction, un des leaders mondiaux de la spécialité, organisera sa première vente dans la capitale.

Dans cette spécialité, où les adjudications dépassent fréquemment les 50 000 €, plusieurs enchères importantes ont ponctué la saison, parmi lesquelles : la Talbo Lago T150C de 1936, qui a dépassé 1,4 million d'euros chez Artcurial en marge du salon Rétromobile, une Bugatti Veyron 16.4 Grand sport de 2010, adjugée près de 915 000 € pas l'OVV Damien Libert.

La bande dessinée, autre domaine porteur attirant une génération de jeunes collectionneurs, continue de progresser, le marché pouvant s'appuyer sur des artistes vivants et proposer des ventes thématiques. Si Artcurial reste un opérateur majeur sur ce secteur, d'autres OVV parviennent à réaliser des performances significatives. : Kapandji Morhange, par exemple, a ainsi adjugé 188 750 € une planche originale d'Asterix et Cléopâtre tandis que Christie's a réalisé début 2014 sa première vente dédiée au « 9^{ème} art ».

Signe de la volonté d'élargir le public des salles, plusieurs ventes ont été consacrées à des thèmes non explorés jusqu'alors avec des ventes thématiques consacrées à des personnalités populaires (« Maurice Chevalier » puis « Claude François ») ou à la « pop culture » avec deux vacations autour des jouets et du dessin animé. Ces quatre ventes, qui se sont tenues à Drouot, ont totalisé un montant de près de 945 000 €.

Dans le domaine de la bibliophilie, on relève en 2013, la dispersion par l'OVV Beaussant Lefèvre d'un psautier manuscrit du XIV^e siècle qui a trouvé acquéreur pour 582 424 € ou l'adjudication par Piasa d'une édition des « Essais » de Montaigne adjudgé 111 900 €.

3.2.5. « Joaillerie et orfèvrerie » : la plus forte progression de la spécialité depuis 2009

Après une année de recul en 2012, la catégorie « Joaillerie et orfèvrerie » réalise une progression de 18 % en 2013. Le montant total adjudgé atteint son plus niveau depuis 5 ans et s'élève à 116 millions d'euros. Cette réussite est essentiellement portée par le segment « Joaillerie ».

Tout comme en 2012, 19 sociétés obtiennent sur ce secteur un montant adjudgé supérieur au million d'euros. Comme en 2012, Artcurial arrive en tête devant Christie's qui remplace Tajan à la seconde place en multipliant son montant adjudgé pour la spécialité par plus de 2 entre 2012 et 2013. La France s'inscrit dans une tendance mondiale porteuse : l'année 2013 a été marquée par plusieurs records de vente, notamment pour les diamants et les pierres de couleur. Si le « Pink Dream », diamant rose adjudgé pour plus de 60 millions d'euros par Sotheby's, à Genève, n'a finalement pas été payé, plusieurs autres pierres figurent dans les plus hautes enchères du classement 2013, tous secteurs confondus. C'est le cas par exemple du diamant « Orange Vivid » adjudgé 26,5 millions d'euros par Christie's à Genève.

20 M€

adjugés en joaillerie et orfèvrerie à Monaco en 2013.

Le rapport annuel « World Wealth report »⁽⁵⁾ évalue à 32 % la part des “investissements” consacrés aux bijoux, pierres précieuses et montres par les personnes les plus fortunées de la planète. Les pierres tendent à être considérées comme des supports de diversification de placement si tant est qu’elles remplissent les conditions de taille, de pureté, de couleur et de poids requises.

Les principaux opérateurs français sur cette spécialité organisent des ventes à Monaco durant la saison estivale. L’année 2013 a été marquée par les très beaux résultats de cette saison où le total d’adjudications s’est élevé à plus de 20 millions d’euros, soit 17 % du montant global de la spécialité. Ce résultat marque la place prépondérante de la clientèle internationale sur ce segment de marché. Au titre des autres enchères remarquables, on retient notamment un rubis de forme coussin adjugé 1,25 million d’euros chez Piasa.

Du côté des bijoux et de l’orfèvrerie, les signatures prestigieuses sont toujours recherchées, comme en témoignent, par exemple, tant les 495 680 € remportés par un diadème en platine serti de diamants, œuvre de Joseph Chaumet adjugé par l’OVV Beaussant-Lefèvre, qu’une soupière, son couvercle et son présentoir, par Nicolas Roettiers issus du service Orloff, adjugés 1,8 million d’euros chez Christie’s.

3.2.6. « Vins et Alcools » : le marché se stabilise mais les vins d’exception ne baissent pas

La catégorie « Vins et alcools » est restée stable sur ces 3 dernières années à 38 millions d’euros d’adjudications (hors montant de la vente des hospices de Beaune, vente caritative non prise en compte dans le cadre du présent rapport).

Les montants adjugés pour la catégorie représentent 3 % du secteur « Art et objets de collection ». 6 opérateurs réalisent plus d’un million d’euros sur le secteur et totalisent à eux seuls plus de 43 % des adjudications.

(5) World Wealth Report – Cap Gemini / RBC Wealth management.



43 000 €

11 bouteilles de Vosne-Romanée
Henri Jaye étiquetées 1993.

*Cannes, 28 et 29 décembre, Besch
Cannes Auction. M. Kuzniowski.
© Besch Cannes Auction*

Besch Cannes Auction est le premier opérateur du marché avec 3,7 millions d'euros adjugés dans cette catégorie. Il est suivi d'Artcurial et de Christie's ⁽⁶⁾. Il est à noter que depuis 2012 Sotheby's ne réalise plus de ventes en France dans cette spécialité.

Entre 2007 et 2013, l'indice WineDex ⁽⁷⁾ des vins français a progressé de 88,67 %, tiré vers le haut par la forte demande asiatique. L'an dernier, le marché des vins s'est stabilisé. Sur l'ensemble de l'année, la croissance des indices des différents crus a été de 1,32 %.

Dans tous les crus, le marché a récompensé les vins d'exception. Sur ce segment spécialisé, les critères essentiels de valorisation sont de plusieurs ordres : outre le vignoble d'origine, la rareté du cru, le conditionnement et le format influencent la côte des flacons.

En 2013, les vins de Bourgogne ont connu la meilleure progression avec de belles enchères sur les crus prestigieux : à titre d'exemple, l'adjudication, par International Wine

(6) Hors montant de la vente des hospices de Beaune.

(7) Indices publiés par Idealwine.

1178 000 €

Attribuée à François RÉMOND (1747-1812). **Suite de quatre candélabres** aux sirènes en bronze patiné, verni bleu et doré en deux tons d'or. Époque Louis XVI, vers 1783-1784. Provenance : collection François-Gérard Seligmann.

Drouot Richelieu, 19 juin – Piasa

Auction, d'une caisse de 12 bouteilles panachée domaine de la Romanée Conti, millésime 1990, qui a réalisé 41 279 € ou, provenant du domaine Comte Georges de Vogüé, un flacon de Musigny Grand Cru 1949, qui a trouvé preneur pour 13 368 € (OVV Lombrail & Teucquam).

Les crus bordelais sont restés stables à l'exception des deux domaines qui ont rejoint l'an dernier le prestigieux cercle des premiers grands crus classés « A » de l'appellation Saint-Emilion : les enchères ont ainsi, par exemple, atteint 1533 € pour un double magnum de Château Pavie adjudgé par International Wine Auction.

Les côtes du Rhône marquent le pas, moins recherchés par la clientèle asiatique. Cependant, les vins d'exception font toujours recette : 7018 € adjudgés par l'OVV Le Brech & Associés pour un flacon d'Hermitage La Chapelle 1961 issu du domaine Paul Jaboulet Aîné.

Les deux ventes consacrées aux vins issus de la cave de l'Elysée et de Matignon ont totalisé près de 900 000 €.

En raison de leur provenance exceptionnelle, certains crus ont été adjudgés bien au-delà de leur cote comme, par exemple, la plus haute enchère de la vente menée par l'OVV Kapandji-Morange (vins issus de la cave présidentielle) : 938 € pour un flacon de Beaune 1er cru, clos des mouches 1978 – Drouhin, adjudgé à un prix supérieur de 500 % à sa côte habituelle. Sous le marteau de l'OVV Cornette de Saint Cyr, la palme des enchères pour la cave de Matignon revient à un flacon de la Romanée Conti emporté à 10 533 €.



focus

Le montant adjugé de la vente des hospices de Beaune progresse de 10 % en 2013

La vente des hospices de Beaune, vente à caractère caritatif, ne fait pas partie du périmètre de l'étude. Elle est cependant un baromètre du marché et ses résultats influent sur le prix des vins de Bourgogne. Le montant adjugé lors de cette vacation est en constante augmentation depuis 2010. Signe de la présence des acheteurs asiatiques sur ce marché, la pièce du président a été remportée par un enchérisseur chinois.

Fig. 3-9 : Evolution des montants adjugés lors de la vente des Hospices de Beaune

• Montants exprimés hors frais

	2010	2011	2012	2013
Montant adjugé	4 414 260 €	4 943 852 €	5 217 740 €	5 770 495 €
Nombre de pièces	642	770	518	449
Pièce du président	1 tonneau de 500 litres hors catalogue	1 tonneau de 460 litres de la cuvée Corton Clos du Roi Baronne du Baj de	1 tonneau de 350 litres de la cuvée Corton Charlotte Dumay	1 Tonneau de 456 litres de Meursault - Genevrières 1 ^{er} Cru - Cuvée Philippe Le Bon
Montant adjugé pour la pièce du président	400 000 €	110 000 €	270 000 €	131 000 €

Parmi les principales particularités de cette vente, quatre peuvent être soulignées :

- ♦ *Spécificité des biens vendus : chaque pièce (tonneau de vin de 228 litres, excepté la pièce du président) acquise lors de la vente doit être confiée à un négociant bourguignon qui en assumera l'élevage ; la mise en bouteille devra également être effectuée dans la région de production. Ces ventes génèrent donc une activité économique locale et concernent très majoritairement les professionnels.*
- ♦ *Forte médiatisation de la vente avec la participation de deux parrains, issus du monde de la culture, des arts ou de la mode, qui contribuent à l'animation de la vente.*

- ◆ *Enchères avec faculté de multiplication : les pièces sont présentées par cuvée. En 2013, la vente comprenait 30 cuvées de vins rouges et 13 de vins blancs. L'adjudicataire de la première pièce dispose de la faculté d'acquiescer toutes les autres pièces de la cuvée au même prix d'adjudication que la première pièce. S'il renonce à l'exercice de cette faculté de multiplication, elle est reportée sur l'adjudicataire suivant.*
- ◆ *L'acheteur a la faculté de déléguer le paiement au négociant éleveur qu'il aura choisi, tout en conservant la responsabilité du paiement.*

3.2.7. « Ventes courantes » : 6 % seulement du montant total adjugé du secteur

On entend par « ventes courantes » les ventes qui se tiennent à un rythme régulier (chaque semaine par exemple) qui n'ont pas de thème précis, rassemblent un ensemble de lots hétéroclites et ne font pas l'objet de catalogue de ventes.

Après une année de stabilisation en 2012, les montants adjugés accusent une nouvelle baisse en 2013 avec un recul de 10 points. Si, en nombre, les ventes courantes représentent la part majoritaire des ventes, leur montant cumulé est passé de 423 millions d'euros en 2003 à 82 millions d'euros 10 ans plus tard.

Cette diminution s'accompagne d'une baisse du montant moyen par vente : il est de 13 500 euros en 2013 contre 43 000 euros en 2009.

Deux facteurs peuvent expliquer le recul des ventes courantes :

- ◆ La gamme de biens proposée lors des ventes courantes se trouve concurrencée par celle des sites de courtage en ligne qui permettent aux particuliers et à certains professionnels de proposer leurs objets en direct. Le nombre important d'annonces relatives à des œuvres d'art ou à des objets de collection présentes sur les sites généralistes comme Ebay

capte une clientèle qui n'est pas forcément consciente de l'absence de garantie liée à ce mode d'achat. Toutefois, une diminution importante est observée, entre 2012 et 2013, du nombre d'annonces publiées sur Ebay dans la catégorie « Art et antiquité » : 1 719 037 contre 2 300 000 en 2012.

- ◆ Dans le contexte actuel, face à la hausse du taux d'invendus sur ce secteur, les opérateurs ont de plus en plus de difficulté à stocker la marchandise des ventes courantes, souvent volumineuse. De fait, dans un souci d'optimisation de leur stocks passant notamment par une accélération du taux de rotation de la marchandise et une meilleure rentabilité des espaces de vente et de stockage ils sont plus sélectifs, certains refusant une partie de la marchandise proposée par les vendeurs.

Bouteilles de vin frappées aux Armes des Hospices de Beaune dont la vente de charité est organisée par Christie's depuis 2007. Pièce mise en vente lors de la vente de charité des Hospices de Beaune. 17 novembre, Christie's France © Christie's Images



focus

Les frais d'adjudication dans le secteur « Art et objets de collection » en 2013

La vente de biens aux enchères s'accompagne de frais qui constituent la rémunération des prestations mises en œuvre par l'opérateur. Le montant total des frais est réparti entre le vendeur et l'acheteur. Le montant des frais acheteur appliqués par l'opérateur doit être public. Les frais dus par l'acheteur, dits frais d'adjudication, se composent d'un pourcentage sur le montant adjugé auquel peuvent s'ajouter d'autres éléments tels que le droit de suite. Les frais d'adjudication sont soumis à la TVA applicable au type de bien concerné par la vente. Ils permettent de financer les charges fixes de l'opérateur ainsi que les frais occasionnés par l'organisation et la gestion des ventes aux enchères.

Dans le secteur « Art et objets de collection », le pourcentage moyen de frais payé par les acheteurs varie d'abord en fonction de la localisation de l'OVV : il est de 19,95 % HT à Paris contre 19,08 % HT en Île-de-France et 15,45 % HT dans les autres régions. Les maisons de ventes parisiennes qui adjugent plus de 10 millions d'euros appliquent avec un taux moyen qui se situe à 21,80 % HT.

Elles pratiquent, pour la plupart, des taux dégressifs en fonction des tranches d'adjudications. Dans ce cas, les pourcentages de frais peuvent varier de 25 % HT sur la première tranche (en dessous de 30, 50 ou 60 000 euros selon les opérateurs) jusqu'à 12 % HT pour les plus hautes enchères (en général au-dessus d'un million d'euros). Les taux appliqués ont augmenté ces dernières années, en 2001, le taux moyen des 5 plus grands opérateurs parisiens se situait à 16,2 % HT. Cette progression est en partie la conséquence du développement des services associés à la vente.

Fig. 3-10 : Variation des frais acheteur dans le secteur « Art et objets de collection » • Basé sur un échantillon d'OVV. Les taux de frais sont exprimés hors taxes.

Catégorie d'opérateur	Moyenne	Plus bas relevé	Plus haut relevé
Paris, OVV dans la tranche 10-50M€*	21,80 %	16,00 %	25,00 %
Paris	19,95 %	15,00 %	23,00 %
Île-de-France	19,03 %	18,00 %	19,64 %
Autres régions	15,45 %	15,00 %	21,57 %

* pour les premières tranches d'adjudication

3.3. Classement des 20 premiers opérateurs du secteur « Art et objets de collection »

Fig. 3-11 : Classement des 20 premiers opérateurs du secteur « Art et objets de collection » en 2013 - Classement par montant d'adjudication des ventes aux enchères volontaires, hors frais.

Nom	Montants adjudugés	
	2012	2013
1 SOTHEBY'S France	152 M€	157 M€
2 CHRISTIE'S France	161 M€	148 M€
3 ARTCURIAL - BRIEST - POULAIN - F. TAJAN	112 M€	137 M€
4 TAJAN	29 M€	33 M€
5 PIASA	22 M€	28 M€
6 MILLON ET ASSOCIES	24 M€	23 M€
7 SOCIETE THIERRY DE MAIGRET	13 M€	22 M€
8 CLAUDE AGUTTES	29 M€	22 M€
9 CORNETTE DE SAINT CYR MAISON DE VENTES	24 M€	22 M€
10 ADER	11 M€	16 M€
11 PIERRE BERGE ET ASSOCIES	16 M€	16 M€
12 OENAT	12 M€	14 M€
13 BEAUSSANT - LEFEVRE	19 M€	14 M€
14 BINOCHÉ et GIQUELLO	13 M€	14 M€
15 VERSAILLES ENCHERES	12 M€	12 M€
16 GROS & DELETTREZ	15 M€	11 M€
17 BONHAM'S France	6 M€	11 M€
18 BOISGIRARD - ANTONINI	4 M€	10 M€
19 ROUILLAC	5 M€	10 M€
20 FRAYSSE & ASSOCIES	8 M€	10 M€
Montant total adjudugé par les 20 premiers opérateurs du secteur	697 M€*	730 M€
Part des montants adjudugés par les 20 premiers opérateurs par rapport au total adjudugé pour le secteur	56,82 %	57,57 %
Part des montants adjudugés par les 20 premiers opérateurs du secteur par rapport au total national adjudugé	28,77 %	29,95 %

* ce montant correspond au total adjudugé par les 20 premiers opérateurs 2012

Le classement des 20 premiers opérateurs du secteur évolue peu par rapport à 2012 si ce n'est que Sotheby's reprend la première place à Christie's au terme d'une année réussie dans la plupart



1 350 000 €

Pieter Bruegel le Jeune,
Bruxelles, vers 1564 – Anvers,
vers 1637/38. Le paiement de la dime.
Huile sur panneau, signé
et daté « BRVEGHEL.1615. »
en bas à gauche.

*Paris, 13 novembre. Artcurial Briest
– Poulain – F.Tajan © Artcurial*

de ses spécialités. Fait notable, la croissance française de ces deux opérateurs est très inférieure à leur performance au niveau mondial : - 4 % en France contre + 16 % dans le monde pour Christie's et + 3 % en France contre + 19 % pour Sotheby's.

Artcurial progresse sensiblement en 2013 tirant les fruits d'une stratégie de développement sur des segments porteurs. Bonham's fait son entrée dans le classement, ce qui marque la bonne santé des ventes de véhicules de collection.

L'OVV Rouillac prend la 19^e place grâce à la plus haute enchère de l'année, le coffre dit « de Mazarin » adjudgé pour 7,1 millions d'euros frais inclus.

Le classement est assez stable puisque 15 des 20 premiers opérateurs ont fait partie du classement ces 5 dernières années.

Le décrochage, observé les deux années précédentes, entre les trois premiers opérateurs et les suivants s'est donc confirmé en 2013.

Parmi les nouveaux entrants depuis 2009, seuls 2 OVV, Versailles enchères et Ader, entrés tous 2 en 2010, ont su se maintenir parmi les 20 premiers.

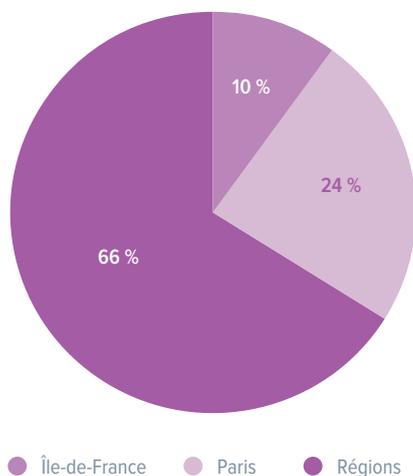
3.4. Le marché parisien

3.4.1. Paris concentre 69,4 % des adjudications « Art et objets de collection »

Le secteur « Art et objets de collection » a la particularité d'être fortement concentré sur la capitale : 69,4 % du montant total des adjudications du secteur ont été réalisés à Paris en 2013, soit une progression de 1,2 point par rapport à 2012.

Le poids de Paris s'explique notamment par la forte proportion de ventes cataloguées qui se déroulent dans la capitale. Deux tiers des ventes 2013 se sont déroulées en région mais Paris et l'Île-de-France ont concentré plus de la moitié des ventes cataloguées (52 %).

Fig. 3. 12 : Répartition régionale du nombre de ventes volontaires pour le secteur « Art et objets de collection » en 2013



3.4.2. La répartition des ventes dans les salles parisiennes évolue

Les montants adjugés à Paris ont progressé de 4,5 % entre 2012 et 2013. Cette croissance s'est accompagnée de l'ouverture de nouveaux lieux de vente et d'une évolution de la répartition des montants adjugés dans les différentes salles de la capitale.

Fig. 3.13 : Evolution des montants adjugés et des parts de marché des principaux opérateurs parisiens du secteur « Art et objets de collection » • Montants exprimés en millions d'euros, hors frais



en M€	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Paris	619	830	840	733	893	781	860	843	881
Île-de-France (sans Paris)	62	50	58	57	81	79	81	86	59
Autres régions	329	344	326	293	246	282	308	298	327
Total	1 010	1 224	1 224	1 083	1 220	1 142	1 249	1 227	1 268

focus

Drouot

Le Conseil des Ventes rappelle que l'hôtel des ventes Drouot est un lieu de ventes et non un opérateur. Ce lieu de ventes reste le premier site de ventes aux enchères en France en montant cumulé d'adjudications.

Dans le cadre de sa mission d'observation de l'économie des enchères, sans émettre d'avis sur la stratégie de développement de Drouot sur laquelle il n'a pas à se prononcer, le Conseil des ventes fait un point factuel sur des données objectives d'activité de ce site.

Cette année encore, Drouot enregistre une baisse de 5,8 % de son volume d'affaires, et ce malgré la bonne performance de la plateforme en ligne DrouotLive qui enregistre une progression de 70 %. Le nombre d'enchères millionnaires observées à Drouot diminue, passant de 13 en 2012, à 9 en 2013.

En 2005, les montants adjugés à Drouot représentaient 58,6 % des adjudications parisiennes. En 2013, soit 8 ans plus tard, cette part est ramenée à 37,57 %. Aussi, ces résultats s'inscrivent dans la continuité de l'érosion progressive du site de Drouot observée depuis la réforme de 2000.

Le déplacement de l'activité hors Drouot, total ou partiel, d'opérateurs importants tels Millon et associés, Pierre Cornette de Saint-Cyr et plus récemment Piasa, ne va pas contribuer à inverser la tendance. Plus généralement, les principales maisons de ventes parisiennes encore actives à Drouot, dont Artcurial et Tajan, réalisent leurs plus belles vacations dans d'autres lieux de ventes que Drouot. Puisqu'elles concentrent leurs ventes de prestige hors des murs de Drouot, leur croissance ne bénéficie pas à cet hôtel de ventes. Le montant total adjugé (hors et dans Drouot) par l'ensemble des sociétés actionnaires de Drouot est passé de 539 à 566 millions d'euros de 2012 à 2013, soit une hausse de 5 % alors que le volume d'activité réalisé hors Drouot par ces mêmes sociétés a progressé sensiblement plus vite sur la période.

Par ailleurs, la baisse du volume d'affaires en 2013 a été accentuée par les travaux de modernisation du site Richelieu-Drouot engagés cette même année lesquels ont entraîné une période de fermeture allongée et une baisse du nombre de vacations organisée durant l'année (- 87 par rapport à 2012).

Fig. 3-14 : Evolution des montants adjugés, en millions d'euros hors frais acheteur, par les opérateurs associés à Drouot

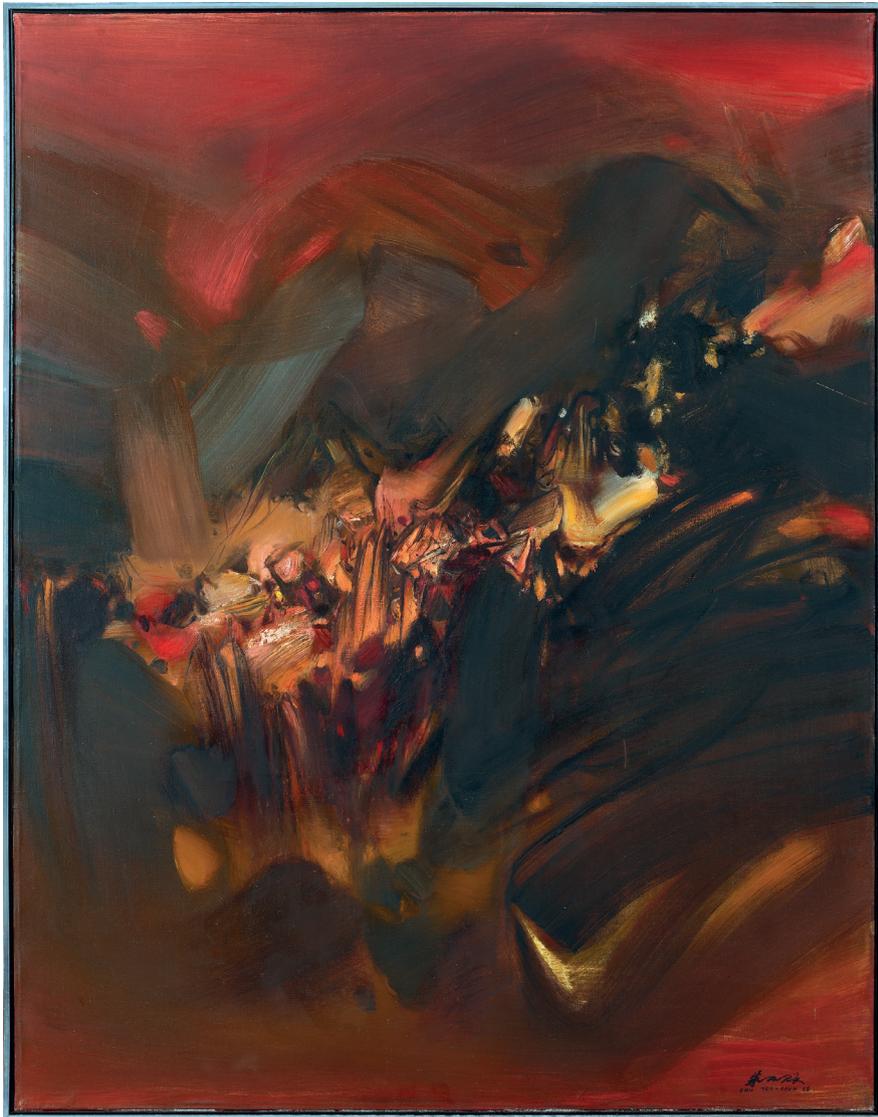
	2012	2013	Evolution 2012-2013
les 10 premiers opérateurs associés à Drouot, quel que soit le lieu de vente	299,4	332,5	11,06 %
Les autres opérateurs associés à Drouot, quel que soit le lieu de vente	239,9	233,7	- 2,58 %
Total adjugé par l'ensemble des opérateurs associés à Drouot	539,3	566,2	4,99 %
Total adjugé uniquement à Drouot	350	331	- 5,43 %

Ce tableau montre que Drouot ne bénéficie pas pleinement de la croissance soutenue des 10 premiers opérateurs qui y officient partiellement. La tendance est à la concentration des ventes de prestige parisiennes hors des murs de Drouot, dans des lieux plus emblématiques.

	2012	2013
Nombre d'enchères supérieures à 1 M€	13	9,00
Montant de la plus haute enchère	7,8	4,6
Total des 10 plus hautes enchères en M€	24,9	18,9

Bien que certaines mesures aient été prises en 2013 comme le lancement de la carte « Drouot.com/card » – près de 25 % des ordres d'achats étant déjà passés par l'intermédiaire de cette carte – ou la modification du règlement intérieur définissant les conditions générales de location des salles de ventes de Drouot qui entre en vigueur courant mai 2014 et vise à exploiter l'hôtel des ventes au mieux de ses capacités afin d'assurer le meilleur service possible aux OVV, plusieurs orientations formulées par le groupe Drouot depuis 2010 relatives à sa structure financière et sa gouvernance n'ont pas été suivies d'effets.

Néanmoins, l'hôtel des ventes de Drouot qui reste le premier site de ventes aux enchères en France en montant cumulé reste le lieu où passent le plus d'objets d'art en ventes publiques chaque semaine. Au total, environ 600 000 lots sont adjugés annuellement à Drouot, au prix moyen de 750 euros pour les ventes cataloguées et de 100 euros pour les ventes courantes



1 120 000 €

Chu Teh-Chun (né en 1920), Composition n°290, 1968. Huile sur toile, signée en pinyin et en mandarin et datée 68 en bas à droite ; Contresignée, numérotée 290 et datée au dos. 147 x 114 cm.

20 novembre, Tajan © Tajan

focus

L'impact économique des opérateurs de ventes parisiens

◆ Contexte et périmètre d'analyse

Le Conseil des ventes a souhaité mieux appréhender l'influence économique directe des OVV sur le tissu économique local. Dans ce but, une enquête a été menée auprès d'un échantillon représentatif de 15 opérateurs parisiens actifs sur le secteur « Art et objets de collection ». Le principe de cette étude repose sur l'analyse de la décomposition des charges externes figurant dans les comptes de résultats des OVV. Les OVV enquêtés ont communiqué les parts consacrées dans leurs charges d'exploitation aux fournisseurs et prestataires externes de services. Ils ont indiqué les montants de chaque poste de charge externe par rapport tant au total de leurs charges d'exploitation que de leur chiffre d'affaires ^().*

Poste	Descriptif des charges prises en compte
Prestations intellectuelles	Ensemble des prestations confiées à des prestataires indépendants de la maison de vente, qu'ils soient ou non « spécialisés ». On inclut dans cette catégorie les honoraires d'experts, d'avocats ou de conseil juridique, de prestataires artistiques (photographes, graphistes) ou techniques (web designer, prestations informatiques)
Edition communication	Services d'édition et d'imprimerie : travaux d'impression, pour les catalogues notamment et prestations assurées par des agences de presse ou de communication : campagne de presse, relations clients...
Assurance	Assurance professionnelle
Stockage et conservation	Location de lieux de stockage avant et après la vente
Personnel intérimaire	Personnel intervenant à titre ponctuel (ces employés ne sont pas pris en compte dans le poste «Emploi»), déménageurs, missions ponctuelles liées à des événements ...
Transport	Transport des œuvres avant et éventuellement après la vente

Seul l'impact économique direct des OVV est analysé, à savoir les dépenses qu'ils payent directement à des prestataires externes. En moyenne, pour les 15 OVV

(*) Pour rappel, le chiffre d'affaires d'un OVV correspond très majoritairement aux frais acheteurs et vendeurs facturés lors des ventes aux enchères

interrogés, ces charges externes représentent 51 % des charges d'exploitation. En 2012, le montant total de ces charges externes en direction d'acteurs économiques locaux représente près de 43 % du chiffre d'affaires de ces OVV. Ce pourcentage varie d'un OVV à l'autre, certains services tels que l'impression, la communication ou le stockage étant parfois internalisés. Ces charges externes sont essentiellement des frais variables fonction du volume d'affaires traité.

- ◆ *Évaluation de la contribution économique directe de l'ensemble des opérateurs de vente parisiens du secteur « Art et objets de collection ».*

Les résultats obtenus (représentant 10 % des opérateurs parisiens) ont permis d'établir une extrapolation à l'ensemble des opérateurs parisiens et d'estimer la contribution économique directe des OVV parisiens du secteur « Art et objets de collection » à 100 millions d'euros pour l'année 2013.

- ◆ *Ventilation des dépenses par poste de charges*

Le premier poste de charge est consacré aux prestations intellectuelles (37 % du montant total), suivi des frais liés à l'édition et à la communication qui représentent plus du quart des charges (26 %).

Fig. 3-15 : Ventilation des charges externes par poste • Chiffres issus de l'enquête auprès du panel d'OVV, exprimés en millions d'euros.

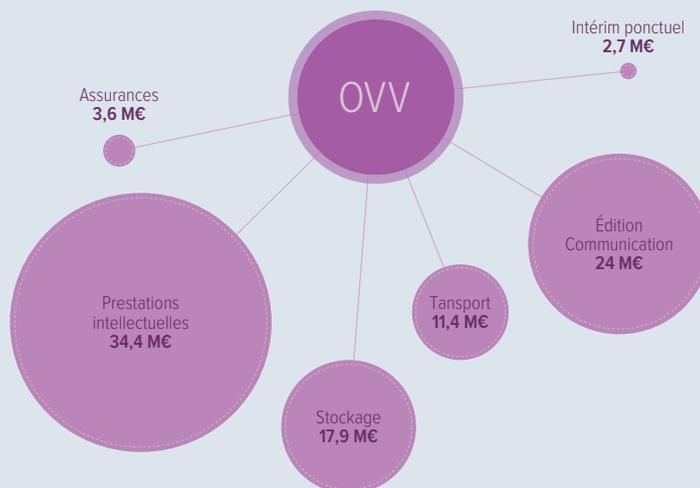
Volume d'affaire	Prestations intellectuelles	Édition	Assurance	Stockage	Interim ponctuel	Transport	Total
< 10 M	12,6	12,5	1,3	9,8	1,5	3,2	40,9
10-50 M	13,1	5,5	1,2	5,0	0,2	2,4	27,4
> 50 M	8,6	6,0	1,1	3,1	1,0	5,8	25,6
Total	34,3	24,0	3,6	17,9	2,7	11,4	93,9
Part	37 %	26 %	4 %	19 %	3 %	12 %	100 %

Le poids important de ces deux premiers postes de charge s'explique d'abord par la réglementation applicable à la profession. Les OVV doivent, en effet, par tout moyen, garantir la publicité de la vente aux enchères, ce qui implique une politique de communication adaptée. D'autre part, les OVV engagent leur responsabilité lorsqu'ils

décrivent, présentent et estiment les biens mis en vente. Cette responsabilité entraîne le recours fréquent à des prestations d'expertise.

Les deux postes suivants sont la conservation et le stockage des lots (19 % des dépenses engagées), dont le poids peut s'expliquer par les frais importants engendrés par la location de surfaces à Paris, le troisième poste étant le transport (11,4 %). Le transport d'objets d'art suppose de faire appel à des transporteurs spécialisés. De plus, l'origine géographique des lots et les rythmes de vente ne permettent pas toujours de bénéficier de mécanismes d'optimisation économique tels qu'on peut les trouver dans le secteur du transport non spécialisé.

Fig. 3-16 : Représentation du poids relatif des postes de charge externe pour l'ensemble des opérateurs parisiens du secteur « Art et objets de collection »



◆ *La ventilation des charges varie selon la structure des opérateurs*

Qu'il soit rapporté au produit des ventes ou au chiffre d'affaires, le poids total de ces charges externes est dépendant de la taille de l'opérateur. Plus il gère de volume d'affaires important, plus l'opérateur tend à internaliser une partie de ces services.

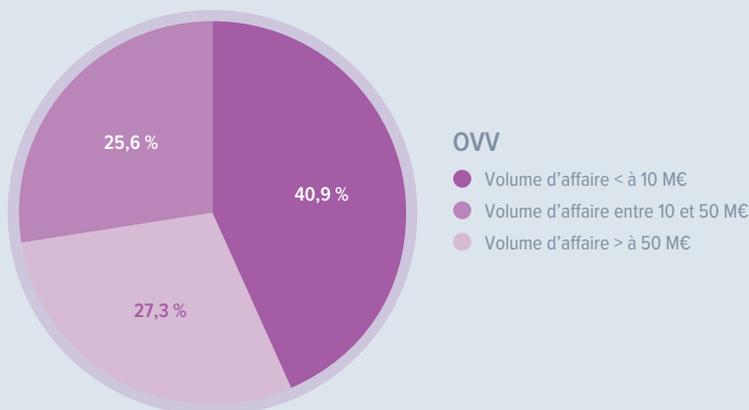
Les OVV dont le montant adjudgé est inférieur à 10 millions d'euros ont le taux de charges externes le plus élevé (17,7 % de leur produit des ventes ; soit 61 % de leur

chiffre d'affaires). Ils sont les premiers contributeurs en termes de montant global dépensé avec un total de 40,9 millions d'euros soit 43,5 % de la contribution économique directe des OVV parisiens.

Les OVV de plus grande dimension, affichant un produit des ventes supérieur à 50 millions d'euros, internalisent une partie de ces dépenses lesquelles ne représentent que 6% de leurs produits de ventes (soit 24 % de leur chiffre d'affaires). Ces opérateurs sont organisés par départements spécialisés, dotés de services internes et fonctions support dédiés et possèdent en propre leurs espaces de vente. Deux d'entre eux s'appuient, en outre, sur leur structure internationale. Ces opérateurs ont dépensé plus de 25 millions d'euros pour ces postes de charges externes. Leur principal poste de dépense reste celui consacré aux prestations intellectuelles. Ils sont les premiers contributeurs pour les prestations de transport ce qui peut s'expliquer par leur capacité à attirer des lots d'origine géographique très diverse.

Pour les OVV dont le montant adjugé est compris entre 10 et 50 millions d'euros, le montant total des charges externes est de 27,3 millions d'euros. La contribution économique analysée dans cette enquête ne concerne que la contribution directe des OVV via leurs dépenses auprès de leurs prestataires externes. Elle n'intègre pas l'impact économique indirect de l'activité des OVV (sur la filière des métiers d'art, par exemple) lequel n'a pas été mesuré.

Fig. 3-18 : Répartition de la contribution économique des opérateurs parisiens en fonction de leur volume d'affaires • En millions d'euros





3 681 500 €

Francis Bacon (1909-1992). *Painting March 1985*, signé, titré et daté « *Painting March 1985 Francis Bacon* » (au revers). Huile sur toile, 198 x 148 cm (78 x 58 in.). Peint en 1985.

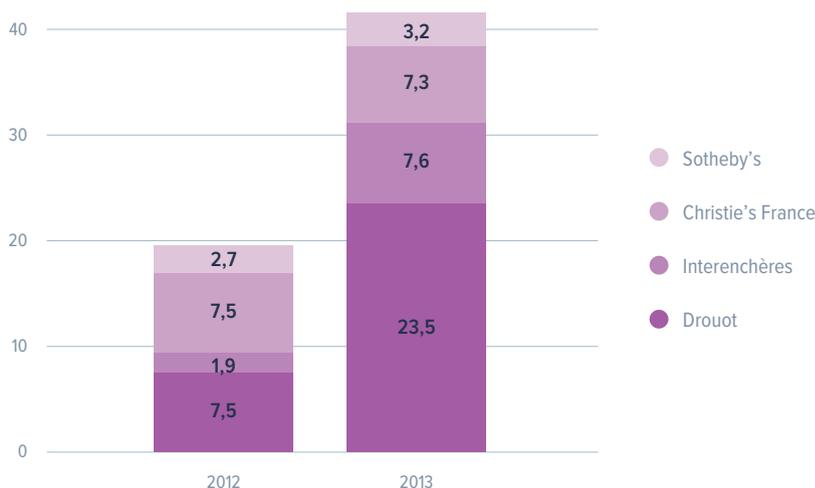
Paris, Christie's France © Christie's Images

3.4.3. Les ventes en ligne dans le secteur « Art et objets de collection » progressent et permettent d'élargir la clientèle

En 2013, les montants adjugés en ligne pour le secteur « Art et objets de collection » ont progressé de 36 %, atteignant 41 millions d'euros ⁽⁸⁾.

Les trois quarts de ces transactions concernent des ventes « live ». Elles sont soutenues par l'intensification des deux plateformes de référence, Drouotlive et Interencheres-live, qui ont enregistré de fortes croissances. Drouotlive, mis en service fin 2011, a proposé en ligne plus de 27 000 lots dans le cadre de 1227 ventes en 2013. Désormais quasiment toutes les ventes cataloguées de Drouot sont supportées par ce système. Une centaine d'opérateurs, dont des OVV non parisiennes, ont utilisé ce service et les montants adjugés se sont élevés à 23,5 millions d'euros contre 7,5 millions d'euros l'année précédente.

Fig. 3-19 : Montants adjugés sur les principaux sites de ventes en ligne pour le secteur « Art et objets de collection »



⁽⁸⁾ Il semble que ce chiffre soit sous-estimé car plusieurs opérateurs clients des services de ventes live offerts par Drouot et Interencheres n'ont pas indiqué avoir réalisé de ventes via Internet pour 2013.

Sur le site d'Interencheres, les internautes ont pu suivre près de 600 vacations consacrées aux objets d'art et de collection, organisées par 83 opérateurs. Ces ventes ont rassemblé près de 40 000 lots et totalisé près de 7,6 millions d'euros d'adjudications, soit quatre fois plus qu'en 2012 où ce montant s'était élevé à 1,9 million d'euros.

Pour ces deux plateformes, les acheteurs étrangers représentent 25 à 30 % des utilisateurs inscrits.

Elles réalisent 31,1 millions d'euros d'adjudications ce qui représente 75 % des montants adjudés en 2013 lors de ventes live du secteur « Art et objets de collection ».

Les deux autres sites de référence pour l'achat en ligne sont ceux de Christie's et de Sotheby's, qui réalisent respectivement 7,3 et 3,2 millions d'euros de montants adjudés en ligne. Leurs services, plus développés et adossés à une clientèle internationale, ont nettement moins progressé que les sites français puisqu'en 2012, les montants adjudés pour des vacations françaises sur christies.com/livebidding et sothebys.com/fr/auctions/watch-live étaient de 7,5 et 2,7 millions d'euros.

En 2013, Christie's a profité du salon Vinexpo pour organiser sa première vente de vin exclusivement en ligne depuis Paris, proposant aux enchères 5000 bouteilles. Deux autres ventes en ligne, sous l'appellation « Signature cellars : online only », ont suivi cette première édition française. Les vins et alcools sont, en effet, des biens pour lesquels les ventes par internet sont adaptées : ils sont documentés, facilement descriptibles et transportables. Les ventes sur internet reprennent le modèle des ventes sur désignation au cours desquelles les lots ne sont pas présentés en salle.

Les ventes en ligne sont, par ailleurs, appropriées pour cette spécialité fortement internationalisée. Le succès d'Idealwine, plateforme en ligne mise à la disposition des OVV depuis plus de 10 ans, en témoigne. D'autres opérateurs parisiens, comme Tajan et Artcurial exploitent les services du site américain Invaluable.com pour leurs ventes live.



151 000 €

Albert Uderzo (né en 1927) et René Goscinny (1926-1977). **Astérix et Cléopâtre**, planche 7, encre de Chine, 48 x 39,5 cm.

Drouot, 25 septembre, Kapandji - Morbange © Kapandji-Morbange

IV. LE SECTEUR « VÉHICULES D'OCCASION ET MATÉRIEL INDUSTRIEL »

4.1. La typologie des opérateurs spécialisés dans la vente de véhicules d'occasion

Tournés vers une clientèle de professionnels, les 28 opérateurs spécialisés dans la vente de véhicules d'occasion gèrent la revente des véhicules provenant des loueurs de longue durée et des gestionnaires de parcs automobiles. Avec un montant adjugé moyen de 33,5 millions d'euros et une moyenne de 15 employés, ces opérateurs sont en majorité de grande taille. En 2013, ils ont enregistré à eux seuls 938 millions d'euros d'adjudications soit 38,5 % du montant total des adjudications tous secteurs confondus.

La place des ventes sur internet dans l'activité de ces opérateurs continue de croître. En 2013, les opérateurs spécialisés dans la vente de véhicules d'occasion ont réalisé 443 millions d'euros d'adjudications lors de ventes sur internet, soit près de 30 % de plus que les 343 millions d'euros enregistrés en 2012. Ces ventes en ligne sont très majoritairement dématérialisées (94 %).

De fait, en 2013, les ventes sur internet de ces opérateurs représentent 43 % de leur montant total adjugé contre 33,5 % en 2012. Ils concentrent 87,6 % de l'ensemble des montants adjugés en ligne tous secteurs confondus. Cette particularité tient à la standardisation des biens proposés, à la normalisation des descriptifs des véhicules et à la nature de la clientèle elle-même, majoritairement composée de professionnels qui traitent des volumes importants de véhicules.

Les ventes de matériel industriel restent très majoritairement concentrées sur quatre opérateurs spécialisés.

4.2. Une baisse de 4,4 % du montant adjugé en 2013

Le marché « Véhicules d'occasion et matériel industriel » est porté à plus de 92,5 % par les seules ventes de véhicules d'occasion.

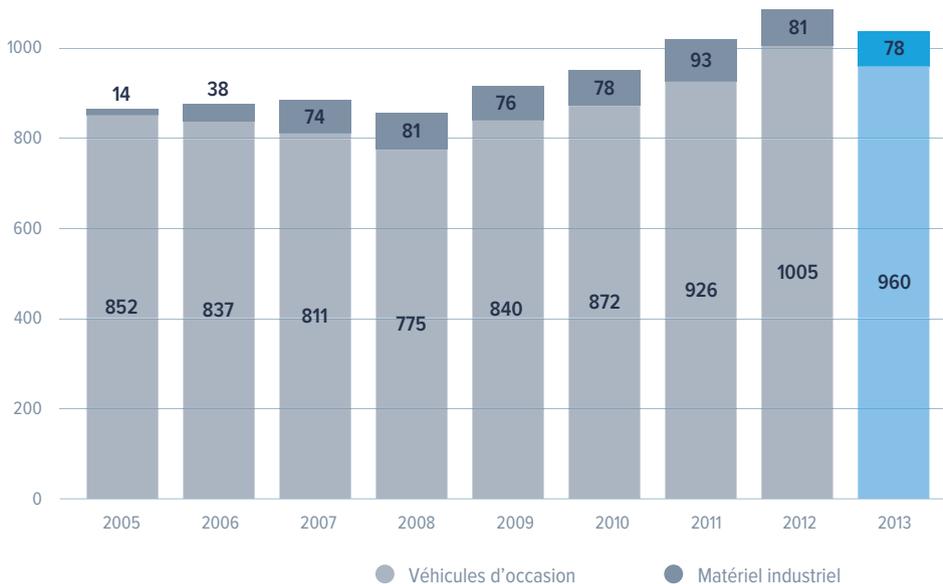
Or dans son ensemble, tous modes de transaction confondus, le marché des ventes de véhicules, neuf et d'occasion, a connu en 2013 une importante crise. A titre d'illustration, selon le comité des constructeurs français d'automobiles (CCFA), le nombre d'immatriculations de véhicules neufs a baissé de 5,7 % sur l'année, alors que 2012 était déjà considéré comme une année noire sur le secteur. Le marché français des véhicules neufs s'établit à 2,15 millions en 2013, contre 2,28 millions en 2012, soit le plus mauvais millésime depuis 1997.

Mécaniquement, le marché des ventes de véhicules d'occasion n'a pas résisté à la baisse prolongée des ventes de véhicules neufs. Déjà, en 2012, ce marché montrait des signes d'essoufflement avec une légère baisse de 1,2 % sur l'année. En 2013, tous canaux de distributions confondus, la tendance à la baisse s'est poursuivie : les ventes se sont élevées à 5 317 731 véhicules, soit une diminution de 1 %. La contraction touche les véhicules les plus récents. Les ventes de véhicules de moins de 5 ans, qui représentent près d'un tiers des transactions, sont réalisées par les professionnels. Si les modèles les plus âgés affichent même une hausse sensible de +0,7 % sur l'année, les transactions de véhicules âgés de 1 à 5 ans, qui regroupent les ventes des retours de location de courte durée, de longue durée et ceux en provenance des fins de contrats de location avec option d'achat chutent de 4,7 %. Cette catégorie de véhicules et ces sources d'approvisionnement constituant le noyau dur des transactions en ventes aux enchères publiques, celles-ci ont donc été fortement impactées.

Ainsi, le secteur s'est contracté de 4,5 % sur l'année 2013 et au total, ce secteur « Véhicules d'occasion et matériel industriel » qui s'établit à 1 038 millions d'euros, affiche une baisse de 4,4 %, faisant suite à une progression du montant total adjugé de 6,5 % en 2012 et de 7,4 % en 2011.

La catégorie « Matériel industriel », portée par un nombre restreint d'opérateurs, est également en baisse de 3,7 %, baisse néanmoins moins prononcée qu'en 2012 (- 13 %). Cette catégorie atteint ainsi 78 millions d'euros d'adjudications, soit 7,5 % du montant du secteur « Véhicules d'occasion et matériel industriel ».

Fig. 4-1 : Evolution du montant adjudgé des ventes volontaires du secteur « Véhicules d'occasion et matériel industriel » en France
• Montants exprimés hors frais, en millions d'euros



4.3. Analyse par catégorie

4.3.1. Véhicules d'occasion : contraction du marché due aux stratégies des loueurs et des constructeurs

Le montant adjudgé du secteur « Véhicules d'occasion » est descendu sous la barre du milliard d'euros, pour atteindre 960 millions d'euros. Les origines de cette baisse sont essentiellement liées au tarissement de l'approvisionnement par les

vendeurs usuels : les sociétés financières qui cèdent, par ce biais, les véhicules récupérés à la suite d'impayés, les constructeurs (qui proposent à travers ce canal des véhicules présentant de petits défauts, un kilométrage excessif pour du neuf ou des fins de séries) et surtout les loueurs qui renouvèlent régulièrement leurs flottes et conservent en moyenne près de quatre ans les voitures avant de les revendre. En outre, les maisons de ventes ont été impactées en 2013, avec un décalage, par les arbitrages effectués par leurs vendeurs pour céder leurs véhicules.

Ainsi, le bon cru 2012 s'expliquait par l'abondance de l'offre de véhicules d'occasion. Inversement la mauvaise performance de 2013 découle de la prolongation des contrats de location, ce qui raréfie la ressource et des effets de la crise du marché des véhicules neufs amorcée en 2008.

Le nombre de véhicules d'occasion adjudugés s'élève à 192 000 en 2013, soit 3,6 % du marché des véhicules d'occasion en France, pour une adjudication moyenne proche de 5 000 euros (hors frais). En 2009, le nombre de véhicules d'occasion adjudugés n'était que de 149 000 soit 2,8 % du marché, pour un prix moyen de 5600 euros. Si le canal de distribution de la vente aux enchères a gagné quelques parts de marché au cours des quatre dernières années, notamment grâce à sa modernisation via l'usage de l'internet, inversement le prix moyen d'adjudication a baissé de 600 euros. A titre de comparaison, sur la base des données retraitées par l'argus automobile, pour les deux autres canaux de vente que sont les ventes de professionnels et les ventes de gré à gré entre particuliers, en moyenne les prix de vente des véhicules d'occasion en 2013 étaient respectivement de 8500 euros et 12 700 euros.

4.3.2. Matériel industriel : un recul après l'envolée de 2011

Ce secteur couvre les ventes d'outils, de machines, d'engins (tracteur agricole, grues, pelleuse de chantier, etc.) ainsi que de matériel informatique de seconde main de sociétés en difficulté ou conduites à moderniser leurs installations.

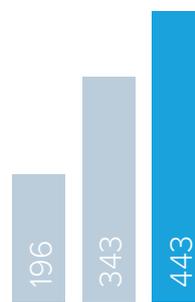


Figure 4-2 Ventes sur Internet de Véhicules d'occasion et matériel industriel entre 2011 et 2013 • en millions d'euros, hors frais

+29%

4^{OVV}

représentent 60 % du total des adjudications du secteur.

Aux enchères, le marché était traditionnellement détenu par trois principaux acteurs spécialisés : le canadien Ritchie Bros, le néerlandais Roux Troostwijk et Enchères Mat. L'année 2013 a été marquée par l'arrivée d'un nouvel opérateur sur ce marché, Alcopa Auction qui a pris d'importantes parts de marché dans la dispersion de « Matériel industriel » et réalisé 8 millions d'euros d'adjudications sur ce seul secteur, derrière Enchères Mat (9,5 millions d'euros) et Ritchie Bros (30,7 millions d'euros). Roux Troostwijk cumule 2,6 millions d'euros d'adjudications en 2013, contre 5 millions en 2012. Auto Mat & Transport devient le 4^{ème} opérateur du secteur avec 3,1 millions d'euros d'adjudications.

Sur ce secteur oligopolistique, l'évolution des montants adjugés en matériel industriel est directement liée à celle de ces cinq premiers opérateurs.

4.4. Le classement des 20 premiers opérateurs sur le secteur « Véhicules d'occasion et matériel industriel »

La concentration du marché continue de se renforcer en 2013 : d'une quarantaine de sociétés en 2011, le marché est désormais détenu par six opérateurs principaux. Cette concentration du marché est essentiellement conduite par Carmen Auction, devenu Alcopa Auction. Ce nouvel opérateur regroupe depuis fin 2012, sous l'égide du groupe belge Alcopa, les activités de cinq opérateurs préexistants : Australe, AC Enchères, Est Auction, Bretagne Enchères et XXL Enchères.

En 2012, la société Guignard et associés (devenue VPauto), était au premier rang du classement des OVV du secteur, avec 181 millions d'euros adjugés, devant Alcopa-Auction. Cette année, le premier rang lui est ravi par la société BCAuto enchères, avec 183 millions d'euros, contre 161 millions d'euros l'an dernier. Toulouse Enchères Automobile se maintient en quatrième place, avec 110 millions d'euros de montant adjugé, soit 2 millions de moins qu'en 2012. Comme en 2012, ces



quatre opérateurs dépassent le seuil des 100 millions d'euros d'adjudications. Ils totalisent 626 millions d'euros d'adjudications, contre 620 millions en 2012.

Ainsi, leur part de marché continue de progresser, puisqu'elle atteint désormais 60 %, contre 57 % en 2012 et 43 % en 2011, soulignant le renforcement continu de la concentration du secteur. Cette concentration est d'autant plus importante que le groupe belge Alcoba, est également actionnaire du groupe Bernard qui détient lui-même des participations dans un autre opérateur de vente de ce classement, Anaf Auto Auction.

Cette concentration se révèle encore plus prononcée en raisonnant en termes de groupe économique. Ainsi, avec le groupe Enkan, constitué de Toulouse Enchères Automobiles, Aquitaine Enchères Automobiles et Enchères Mat, quatre groupes économiques rassemblent 66 % des adjudications du secteur.

Néanmoins, au plan de l'Union européenne, ces groupes restent de taille assez modeste ce qui, dans un contexte de concurrence internationale, pourrait à terme leur être préjudiciable.

1 024 800 €

Hélicoptère **EUROCOPTER**
Écureuil As 350 B3+ de
2008, 2 344 heures.

© Toulouse Enchères
Automobiles

En outre, les opérateurs internationaux qui interviennent sur le segment « Véhicules d'occasion » (BCAuto, Autorola et Manheim) et dont l'activité est fortement portée par l'usage de l'Internet, progressent aux dépens des acteurs nationaux dont l'activité est davantage régionalisée. Ils ont réalisé 219 millions d'euros d'adjudications, soit 23 % des montants adjugés en véhicules d'occasion. En 2012, ces opérateurs concentraient 19,3 % de l'activité du secteur pour un montant de 194 millions d'euros.

Fig. 4-3 : Classement 2013 des 20 premiers opérateurs de ventes du secteur en France - Classement par montant d'adjudication des ventes aux enchères volontaires, en millions d'euros, hors frais

Nom	Montants adjugés	
	2012	2013
1 BCAUTO ENCHERES	161 M€	183 M€
2 VPAUTO (GUIGNARD SAS)	181 M€	182 M€
3 ALCOPA AUCTION	167 M€	151 M€
4 TOULOUSE ENCHERES AUTOMOBILES	112 M€	110 M€
5 MERCIER AUTOMOBILES	60 M€	61 M€
6 RITCHIE BROS. AUCTIONEERS France	37 M€	39 M€
7 ANAF AUTO AUCTION	39 M€	33 M€
8 AUTOROLA	30 M€	32 M€
9 AQUITAINE ENCHERES AUTOMOBILES	36 M€	32 M€
10 ENCHERES MAT	19 M€	21 M€
11 PARCS ENCHERES	23 M€	20 M€
12 CAR ENCHERES	19 M€	19 M€
13 NORD ENCHERES	19 M€	15 M€
14 TABUTIN MEDITERRANEE ENCHERES	15 M€	12 M€
15 PARISUD - ENCHERES	10 M€	11 M€
16 VOUTIER ASSOCIES	11 M€	10 M€
17 CARSONTHEWEB.FRANCE	-	9 M€
18 SVV AUTO MAT & TRANSPORT	13 M€	9 M€
19 AIX ENCHERES AUTOMOBILES	13 M€	6 M€
20 VP ROUEN	6 M€	6 M€
Montant total adjugé par les 20 premiers opérateurs du secteur	986 M€	961 M€
Part des montants adjugés par les 20 premiers opérateurs par rapport au total adjugé pour le secteur	90,79 %	92,58 %
Part des montants adjugés par les 20 premiers opérateurs du secteur par rapport au total national adjugé	40,69 %	39,43 %

4.4.1. Ventes en ligne du secteur « Véhicules d'occasion et matériel industriel » : des ventes quasi exclusivement « Online »

Les ventes effectuées sur le secteur sont de plus en plus dématérialisées. L'usage de l'internet sur ce secteur progresse très fortement : 43 % des adjudications ont été effectuées dans des ventes dématérialisées en 2013, contre 32 % en 2012.

Les acheteurs du web, quasiment tous professionnels, achètent les véhicules sur simple présentation informatique standardisée, grâce à une description des lots normalisée, précise et détaillée accompagnée d'un large éventail de photographies présentant les biens sous tous les angles.

Malgré le regroupement des opérateurs, contrairement au secteur « Art et objets de collection », il n'existe pas de plateforme mutualisée de référence assurant les ventes en ligne de véhicules d'occasion. Chaque opérateur dispose de son propre site internet. Ceux des sociétés internationales BCAuto Enchères et Autorola sont particulièrement propices à la vente à l'étranger.

focus

Les frais acheteurs dans le secteur « Véhicules d'occasion et matériel industriel »

Les frais de vente aux enchères publiques de véhicules sont variables et fixés librement par les opérateurs. Ils peuvent donc être différents selon les centres de ventes, le type de véhicule, l'origine de la vente.

Les montants relevés s'échelonnent entre 2,44 et 12 % HT. La très grande majorité des frais d'adjudication sont compris entre 10 % et 12 % HT. A ces montants, peuvent s'ajouter un montant forfaitaire de frais de dossier, des frais de contrôle technique, de préparation du véhicule, d'expertise ou de tatouage du véhicule. Certains opérateurs pratiquent des taux dégressifs ou des taux différenciés pour les ventes en ligne et les ventes physiques.

V. LE SECTEUR « CHEVAUX »

5.1. Un marché en progression en 2013 qui est très concentré et très majoritairement tiré par les « chevaux de course »

Le secteur des ventes aux enchères de chevaux a progressé de 18,2 % en 2013, avec 130 millions d'euros adjugés contre 110 millions en 2012. L'activité retrouve donc un niveau supérieur à celui de l'année 2007, celle qui précédait la crise de 2008.

Fig. 5-1 : Évolution du montant adjugé des ventes aux enchères volontaires du secteur « Chevaux » en France • Montants exprimés hors frais, en millions d'euros



Les opérateurs qui réalisent des ventes significatives de chevaux sont très peu nombreux et tous géographiquement concentrés en Basse-Normandie. La société Arqana avec 118 M€ soit 92,2 % du montant total adjugé du secteur domine toujours très largement ce marché.

Fig. 5-2 : Classement 2013 des 5 opérateurs spécialisés du secteur • Montant d'adjudications de ventes de chevaux en millions d'euros, hors frais.

Nom	Montants adjugés	
	2012	2013
1 ARQANA	101,4 M€	118,4 M€
2 VENTES OSARUS	2,5 M€	4,5 M€
3 F.E.N.C.E.S.	3,3 M€	3,8 M€
4 CAEN ENCHÈRES	2,3 M€	2,2 M€
5 NASH	0,8 M€	0,6 M€

5.2. Comparé aux autres secteurs d'enchères, des prix moyens élevés et un nombre réduit de biens vendus

Le marché des ventes de chevaux comprend différents segments. Il convient de distinguer :

- ♦ les chevaux de course pur- sang (Arqana, Osarus, Caen Enchères) des chevaux de sport (F.E.N.C.E.S. et Nash), les enchères de chevaux de course représentant 96 % du montant total des enchères du secteur.
- ♦ Au sein des chevaux de course, les chevaux de galop et ceux de trot dont les prix unitaires sont sensiblement différents.
- ♦ Parmi les chevaux de course, les « yearling pur sang » – chevaux pur sang anglais de moins de deux ans – les chevaux à l'entraînement (CAE : chevaux de plus de 2 ans pour la course de plat ou d'obstacles), les chevaux d'élevage (juments, pouliches, chevaux de moins d'un an).

Fig. 5-3 : Chiffres clés des ventes de chevaux de course en 2013

		Nombre de chevaux	Prix moyen (en €)	Évolution du prix moyen	Évolution du montant total adjugé	Tendance
Galop	Yearlings Pur sang (Arqana)	environ 1000	54 300	8 %	26 %	
	Activité totale Pur sang (Arqana)	environ 2500	42 000	14 %	22 %	
	Autres ventes Galop (Osarus)	364	12 800	50 %	-	
Trot	Yearlings Trot (Arqana)	environ 350	25 500	0 %	0 %	
	Activité totale Trot (Arqana)	environ 1200	15 200	- 4 %	- 8 %	
	Autres ventes Trot (Caen enchères)	526	4 000	- 8 %	-	

La production française de nouveaux chevaux est quantitativement adaptée mais nécessite des investissements de producteurs pour maintenir voire rehausser le niveau qualitatif très compétitif pour le galop.

Au total en 2013, le nombre de chevaux de course vendus aux enchères en France s'est élevé à environ 2800 (contre 2600 en 2012) soit une progression de 8 %.

5.3. Un marché très ouvert à la clientèle internationale qui génère néanmoins une activité économique pérenne en France dans la filière équine

Les cinq sociétés actives du secteur déclarent avoir réalisé en 2013 pour plus de 47 millions d'euros d'adjudications (contre 32 M€ en 2012) auprès de résidents étrangers, soit 36 % du montant total des adjudications du secteur « Chevaux ». Les enchères de chevaux restent donc très ouvertes sur l'international.



Pour les chevaux de galop les acheteurs étrangers viennent des cinq continents, les plus importants d'entre eux venant du Royaume-Uni, de l'Irlande, de l'Australie, des États-Unis, du Japon, de Dubaï et de Qatar.

En revanche, pour les chevaux de trot, dont le marché est avant tout national et a été affecté par le nouveau taux de TVA et l'environnement économique peu favorable, les acheteurs étrangers sont principalement originaires d'Allemagne et de Suède.

Concernant les chevaux de course, parmi les principales évolutions de 2013, doivent être soulignées tant le doublement des achats australiens (Top Price de la vente de yearling du mois d'août), que du Qatar (par l'intermédiaire d'achats effectués par des structures qataries ou des structures françaises avec des fonds qataris), lesquels au total représentent plus de 21 M€.

Si la part des acheteurs étrangers est significative, la grande majorité des chevaux vendus reste exploitée en France et contribue donc au soutien à l'activité économique de la filière équine française. Ainsi en 2013 pour Arqana, plus de 62 %

1500 000 €

Poulche par Dubawi et Hit the Sky, Coulonces Consignment (lot 163).

*Août, Arqana
© Arqana*

des chevaux vendus – qu'ils aient été adjugés à une structure française ou étrangère – seront exploités en France. Cela repose d'une part, sur la qualité internationalement reconnue de la chaîne des métiers du cheval française (élevage, entraînement de chevaux, organisation de courses...) d'autre part sur les performances du système de redistribution des gains des courses lesquelles impactent la valeur d'un cheval de course qui est fonction tant d'un pedigree que d'une espérance de gain aux courses.

Les ventes aux enchères de chevaux constituent un baromètre de l'activité de la filière équine : Le marché des enchères dynamise l'offre française (éleveurs, syndicats de gestion de chevaux, filière vétérinaire, sociétés de course...), contribue à l'attractivité économique de la France et fournit des indications objectives (prix/ nombre de biens vendus) sur la santé de ce marché. Près de 77000 emplois équivalent temps plein (ETP) sont employés dans la filière équine dont 47200 directs – parmi

62000 €

Kinette DW, Top Price 2013
(Baloubet du Rouet x Clinton).

Bois Le Roi, 6 Septembre
- FENCES Elite
2013 © FENCES



lesquels des courtiers, les sociétés de vente aux enchères, les vétérinaires, les élevages et écuries de course – et 29800 indirects. La vente de chevaux génère une activité économique pérenne en France sachant que deux tiers des chevaux vendus restent en France pour y être exploités. Les frais annuels de pension d'un cheval oscillant entre 17,5 K€ et 25 K€, l'activité économique générée par les chevaux courant dans les courses est estimée à 440 M€ par an ⁽⁹⁾.

5.4. Un marché concurrentiel détenu par quelques grands acteurs : Arqana est le numéro 2 en Europe.

Le secteur de la vente aux enchères de chevaux de course, concentré sur 5 opérateurs en France, est également très concentré en Europe. En effet, le marché européen qui s'élève à quelques 592 millions d'euros et comprend 7 opérateurs, est dominé par les trois premiers : Tatterstalls (53 % ; Royaume Uni), Arqana (17,4 % ; France), Goffs (16,9 % ; Irlande).

La forte progression du leader français de 2012 à 2013 s'inscrit dans le cadre d'une croissance également soutenue du marché des enchères de chevaux en Europe (+ 23 %). Ainsi, dans un contexte de concurrence internationale ouverte et accrue, où de nouveaux marchés s'ouvrent aux courses hippiques (Moyen-Orient, Japon, Chine), le maintien de la position du leader français au plan mondial est aussi lié à la pérennité des atouts de la France qui doit être confortée (système de dotations et de primes pour les courses de pur sang, adaptation de la qualité de l'offre aux exigences de la clientèle, renouvellement d'acheteurs nationaux, capacité à attirer des investisseurs internationaux).

(9) Source : rapport du comité stratégique des courses hippiques remis aux ministres en juillet 2013 : « filière hippique : réformer pour pérenniser un modèle d'excellence »

focus

Les frais acheteurs dans le secteur « Chevaux »

Les montants de frais acheteurs appliqués par les opérateurs actifs sur le secteur « Chevaux » varient de 6 à 11,7 % HT.



5 900 000 €

Japon, vers 1640. **Coffre du cardinal Mazarin**, cèdre du Japon à décor de laque or sur fond noir du Dit du Genji, des huit vues d'ômi et du Dit des frères Soga, 63,8 x 144,5 x 11,5 cm.

*Château de Cheverny, 9 juin.
Rouillac. © www.rouillac.com*



Chapitre 2 - International

LES VENTES AUX ENCHÈRES «ART ET OBJETS DE COLLECTION» DANS LE MONDE

I.	Préambule	ci-contre
II.	L'évolution du produit mondial des ventes aux enchères « Art et objets de collection »	p. 204
III.	Les évolutions structurelles du marché	p. 211
IV.	La typologie des ventes	p. 223
V.	Atlas du secteur « Art et objets de collection »	p. 227
VI.	Synthèse	p. 252

I. PRÉAMBULE

Pour la cinquième année consécutive, le Conseil des ventes met en perspective la place de la France au niveau mondial à travers une analyse internationale du marché des ventes aux enchères sur le secteur « Art et objets de collection ».

Dans le cadre de cette analyse, le périmètre des ventes aux enchères volontaires d'« Art et objets de collection » inclut à la fois le « Fine art » (peinture, sculpture, œuvres sur papier) mais également, comme pour le chapitre consacré à la France, les segments « Art et antiquités », « Joaillerie et orfèvrerie », « Autres objets de collection », « Vins et alcool » et « Ventes courantes ». Les « ventes courantes » sont définies comme des ventes sans thème spécifique et sans catalogue, par opposition aux « ventes de prestige ». Les prix d'adjudications sont indiqués frais inclus et convertis en euros.

L'étude s'appuie sur une démarche scientifiquement éprouvée⁽¹⁾. La méthode mise en œuvre les années précédentes qui a été conservée est présentée de manière détaillée dans les rapports d'activité antérieurs (2010, 2011 et 2012). Pour rappel et en synthèse, elle s'articule autour de quatre étapes clés :

- ◆ Recensement des sociétés de ventes aux enchères publiques actives sur le secteur « Art et objets de collection » avec, en particulier, la recherche des nouvelles sociétés actives durant l'exercice ;
- ◆ Mise à jour et enrichissement de la base de données internationale qui comporte un large panel d'indicateurs, dont le produit des ventes publiques (observé ou calculé sur la base des résultats de ventes) des sociétés;
- ◆ A partir de modèles économétriques, estimation des produits des ventes non observables sur la base des données observées et collectées (près de 57 % des sociétés en 2013);

(1) Les analyses disponibles sur le marché ne répondent pas aux exigences du C.V.V. Ces fournisseurs ne traitent usuellement qu'une sélection de maisons de ventes et ne couvrent pas les ventes d'objets de collection ou adossées à des supports exclusivement numériques. Le C.V.V. a confié à Bluestone Consulting le soin de concevoir la base de données puis de calculer les indicateurs économiques attendus. La méthode de calcul a été soumise à un comité scientifique d'experts comprenant le département des études, de la prospective et des statistiques du ministère de la Culture.

3,4%

de croissance sur le secteur « Art et objets en 2013 »

- ◆ Création des indicateurs économiques agrégés présentant un risque d'erreur de mesure maximal estimé à 1,5 %.

En 2013, le montant des adjudications recueilli auprès des opérateurs représente 87,7 % du total mondial après estimation. La part du montant observé a progressé assurant ainsi une meilleure fiabilité des analyses induites. Elle était de 83,7 % en 2012, 81,5 % en 2010 et 77 % en 2009.

II. L'ÉVOLUTION DU PRODUIT MONDIAL DES VENTES AUX ENCHÈRES « ART ET OBJETS DE COLLECTION »

2.1. Les tendances 2013

Le produit des ventes aux enchères sur le secteur « Art et objets de collection » s'élève à 25,4 milliards d'euros en 2013 en augmentation de 3,4 % sur l'année. En l'espace de cinq ans, les montants adjugés au niveau mondial pour le secteur « Art et objets de collection » ont quasiment doublé (+90,9 %) et n'ont affiché qu'une année de recul, entre 2011 et 2012, avec une baisse de 5,9 %, en partie liée au fort repli du marché chinois.

Fig. 2-1 : Evolution du produit mondial des ventes entre 2009 et 2013 • En millions d'euros



Signe du retour à la croissance en 2013, on constate, pour la première fois depuis 2009, une augmentation du nombre d'opérateurs actifs : 2 747 sociétés ont organisé au moins une vente dans le secteur « Art et objets de collection » en 2013, soit 146 de plus qu'en 2012. En parallèle, le nombre de vacations a progressé, passant de 41 322 ventes organisées en 2012 à 43 588 en 2013, soit 2 266 ventes supplémentaires.

L'évolution du nombre de ventes (+5,4 %) a été plus importante que la croissance du produit de ventes ce qui contribue à l'érosion du montant moyen adjugé par vente qui continue de reculer entre 2012 et 2013, il passe de 594 000 à 583 000 euros, soit - 1,9 %. En 2011, année pendant laquelle le marché mondial avait atteint son plus haut niveau, le montant moyen par vente se situait autour de 632 000 euros. Le produit moyen par société suit la même tendance et atteint, en 2013, 9,3 millions d'euros contre 9,4 millions d'euros en 2012, soit une baisse de 2 %.

Fig. 2-2 et 2-3 : Evolution du nombre de sociétés de ventes dans le monde entre 2009 et 2013 - Evolution du nombre de ventes dans le monde entre 2009 et 2013



En 2013, la concentration du marché s'est renforcée : les 20 premières sociétés de ventes totalisent 58 % du produit des ventes mondial contre 53,1 % en 2012. En effet, elles sont les principales bénéficiaires de la progression du segment du très haut de gamme.

2.2. Une demande soutenue sur le secteur haut de gamme

D'une manière générale, le nombre de vacations cataloguées organisées à travers le monde a progressé tandis que les volumes des ventes courantes ont diminué. Par ailleurs, le taux moyen d'invendus observé n'a jamais été aussi bas : il est tombé à 30,5 % cette année, contre 31,7 % en 2011.

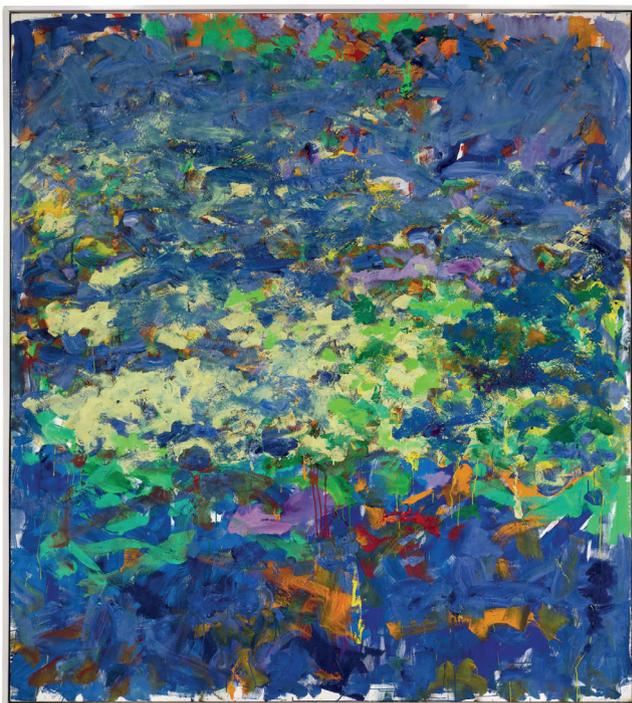
Sur le segment haut de gamme du marché⁽²⁾, selon l'indice calculé par Mei & Moses⁽³⁾ à partir des variations de prix des objets passés plusieurs fois en ventes publiques et observées chez Sotheby's et Christie's, les prix ont augmenté de 2,3 % sur l'année. Aussi, les excellents résultats des deux auctioneers sont surtout le reflet d'une très forte valorisation des biens adjugés qui ne représentent, dans les faits, que 1/10 000^e des transactions. Parallèlement, calculé selon la même technique, mais couvrant le secteur plus global toutes gammes de prix confondues, l'indice Artprice affiche une baisse de prix de 0,6 % sur la période.

Enfin, le nombre d'enchères millionnaires a cru fortement cette année, notamment en art contemporain. A titre d'illustration, la vacation new yorkaise d'art contemporain du 12 novembre 2013 a rapporté 691 millions de dollars à Christie's, un record absolu et historique.

Ces indicateurs sont surtout le reflet d'une croissance de la demande des très riches collectionneurs. Dans un marché globalisé, les collectionneurs milliardaires sur l'ensemble de la planète font monter les prix en fonction du niveau de leurs capacités d'investissement et leur nombre ne cesse de croître. Selon

(2) Adjudications supérieures à 5000 euros.

(3) Cet indice est calculé sur les résultats des ventes Christie's et Sotheby's uniquement.



3 100 000 €

Joan Mitchell, La Grande Vallée XIII, 1983, issue de la série La Grande Vallée.

Prix inégalé depuis 2008 pour une œuvre de Joan Mitchell.

3-4 décembre, Sotheby's France © Sotheby's

le World Ultra Wealth report⁽⁴⁾, la population des « très-riches » a augmenté de 0,5 % en un an et le montant de leur fortune a progressé de 5,3 %. Ils sont désormais 2 170 milliardaires en dollars, soit 810 de plus qu'en 2008, à l'aube de la crise.

2.3. Les spécificités nationales

Pour autant, cette tendance est contrastée selon les places de marché. D'après le rapport précité, dès 2012, le nombre de personnes disposant de plus de 30 millions de dollars a reculé en Chine de 2,3 % et le patrimoine de cette population a chuté de 7,3 %. Les chinois les plus aisés ont donc été moins nombreux et moins riches en 2012 qu'en 2011. Il est assez logique que l'effet de baisse de la richesse chinoise se fasse

(4) World Ultra Wealth Report 2013 – WealthX / UBS, analyse des habitudes de consommation des individus possédant plus de 30 millions de dollars.

aussi ressentir en 2013. Par ailleurs, la tendance ne devrait pas s'infléchir de manière significative en 2014 puisqu'en 2013, la population des « très riches » n'a augmenté que de 3,8 % en Asie, contre 7,9 % en Amérique du Nord ou 8,7 % en Europe.

Figure 2-4 : Chiffres clés des ventes sur le secteur « Art et objets de collection » dans le monde, en 2013

	2012	2013	Variation
Produit mondial des ventes	24 558 M€	25 403 M€	+ 3,4 %
Nombre d'opérateurs actifs	2 601	2 747	+ 5,6 %
Nombre de ventes cataloguées	12 686	15 726	24 %
Nombre de ventes courantes	28 636	27 862	- 2,7 %
Prix moyen par vente	594 K€	583 K€	- 1,9 %
Nombre de sociétés au produit des ventes annuel supérieur à 20 M€	146	127	- 13 %

En outre, de nombreuses études ont déjà mis en exergue les corrélations étroites entre le marché boursier et l'art. Or, là encore, les scénarii divergent selon les places de marché. En Chine, le Shanghai Stock Exchange a perdu 9,3 % sur l'année. Déjà en 2012, il avait subi une contraction de 20 % entre mai 2011 et novembre 2012, même si sur l'ensemble de l'exercice, il s'affichait comme stable. Parallèlement, aux Etats-Unis en 2013, le Dow Jones présente une forte progression de 26,4 %. Il accompagne la croissance du PIB américain établie à 1,9 %, en baisse par rapport à celle de 2012 qui avait atteint 2,8 %. En Europe, l'Euro Stoxx croît de 16,8 % en 2013. En France, malgré l'absence de reprise économique, le CAC 40 progresse de 14,8 % sur l'année 2013.

Figure 2-5: Les 5 premiers opérateurs mondiaux du secteur "Art et objets de collection" en 2013

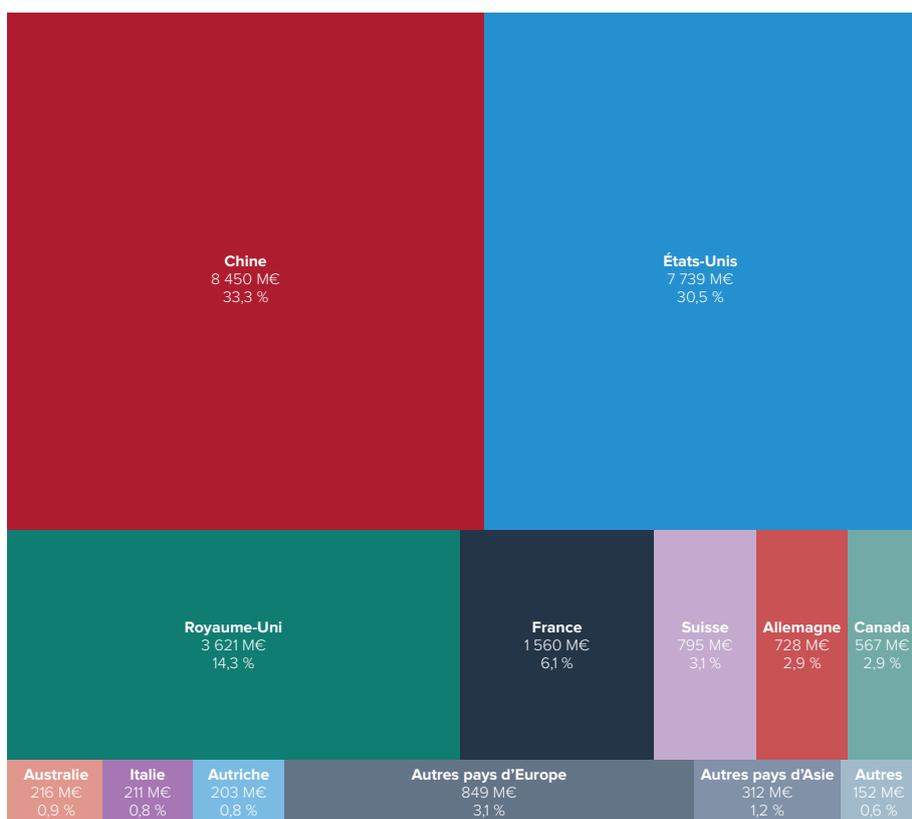
Rang	Société	Produit des ventes 2013	Pays
1	Christie's	4 410 M€	
2	Sotheby's	4 059 M€	
3	Poly International Auction Co, ltd	965 M€	
4	China Guardian Auctions Co, ltd	802 M€	
5	Heritage Auction Galleries	662 M€	

Dans un tel contexte, le contraste des situations économiques au niveau international a des effets directs sur les marchés de l'art nationaux qui ont présenté, en 2013, des évolutions différentes :

- ◆ Le recul de l'activité chinoise initié en 2012 se poursuit en 2013 même si la baisse est moins marquée qu'en 2012 (- 6 % contre -22 %). Le produit des ventes passe de 8,99 milliards d'euros en 2012 à 8,45 milliards d'euros en 2013. Toutefois, la Chine concentre toujours la part la plus importante du produit mondial des ventes (33,3 %).
- ◆ Le produit des ventes des États-Unis augmente de 14,1 %, passant de 6,78 milliards d'euros à 7,74 milliards d'euros en 2013, renforçant ainsi la croissance de 11,7 % observée en 2012. La part de marché des États-Unis progresse pour atteindre 30,5 %. L'écart avec la Chine en termes de part de marché (9 points en 2012) se réduit à moins de 3 points en 2013.
- ◆ Le bilan européen est plus mitigé : la progression de l'activité au Royaume-Uni ralentit et passe de 4,9 % en 2012 à 2,5 % en 2013. Elle est même négative en livres sterling. De même, la croissance de la Suisse s'établit à 13,4 %, et s'ajoute à celle de 15,2 % observée l'année précédente. Un retour à la croissance est constaté en France (+4,1 % contre -1,7 % en 2012), ainsi qu'en Allemagne où l'activité avait fortement chuté l'année précédente (+10,6 % en 2013 contre -20,8 % en 2012). L'ensemble des pays européens totalise 7,9 milliards d'euros soit 31,4 % du marché mondial.

La Chine et les États-Unis, les deux premiers acteurs sur le secteur « Art et objets de collection » génèrent à eux seuls pratiquement les deux tiers de l'activité mondiale. Les autres pays conservent tous leur part de marché relative ou la voient augmenter légèrement.

Fig. 2- 6 : Répartition du produit mondial des ventes du secteur « Art et objets de collection » en 2013 - (en millions d'euros, frais acheteur inclus)



Note : les surfaces sont proportionnelles aux montants adjugés dans les différents pays

III. LES ÉVOLUTIONS STRUCTURELLES DU MARCHÉ

3.1. La typologie des sociétés

Le marché des ventes aux enchères sur le secteur « Art et objets de collection » présente des caractéristiques propres aux types d'opérateurs.

Quatre catégories d'opérateurs sont identifiées au niveau international sur le secteur « Art et objets de collection », en fonction du secteur sur lequel ils réalisent la plus grande partie de leurs vacations :

- ◆ « Fine art » : opérateurs réalisant essentiellement des ventes de peintures, dessins, sculptures, photographies et estampes ;
- ◆ « Collectibles » : opérateurs réalisant essentiellement des ventes de véhicules de collection, timbres et monnaies, livres et manuscrits anciens, « militaria », jouets, affiches, chasse et pêche et jouets anciens ;
- ◆ Mobilier et objets d'art : opérateurs réalisant essentiellement des ventes dans les autres catégories d'objets ;
- ◆ « Multi-secteurs » : opérateurs réalisant essentiellement des ventes dans au moins deux des trois grands domaines d'activité précités.

L'accroissement du nombre d'opérateurs actifs en 2013 provient essentiellement des non spécialisés, c'est-à-dire actifs sur plusieurs segments du secteur « Art et objets de collection ». Ainsi, leur part en nombre d'opérateurs a augmenté de 53 % à 57,3 % de 2012 à 2013. Cette hausse est la source d'une croissance de 6,9 % du produit total de leurs ventes sur la période. Pour autant, si on se limite aux seuls opérateurs déjà actifs en 2012, la croissance affichée n'est plus que de 2 %. Cette catégorie compte dans ses rangs les grands auctioneers

60%

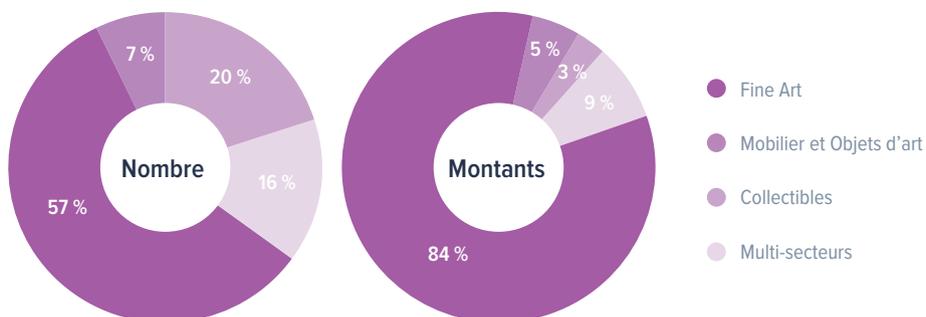
Part du volume d'affaires mondial réalisé par les 20 premières sociétés

internationaux et les opérateurs proposant des ventes cataloguées dans des domaines variés, de sorte qu'elle représente 83,7 % du produit total des ventes « Art et objets de collection ».

Parallèlement, les opérateurs spécialisés dans un seul domaine ont vu en moyenne leur volume d'affaires diminuer. Même si leur nombre a légèrement progressé, les 431 opérateurs spécialisés dans le seul secteur « collectibles » ont vu leur produit de ventes moyen baisser de 6 à 5,9 millions d'euros (-1,6 %).

Le nombre de sociétés spécialisées sur le secteur « Fine art », soit 190, est stable. Le volume d'affaires moyen traité par ces sociétés a chuté de pratiquement 12 % sur la période, passant de 8,7 à 7,6 millions d'euros. Ce segment ne représente désormais plus que 4,7 % du produit mondial des ventes « Art et objets de collection ». Ce type de sociétés reste l'apanage de la Chine : 23 % des sociétés chinoises n'interviennent que sur le seul secteur « Fine art ». En revanche, il n'existe quasiment pas d'opérateurs spécialisés dans ce domaine en France. Plus des deux tiers des opérateurs français sont actifs sur au moins deux spécialités. En outre, pratiquement aucun opérateur français n'est spécialisé dans la vente de « collectibles », alors que dans la plupart des grandes places de marché mondiales ce domaine d'activité occupe généralement le tiers ou le quart des opérateurs nationaux.

Figure 2-7 : Répartition du nombre d'opérateurs de ventes aux enchères du secteur « Art et objets de collection » et des produits des ventes par secteur de spécialisation - Sur la base de 2747 sociétés actives dans le monde en 2013





3.2. La concentration du marché se poursuit

3.2.1. 60 % du produit des ventes mondial réalisé par les 20 premières sociétés mondiales

Les vingt premières sociétés du marché ont totalisé 14,7 milliards d'euros de produit des ventes. Elles s'octroient près de 60 % du volume d'affaires mondial. Jamais le marché n'a été aussi concentré.

Pour rappel, le montant d'activité généré par les vingt premières sociétés mondiales était de 13 milliards d'euros en 2012, et de 14 milliards en 2011 (soit 53,6 % de parts de marché en 2012 et 52,9 % en 2011). Cette tendance à la concentration du marché est observable dans la plupart des principaux pays concernés (États-Unis, Chine, Royaume-Uni et France).

Par conséquent, la croissance du marché profite surtout aux grandes sociétés de dimension internationale. Le produit moyen des ventes des 20 premières sociétés mondiales a augmenté

220 000 €
Record mondial

Josef SIMA (1891-1971),
Terre lumière, 1967. Huile
sur toile, signée et datée en
bas à droite. Provenance :
succession J.-B. Pontalis.

*Drouot Richelieu, 11
décembre – Ader © Ader*

de 13,2 %, passant de 650 millions à 736 millions d'euros en 2013, tandis que celui des sociétés hors top 20 a décliné de pratiquement 10 %, tombant de 4,3 à 3,9 millions d'euros. En 2013, le seuil d'entrée dans ce palmarès est descendu à 101 millions d'euros, soit 10 de moins qu'en 2012.

Figure 2-8 : Les 20 premiers opérateurs de ventes aux enchères sur le secteur «Art et objets de collection» dans le monde en 2013
• Classement par produit des ventes publiques, frais inclus, en M€

Opérateur	Pays	Montant total adjugé			Nombre de ventes
		2012	2013	Variation	
1 Christie's	Royaume-Uni	4 048	4 410	+ 8,9 %	438
2 Sotheby's	États-Unis	3 443	4 059	+ 17,9 %	251
3 Poly International Auction Co, ltd	Chine	750	965	+ 28,7 %	12
4 China Guardian Auctions Co., Ltd.	Chine	637	802	+ 25,9 %	7
5 Heritage Auction Galleries	États-Unis	669	662	- 1,1 %	644
6 Bonham's	Royaume-Uni	522	662	+ 26,7 %	402
7 Macau Chung Shun International Auctions Co.,Ltd	Chine	403	556	38 %	2
8 Beijing Council International Auction Co.,Ltd	Chine	271	425	57 %	3
9 RM Auctions	Canada	278	333	+ 19,6 %	16
10 Phillips de Pury & Company	États-Unis	275	261	- 5,1 %	35
11 Mecum Auction	États-Unis	306	226	- 26,2 %	17
12 Beijing Hanhai Auction Co., Ltd.	Chine	208	206	- 0,9 %	7
13 Xiling Yinshe Auction Co., Ltd	Chine	187	182	- 2,7 %	3
14 Artcurial - Briest - Poulain - F.Tajan	France	144	178	+ 23,7 %	109
15 Beijing JiuGe Auctions Co., Ltd.	Chine	222	152	- 31,7 %	3
16 Dorotheum	Autriche	152	150	- 1,3 %	600
17 Gooding & Company	États-Unis	148	145	- 2 %	3
18 Duo Yun Xuan Auctions Co.Ltd.	Chine	149	133	- 11 %	4
19 Shanghai Jiaye auction CO.,LTD	Chine	68	117	+ 71,6 %	5
20 Lauritz Christensen Auctions	Suède	96	101	+ 5,2 %	300
Total		12 977	14 724	13,5 %	2 861
Part des 20 premiers opérateurs sur le montant total adjugé dans le monde en 2013		52,8 %	58,0 %		
Part des 20 premiers opérateurs sur le montant total adjugé dans le monde en 2013		24 558	25 403		

Note : Dans le cas des sociétés chinoises, une même vente peut être étalée sur plusieurs sessions et ceci sur plusieurs jours, ce qui explique en partie le faible nombre de ventes pour ces sociétés en regard du produit des ventes.

3.2.2. Les premiers auctionneers affichent des croissances supérieures à la moyenne

En tête du classement, l'ordre est inchangé. Les deux premières sociétés restent Christie's et Sotheby's. Elles se distinguent des autres par leur implantation véritablement internationale. Chacune d'elle dispose de bureaux et d'hôtels de ventes au cœur des principales places de marché.

Leur produit des ventes cumulé est supérieur au total des 18 autres opérateurs du classement. Les 965 millions d'euros réalisés de la 3^e société du classement, la chinoise Poly International Auction représentent moins du quart des montants de Christie's ou Sotheby's.

Christie's conserve son statut de première maison de ventes mondiale avec un produit des ventes de 4,4 milliards d'euros, en hausse de 8,9 %, devant Sotheby's (4,06 milliards d'euros) en progression de 17,9 %. Le montant annuel de Christie's est le plus important jamais observé pour une société de ventes aux enchères.

Ces deux leaders sont à l'origine des principaux temps forts de l'année, notamment dans le secteur de l'art contemporain et d'après-guerre, qui désormais atteint les cotes les plus fortes du marché devant l'impressionnisme et l'art moderne. Pour illustrer cette frénésie, il suffit de suivre les temps forts new yorkais et londoniens de mai et novembre/décembre. La vente new yorkaise « Post war and contemporary art » du 15 mai 2013 chez Christie's a totalisé à elle seule près de 373 millions d'euros. Parmi les plus notables enchères, une toile de Jackson Pollock, « Number 19 » a atteint 45,5 millions d'euros. Le second résultat de la soirée couronnait Roy Lichtenstein, avec 43,6 millions d'euros pour « Woman with flowered hat ». La veille, chez Sotheby's, la plus haute enchère revenait à une composition de Barnett Newman's, « Onement VI », vendue au prix record de 43,8 millions de dollars. La fin d'année fut encore plus éclatante : un triptyque de Francis Bacon, le portrait de son ami et artiste Lucian Freud, a atteint la somme de 142,4 millions de dollars soit environ 105,7 millions d'euros. Le même

soir, un « Balloon Dog » de Jef Koons atteignait 43,5 millions d'euros, hissant l'artiste au rang d'artiste vivant le plus coté du marché. La vacation new yorkaise d'art contemporain du 12 novembre a rapporté 520 millions d'euros à Christie's, un record absolu et historique. Le soir suivant, chez Sotheby's, l'œuvre « Silver car crash (Double disaster) » d'Andy Warhol était vendue au prix de 105,4 millions de dollars.

Figure 2-10 : Résultats de Christie's et Sotheby's sur les principales places mondiales de marché en 2012 et 2013 • Montants en millions d'euros frais inclus

Lieu de vente	Christie's			Sotheby's		
	2012	2013	Variation	2012	2013	Variation
New-York	1 669	2 100	+25,8 %	1 649	1 815	+10,1 %
dont ventes d'art contemporain de mai et novembre	756	1 183	+56,6 %	618	642	+4,0 %
dont ventes d'art moderne et impressionniste de mai et novembre	308	266	-13,5 %	434	480	+10,6 %
Londres	1 340	1 089	-18,8 %	948	1 086	+14,5 %
Hong-Kong	549	690	+25,7 %	457	672	+47,1 %
Suisse	220	237	+7,7 %	170	242	+42,4 %
Paris	191	187	-2,4 %	180	188	+4,4 %
Total monde	4 048	4 410	+8,9 %	3 443	4 059	+17,9 %

Sur l'année, le seul secteur de l'art contemporain a rapporté 2 milliards de dollars à Christie's. Son succès est directement lié à l'acquisition de nouveaux clients (+30 %), à l'origine de 22 % de son volume d'affaires.

Par ailleurs, son activité a progressé de 39 % en Asie, soulignant le succès de ses ventes de Hong-Kong et de ses nouveaux bureaux indiens. Christie's a également été la première maison de ventes étrangère à organiser des ventes en Chine continentale en dehors de toute collaboration avec une société locale. Les résultats des ventes des nouvelles implantations asiatiques sont prometteurs avec un total adjugé de près de 18 millions d'euros pour la vente inaugurale de l'antenne de Shanghai le 26 septembre 2013, et

de plus de 11 millions d'euros d'adjudications pour la première vacation indienne à Mumbai le 19 décembre 2013.

Au total, Christie's a été à l'origine de 58 enchères dépassant les 10 millions d'euros, soit 9 de plus qu'en 2012. Elle remporte 7 des 10 plus fortes adjudications de l'année, les trois autres revenant à Sotheby's. Aucune autre maison de ventes ne parvient à hisser un lot dans ce classement.

L'Asie a également été l'un des principaux moteurs de la croissance de Sotheby's qui célébrait en 2013 les 40 ans de sa présence à Hong-Kong. Pendant la vente du 5 octobre, qui marquait cet anniversaire, un record a été obtenu par un immense tableau de Zeng Fanzhi, réinterprétation de la célèbre cène de Leonard de Vinci qui a été adjugé pour l'équivalent de 17 millions d'euros, le prix le plus élevé jamais obtenu pour un artiste chinois contemporain.

La première vente de Sotheby's à Pékin le 1er décembre 2013 a totalisé plus de 27 millions d'euros et a également contribué à la progression de 50 % de son activité en Asie sur l'année 2013. Aux Etats-Unis, l'auctioneer américain a réalisé la deuxième plus belle vente d'impressionnisme et art moderne à New-York en novembre 2013, en adjugeant 347,6 millions de dollars, dont un record à 37 millions de d'euros pour « Grande tête mince » sculpture d'Alberto Giacometti. La maison de ventes enregistre également la plus haute enchère en Europe en 2013 avec « Femme assise près d'une fenêtre » de Pablo Picasso, adjugée plus de 50 millions d'euros.

Dans les autres spécialités, Sotheby's réalise des résultats importants en joaillerie, avec notamment la vente en octobre à Hong-Kong du plus important diamant blanc adjugé pour plus de 23 millions d'euros⁽⁵⁾ et un record pour l'art islamique avec un tapis du 17^{ème} siècle atteignant plus de 25 millions d'euros. Enfin, la vacation consacrée à l'art de l'automobile, organisée en collaboration avec RM auction, société spécialisée dans la vente de véhicules de collection, totalise 47 millions d'euros.

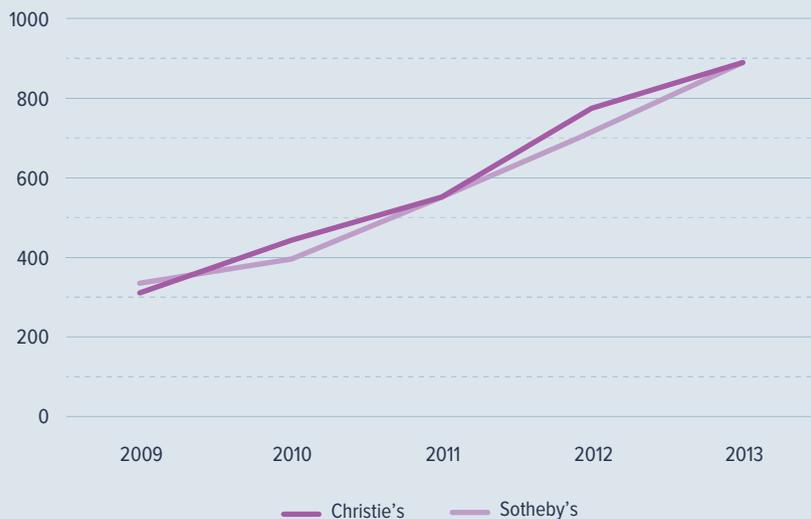
(5) Le diamant rose « Pink Dream » adjugé à Genève pour près de 62 millions d'euros et qui détenait le record de la spécialité n'a finalement pas été payé.

focus

Les ventes de gré à gré de Christie's et Sotheby's

Parallèlement aux ventes aux enchères, Christie's et Sotheby's ont développé une activité de ventes de gré à gré. Le montant des ventes de gré à gré des deux maisons anglo-saxonnes a progressé régulièrement ces dernières années et a atteint, pour chacune des deux sociétés un record historique de 1,2 milliard de dollars en 2013, l'équivalent du tiers de leurs montants adjugés en ventes aux enchères publiques. Entre 2009 et 2013, le montant cumulé des ventes de gré à gré des deux opérateurs a augmenté de près de 180 %, soit une croissance supérieure à celle de leurs montants adjugés cumulés qui ont gagné 126 % en 5 ans. Cette progression marque le fait que les ventes de gré à gré sont de véritables relais de croissance pour les maisons de ventes les plus importantes, une opportunité qu'elles peuvent pleinement développer grâce à leurs fichiers clients qui leur permettent de constituer un réseau qualifié d'acheteurs et de vendeurs potentiels.

Figure 2-11 : Montants des ventes de gré à gré réalisées par Christie's et Sotheby's dans le monde entre 2009 et 2013 • En millions d'euros



3.2.3. L'évolution des autres acteurs du TOP 20 mondial

En 2013 comme en 2012, 9 sociétés chinoises font partie des vingt premiers opérateurs mondiaux en termes de montants adjugés. Cependant, si l'an dernier ces sociétés avaient affiché un recul important du fait de la contraction sévère du marché chinois (-22 %), une majorité d'entre elles renoue avec la croissance en 2013.

La première société chinoise est, comme en 2012 et en 2011, Beijing Poly International Auction Co. Ltd qui se place en 3^e position du classement mondial. L'opérateur chinois doit l'essentiel de ses 28,7 % de croissance en 2013 à l'ouverture de sa filiale à Hong Kong fin 2012. L'activité de ce nouveau lieu de vente totalise 164 millions d'euros. Avec la vente de « Gaité dans la prairie » par Huang Zhou, adjugée pour 129 millions de yuans (15 804 millions d'euros) Poly Auction Ltd est également à l'origine d'une des quatre enchères chinoises supérieures à 100 millions de yuans (12,25 millions d'euros) en 2013, la seule qui ne soit pas revenue à Sotheby's Hong Kong.

La seconde société chinoise du classement, China Guardian Auctions Co, affiche une progression de près de 26 % pour un montant total adjugé de 802 millions d'euros qui lui permet de se classer en 4^e position mondiale en gagnant une place par rapport à 2012. Elle a bénéficié d'adjudications importantes, notamment de deux des dix premières enchères chinoises de l'année (« La Mariée tadjike » par Jin Shangyi et « Fleurs jaunes répandant leur parfum sur les champs de bataille » par Wu Zuoren, vendues respectivement 10,4 et 9,9 millions d'euros). Macau Chung Shun International Auctions Co, ltd qui avait adjugé la plus haute enchère mondiale en 2012 avec une grande jarre d'époque Ming adjugée pour 113 millions d'euros, conserve sa 7^e place en 2013 avec 2 sessions de ventes qui ont totalisé 556 millions d'euros, malgré un taux d'invendus de près de 80 % pour les 2 vacations. Parmi les six autres sociétés chinoises du classement, seules Beijing Council International qui réalise 7 des 100 premières adjudications chinoises en 2013 et Shanghai Jiahe Auctions sont en progression. Beijing

JiuGe Auctions Co ltd subit la baisse la plus importante avec une contraction de près de 32 % de ses adjudications en un an.

Les années précédentes avaient déjà montré que les résultats des sociétés chinoises, lesquelles organisent un faible nombre de ventes dans l'année, sont très dépendants de quelques adjudications millionnaires souvent concentrées sur des œuvres d'art chinois ancien. Dans un contexte où les œuvres chinoises anciennes de qualité tendent à se raréfier, les records d'enchères se font moins fréquents et sont de plus en plus concentrés entre les mains des deux maisons anglo-saxonnes qui ont adjudiqué l'an dernier 44 des 100 plus hautes enchères en Chine.

Il y a toutefois lieu de rappeler que les montants adjugés, communiqués par les sociétés, ne signifient pas que les lots aient été effectivement payés. La Chinese Association of Auctioneers (C.A.A.) estime, en 2013, que 30 % des enchères n'ont finalement pas été payées au terme de l'année (cf. encadré).

Figure 2-12 : Évolution des 10 premières sociétés en Chine entre 2012 et 2013 • Classement par montant adjugé, en millions d'euros, frais inclus

Société	Nombre de ventes		Montant adjugé		Evolution 2012-2013
	2012	2013	2012	2013	
Beijing Poly International Auction Co., Ltd.	6	9	750	965	28,7 %
China Guardian Auctions Co., Ltd.	9	7	637	802	25,9 %
Christie's Hong Kong	29	27	549	690	25,7 %
Sotheby's Hong Kong	30	39	457	672	47 %
Macau Chung Shun International Auctions Co., Ltd.	2	2	403	556	38 %
Beijing Council International Auction Co. Ltd.	2	3	271	425	57 %
Beijing Hanhai Auction Co., Ltd.	7	7	208	206	- 0,9 %
Xiling Yinshe Auction Co., Ltd.	4	3	187	182	- 2,7 %
Beijing JiuGe Auctions Co., Ltd.	2	3	222	152	- 31,7 %
Duo Yun Xuan Auctions Co. Ltd.	5	4	149	133	- 11 %
TOTAL	96	107	3 833,00	4 783,00	24,8 %
Part des 10 premières sociétés dans le total adjugé en chine			42,7 %	56,6 %	



6 sociétés du Top 20 sont basées en Amérique du Nord. Au Canada, RM Auctions enregistre 333 millions d'euros, soit une hausse des montants adjugés de 19,6 % par rapport à 2012. Les autres opérateurs américains du classement sont en recul : Heritage Auction Galleries, la société de Dallas spécialisée dans la vente de « collectibles » sur Internet en 5^{ème} position, derrière deux sociétés chinoises, perd une place. Pour la première fois depuis 2007, l'auctioneer américain voit son volume d'affaires baisser (- 1 %) pour atteindre 662 millions d'euros, conséquence en partie d'un nombre de ventes moins important en 2013 (- 34 ventes). De même, l'activité de Phillips de Pury & Company subit une première contraction (-5 %), après deux années de hausse soutenue (+16,4 % en 2012 après + 9,3 % en 2011). L'opérateur se maintient à la 10^{ème} position du classement avec 261 millions d'euros de produit de ventes. Les deux autres sociétés américaines présentes dans le classement mondial des vingt premières opérateurs sont spécialisées dans la dispersion de véhicules de collection : Mecum Auction (226 millions d'euros en baisse de 26,2 %) et Gooding & Company, entrée en 2012 et qui se maintient

5 300 000 €

Aristide Maillol (Banyuls-sur-Mer, 1861 – Banyuls-sur-Mer, 1944). La Rivière, 1938-1943. Sculpture en plomb, signé et inscrit sur la terrasse à gauche « A. MAILLOL Epreuve d'artiste », cachet du fondeur sur la terrasse à l'arrière « Georges Rudier Fondeur Paris ». Conçu entre 1938 et 1943 ; cette épreuve a été fondue dans les années 70. 128 x 220 x 166 cm. Provenance : Collection Dina Vierny, Paris.

Paris, 2 décembre.
Artcurial Briest – Poulain
– F. Tajan © Artcurial

à la 17^e place avec un montant adjugé en recul de 2 % (145 millions d'euros).

En dehors de Christie's, 4 opérateurs européens figurent parmi les 20 premières sociétés mondiales. Le produit des ventes de Bonham's, 6^e dans le classement, augmente de près de 27 % entre 2012 et 2013. Cette société réalise notamment 202 millions d'euros de produit de ventes aux États-Unis, soit 37 % de plus qu'en 2012 et voit l'activité de sa filiale australienne tripler. La France est représentée par Artcurial, qui progresse de quatre places et se situe en 2013 à la 14^e place du classement avec une croissance de près de 24 %. La Suède entre dans le classement cette année avec Lauritz Christensen Auction qui remplace une société chinoise à la 20^e place du classement.

Figure 2-13 : Classement des 10 enchères les plus élevées en 2013 dans le secteur « Art et objets de collection » - Montants en millions d'euros, frais inclus

Nom	Lieu	Montant d'adjudication
1 F. Bacon «Three studies of Lucian Freud»	Christie's New-York	106
2 A. Warhol «Silver Car Crash»	Sotheby's New-York	78,6
3 «Pink Dream», diamant rose	Sotheby's Genève	62
4 J. Pollock «Number 19»	Christie's New-York	45,4
5 R. Lichtenstein «Woman in Flowered Hat»	Christie's New-York	43,6
6 J. Koons «Ballon Dog (orange)»	Christie's New-York	43,5
7 A. Warhol «Coca Cola [3]»	Christie's New-York	42,6
8 JM Basquiat «Dustheads»	Christie's New-York	38
9 A.Giacometti «Grande tête mince (Grande tête de Diego)»	Sotheby's New-York	37
10 M.Rothko «No. 11 (untitled)»	Christie's New-York	34,3

IV. LA TYPOLOGIE DES VENTES

4.1. Les ventes sur internet

4.1.1. Les sociétés les plus importantes disposent d'outils dédiés

Sotheby's et Christie's ont développé leur activité en ligne depuis plusieurs années. Si l'usage par les auctioneers des systèmes « live auctions » est désormais rodé, celui des ventes totalement dématérialisées, bien qu'en développement, est encore très mesuré. En 2013, Christie's a organisé 49 vacations purement électroniques contre 7 l'année précédente. Elles ont totalisé plus de 15 millions d'euros avec une enchère haute de 300 000 euros pour un prototype d'ordinateur Apple Mac.

Sotheby's n'organise pas de vacations « online » mais uniquement des « live auctions » au moyen de sa plateforme internet « Sotheby's BIDnow », dont l'activité a progressé de 45 % par rapport à 2012.

Le spécialiste des ventes « Collectibles », Heritage Auction Galleries, est aussi le premier opérateur mondial sur internet. Il réalise 80 % de ses ventes sur internet en mode dématérialisé en 2013 : 516 vacations, 168 000 lots dispersés pour plus de 500 millions d'euros adjugés en ligne. 869 000 utilisateurs-enchérisseurs sont inscrits sur www.ha.com, générant un trafic de 500 000 visiteurs par mois, nettement supérieur à ceux des sites de Christie's, Sotheby's ou Bonham's. Il se classe parmi les 1 % de sites américains les plus fréquentés.

En Europe, des sociétés spécialisées dans la vente de « Collectibles », qui ont connu un fort développement en 2012, offrent aussi des services de ventes en ligne. C'est notamment le cas de Künker en Allemagne ou d'Aureo & Calicó en Espagne, deux opérateurs spécialisés dans la vente de pièces de monnaie. Lauritz-Christensen, société suédoise, a

développé, en parallèle de son activité de ventes aux enchères publiques, une filiale de vente généraliste en ligne équivalent d'un site de courtage de type « Ebay » qui a totalisé 16 millions d'euros en 2013. Certains opérateurs lancent une activité exclusivement « online » comme Auctionata, maison de ventes allemande fondée en 2012. En 2013, cette société a enregistré 12,4 millions d'euros d'adjudications en 35 ventes.

4.1.2. Des portails destinés aux opérateurs de taille moyenne

Les opérateurs de taille moyenne ou modeste ne sont pas en mesure d'assumer seuls les coûts de mise en place et d'entretien de dispositifs de vente en ligne. Des portails internet se sont développés afin de leur donner la possibilité de réaliser des ventes sur internet. Les portails les plus développés au niveau mondial sont :

- ◆ Invaluable – sites invaluable.com, auctionzip.com : cette société basée aux Etats-Unis et dotée d'un bureau au Royaume-Uni revendique 2,5 millions de visiteurs uniques par mois sur l'ensemble de ses sites et annonce une progression de 102 % de ses ventes entre 2012 et 2013.
- ◆ ATG Media – sites the-saleroom.com, lot-tissimo.com (site allemand), encheres.lefigaro.fr (site français) : basée au Royaume-Uni, cette société est spécialisée dans les sites d'enchères. En 2013, le site the-saleroom.com a accueilli 3399 « live auctions » proposant plus de 450 000 lots pour un produit de vente de plus de 88 millions d'euros. Le prix moyen des lots dispersé sur le site se situe autour de 200 euros. En 5 ans, le nombre de vacations proposées sur ATG a progressé de plus de 300 % et le produit de vente généré de 732 %.
- ◆ Liveauctioneers – site liveauctioneers.com : cette société qui donne accès à des ventes aux enchères dans 40 pays, met également à la disposition des internautes une base de données référençant 12,5 millions de résultats de ventes.

En 2013, Liveauctioneers annonce plus de 167 millions d'euros d'adjudications réalisées via sa plateforme.

Deux sociétés s'adressent spécifiquement au marché français :

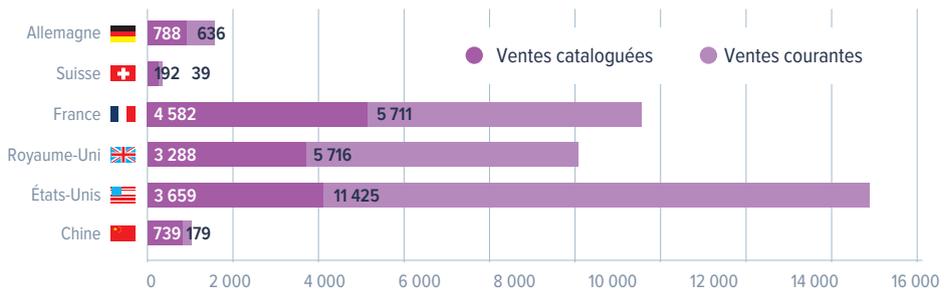
- ◆ Drouot - site drouotlive.com : ce portail avait connu un développement important en 2012. En effet, depuis octobre 2012, il offre la possibilité aux 74 maisons de ventes de Drouot d'adosser un système de « live auctions » à toutes les ventes physiques qu'elles organisent au sein de l'hôtel Drouot. Pour l'année 2013, drouotlive affiche un produit des ventes hors frais de 23,5 millions d'euros, soit une multiplication par trois du produit des ventes de 2012 à 2013.
- ◆ Interenchères – site interencheres.com : ce site généraliste qui développe lui aussi un système de « live auctions » réservé aux commissaires-priseurs ayant la double qualité d'OVV et de commissaire-priseur judiciaire, s'adresse à tous les secteurs et pas uniquement aux ventes d' « Art et objets de collection ». En 2013, 7,6 millions d'euros de produit des ventes (hors frais) y ont été réalisés.

Malgré le développement des ventes en ligne, les montants adjugés par internet en « live auctions » ou en vente « online » restent très minoritaires au regard de l'ensemble du marché mondial des ventes aux enchères sur le secteur « Art et objets de collection », sans doute en raison de la nature des objets vendus qui appellent de la part des acheteurs une visualisation réelle : au vu des chiffres communiqués par les maisons de ventes, les montants adjugés en ligne peuvent être estimés à 3 % environ du total adjugé mondial.

4.2. Les ventes non cataloguées

En 2013, 43 588 ventes aux enchères ont été recensées à travers le monde soit 2230 de plus qu'en 2012. Sur ce total, 27 862 vacations, soit 63,9 %, sont des ventes non cataloguées, dites courantes. Elles portent le plus souvent sur des objets de classe moyenne ou inférieure.

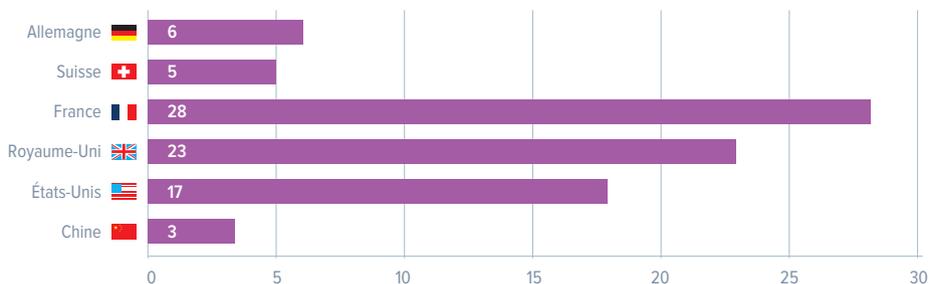
Figure 2-14 : Ventilation ventes cataloguées / ventes courantes du secteur « Art et objets de collection » à travers le monde en 2013



Cette ventilation est très hétérogène selon le pays considéré. Ainsi, environ la moitié des ventes sont sans catalogue en Allemagne (45 %) ou en France (55 %). Cette proportion est plus forte au Royaume-Uni (63 %) et aux États-Unis (76 %). En revanche, en Suisse (17 %) et en Chine (24 %), la proportion de ventes courantes reste faible.

La fréquence des ventes est également très variée d'un pays à l'autre. Si les opérateurs français organisent en moyenne chacun 28 ventes par an et leurs homologues britanniques 25, les maisons de ventes américaines n'en organisent que 17. Cette moyenne est bien inférieure chez les opérateurs allemands et suisses puisqu'elle est respectivement de 6 et 5 ventes par an. Ce ratio est deux fois supérieur à celui des sociétés chinoises, pour lesquelles on dénombre en moyenne 3 ventes par an.

Fig. 2-15 : Nombre moyen de ventes annuelles sur le secteur « Art et objets de collection » par opérateur



Ces écarts très importants s'expliquent en partie par la nature même des ventes. Ainsi, l'organisation des maisons de ventes chinoises est en général axée sur deux grandes ventes au printemps et à l'automne, complétées par des ventes de moindre importance. Mais ces deux ventes principales peuvent comporter plusieurs milliers d'objets et être étalées sur plusieurs jours, chacune des ventes pouvant donner lieu à plusieurs catalogues.

V. ATLAS DU SECTEUR « ART ET OBJETS DE COLLECTION »

L'atlas du secteur « Art et objets de collection » porte principalement sur les trois zones du marché des ventes aux enchères de ce secteur : 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, marché le plus récent.

Le produit mondial des ventes est concentré à hauteur de 98,6 % dans ces trois zones. 2 636 maisons de ventes actives y ont été dénombrées, soit 96 % des sociétés mondiales.

Les ventes aux enchères enregistrées en Océanie, en Afrique, en Amérique du Sud ou au Moyen-Orient restent marginales. Même si de Dubaï à Marrakech, en passant par Rio de Janeiro ou São Paulo, les foires et biennales d'art contemporain se succèdent à un rythme soutenu et dessinent une nouvelle géographie de la production artistique, les ventes aux enchères publiques n'en font pas encore l'écho. Ces nouveaux marchés de l'art ne parviennent pas pour l'instant à faire émerger et à imposer de nouvelles valeurs économiques.

Ces places d'échanges ont toutes des parts de marché respectivement inférieures à 0,8 %, niveau atteint par l'Océanie, grâce à l'Australie, qui se hisse en 10^{ème} position du classement par pays. Les 61 opérateurs australiens cumulent un produit

1 425 000 €

Lin Fengmian (1900-1991),
Lotus, Femme à l'éventail,
Danseuses d'Opéra et
Acteurs d'opéra (ci-dessus),
encre et couleurs sur papier
encadré, signés, cachets
de l'artiste, 67 x 65 cm.

*Marseille, 19 décembre,
Leclere - Maison de ventes. M.
Delalande. © Leclere-MDV*



des ventes de 203 millions d'euros, en baisse de 6 millions. Pour autant, cette contraction est essentiellement le fruit des mauvais résultats du leader historique de ce marché, Menzies Art Brands, dont le volume d'affaires a sensiblement diminué de 44 à 14 millions d'euros de 2012 à 2013.

Seulement 13 sociétés réalisent des ventes publiques au Moyen-Orient pour un total de 84 millions d'euros, soit 31 % de hausse sur l'année. Pour autant leur nombre est resté pratiquement inchangé en 5 ans. Quatre d'entre elles présentent un volume d'activité supérieur à 10 millions d'euros. Les sociétés d'Amérique du Sud sont de taille nettement plus modeste. Les 21 sociétés qui y exercent totalisent un produit des ventes de 31 millions d'euros, en baisse de 18 %.

5.1. Les données agrégées des principaux pays

Les analyses par pays présentées ici à l'échelle mondiale

offrent une vision synthétique de l'évolution des principaux indicateurs d'activité comme le produit des ventes, le nombre de sociétés et de ventes. Un examen détaillé sera ensuite opéré sur chacune de ces grandes zones.

Figure 3-1 : Classement mondial des 10 premiers pays sur le secteur « Art et objets de collection » en 2013 - Produit des ventes en millions d'euros (frais acheteurs inclus)

Pays	Produit des ventes (M€)			Nombre de sociétés actives	Nombre de ventes
	2012	2013	Variation		
1 Chine	8 987	8 450	-6,0%	321	918
2 Etats-Unis	6 784	7 739	+14,1%	889	15 116
3 Royaume-Uni	3 532	3 621	+2,5%	387	9 008
4 France	1 499	1 560	+4,1%	363	10 293
5 Suisse	702	795	+13,4%	43	231
6 Allemagne	658	728	+10,6%	239	1 424
7 Canada	472	567	+20,1%	46	656
8 Autriche	175	216	+23,4%	13	648
9 Suède	175	211	+20,3%	40	976
10 Australie	209	203	-2,8%	61	1 211
Autre	1 365	1 313	-3,8%	345	3 107
Total	24 558	25 403		2 747	43 588

En 2013, 8 des 10 premiers pays du classement mondial ont enregistré une progression de leurs volumes d'affaires. La tête du classement mondial reste inchangée :

- ◆ La Chine conserve le premier rang du classement même si elle enregistre cette année encore une baisse du produit de ses ventes. Elle passe de 9 milliards d'euros à 8,45 milliards d'euros en 2013 ;
- ◆ Les États-Unis, en deuxième position, ont progressé de 6,78 milliards d'euros à 7,74 milliards d'euros en 2013 ;
- ◆ Le Royaume-Uni conserve la troisième place de ce classement et reste ainsi à la tête de l'Europe avec un

55%

Montant mondial total des enchères concentrée sur 5 villes

produit annuel total de 3,62 milliards d'euros (contre 3,53 en 2012), soit une hausse de 2,5 % ;

- ◆ La France conserve la quatrième position avec une hausse de 4,1 % : de 1,5 milliard d'euros en 2012, elle passe à 1,56 milliard d'euros en 2013.

Seul le bas du classement connaît quelques légères modifications. La Suède entre en 2013 à la 9^e place du classement avec un produit de 211 millions d'euros, l'une des plus fortes progressions de l'année (+ 20,3 %). Elle prend la place de l'Italie, sortie du classement. L'Autriche (+ 23,4 %) et l'Australie (- 2,8 %) voient leurs places s'inverser.

Les 47 pays hors classement ont une activité en baisse de 3,8 % cette année. Si le nombre de sociétés actives se maintient, de 348 sociétés en 2012 à 345 en 2013, le nombre de ventes décroît davantage, passant lui de 4 454 à 3 107.

Figure 3-2 : Répartition du nombre de ventes à travers le monde en 2013

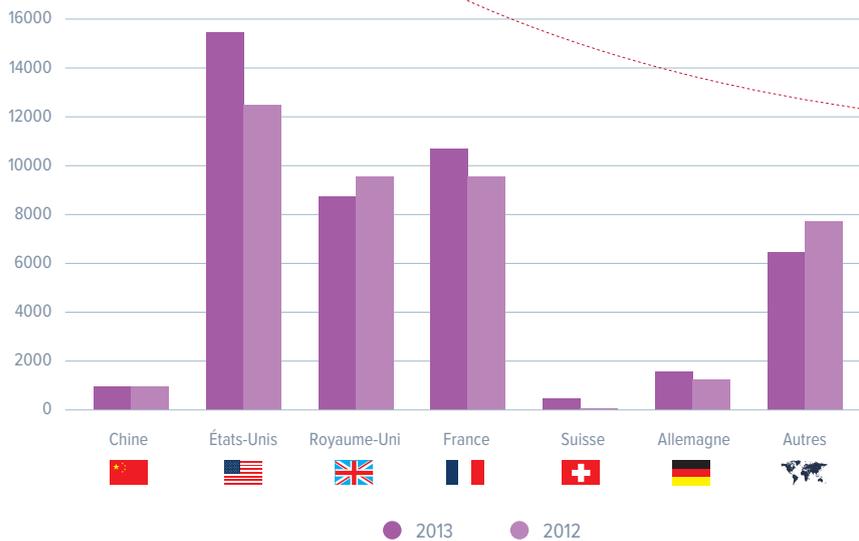
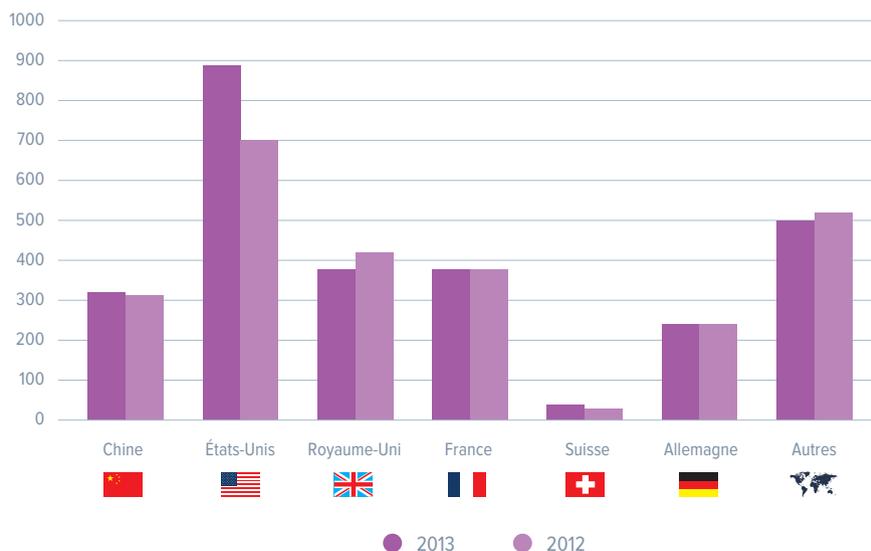


Figure 3-3 : Répartition des opérateurs de ventes à travers le monde en 2013 • Effectif des sociétés de ventes actives sur le secteur en 2013



5.2. Un marché concentré autour de 5 centres névralgiques

En 2013, les 5 premières places du marché mondial, New-York, Pékin, Londres, Hong-Kong et Paris concentrent à elles seules 55 % de l'activité totale aux enchères. 327 maisons de ventes y ont organisé plus de 5 400 vacations, soit 12 % du nombre total de ventes organisées dans le monde. Jamais le marché n'a été aussi concentré autour de ces cinq premiers pôles d'activité (page suivante).

Porté par le dynamisme du récent marché des ventes aux enchères chinoises, Pékin était devenu en 2010, la première place mondiale du marché de l'art en volume d'affaires. En 2012, après deux ans de suprématie, la capitale chinoise a cédé sa place à New-York.

En 2013, New-York demeure la capitale mondiale des ventes aux enchères d'« Art et objets de collection ». Avec l'équivalent

Figure 3-4 : Les 5 premières villes en termes de produit des ventes 2013



de 4,7 milliards d'euros de produits de ventes, elle concentre 18,5 % de l'activité mondiale alors qu'elle n'accueille que 3,6 % des sociétés actives et 3,2 % du nombre ventes organisées dans le monde. Entre 2012 et 2013, les montants adjugés y ont progressé de 17 %, essentiellement grâce aux très grandes vacations réalisées par Sotheby's et Christie's, auteurs de 82 % des volumes d'affaires new-yorkais.

Derrière New-York, Pékin (3,7 milliards) subit le ralentissement de l'activité de la Chine continentale. Elle voit son volume d'affaires se contracter de 3,7 %. Suite aux excellents résultats des ventes asiatiques de Sotheby's et Christie's, Hong-Kong affiche une croissance importante de 48,1 % sur l'année. Shanghai et Hangzhou pâtissent, en revanche, de la contraction du marché chinois de la porcelaine. Les ventes, pour cette spécialité, sont fortement concentrées dans la région qui entoure ces agglomérations et, en 2013, les montants adjugés ont chuté de 10 % en raison de la pénurie de pièces de

qualité supérieure et d'un moindre intérêt des collectionneurs.

Les deux premières villes d'Asie, Pékin et Hong-Kong, se singularisent de leurs consœurs par le très faible nombre de ventes organisées par an (368 en cumul pour ces deux villes, soit une par jour en moyenne). Dans les trois premières capitales occidentales plus de 5000 ventes sont organisées chaque année.

Londres, première place européenne, subit une baisse d'activité de 2 %. Son volume de ventes se monte à 2,7 milliards d'euros, soit pratiquement 2,5 fois celui de Paris, second européen. Grâce à des résultats exceptionnels dans le domaine de la joaillerie, Genève bénéficie d'une forte croissance (+ 102 %), et passe de la 15^e à la 9^e place mondiale.

La place de Macao dans le classement est à considérer avec réserve. En effet, une seule société, Macau Chung Shun, y exerce et les résultats affichés sont difficilement vérifiables.

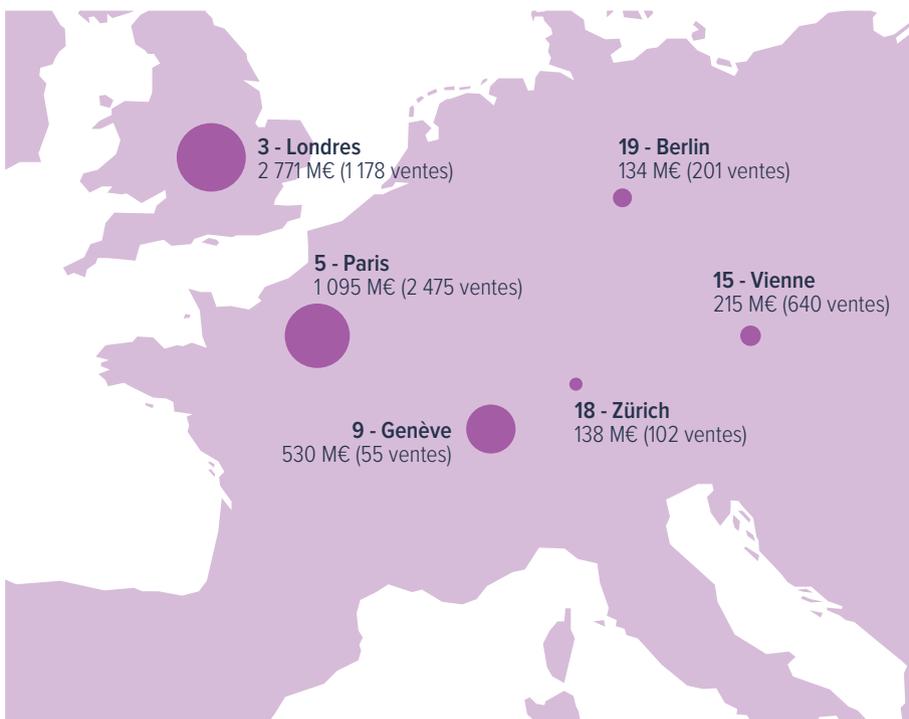
Figure 3-5 : Classement des 10 premières villes en termes de montants adjugés en ventes aux enchères publiques sur le secteur « Art et objets de collection » - Classement par produit des ventes en millions d'euros, frais acheteur inclus

Ville	Pays	Produit des ventes (millions €)			Nombre de ventes	Nombre de sociétés
		2012	2013	Variation		
1 New-York		4 011	4 717	+ 17,6 %	1 422	99
2 Pékin		3 878	3 735	- 3,7 %	197	81
3 Londres		2 829	2 772	- 2 %	1 178	41
4 Hong-Kong		1 110	1 644	+ 48,1 %	171	12
5 Paris		1 057	1 095	+ 3,7 %	2 475	94
6 Shanghai		1 025	703	- 31,4 %	175	34
7 Dallas		683	675	- 1,3 %	657	4
8 Macao		542	556	+ 2,5 %	2	1
9 Genève		262	529	+ 102,1 %	55	8
10 Hangzhou		449	373	- 17 %	35	26

Les 10 premières places du marché des ventes aux enchères concentrent en 2013 66,1 % du total des adjudications, en légère augmentation par rapport à 2012 (65 %). Ces mêmes villes ne rassemblent que 25 % du nombre total de ventes et 15 % des opérateurs actifs.

Leur prédominance sur la scène internationale, illustrée par le cas de New-York, est liée au fait qu'elles abritent les ventes les plus prestigieuses (à l'exception de Dallas siège d'Heritage, spécialisée en « collectibles »). En effet, le montant moyen adjugé lors des ventes organisées dans les 10 premières villes s'élève à 2,6 millions d'euros contre un montant moyen de 583 000 euros par vacation au niveau mondial tous lieux de ventes confondus.

Figure 3-8 : Les premières places du marché de l'art mondial : le point sur l'Europe



5.3. L'Asie

Figure 3-10 : Chiffres clés du secteur « Art et objets de collection » en Asie en 2013

	Résultats Asie
Produit des ventes 2013	8 761 M€
Nombre d'opérateurs actifs	365
Variation du produit des ventes par rapport à 2012	- 6,1%
Nombre de ventes cataloguées	1 007
Nombre de ventes courantes	217
Prix moyen par vente	7,16 M€
Nombre de sociétés au produit des ventes annuel supérieur à 20 M€	70

Société	Produit des ventes 2013	Pays
1 Poly International Auction Co, ltd	965 M€	
2 China Guardian Auctions Co., Ltd.	802 M€	
3 Christie's	733 M€	
4 Sotheby's	713 M€	
5 Macau Chung Shun International Auctions Co.,Ltd	556 M€	

5.3.1. Le marché chinois

En 2012, après 4 années de croissance soutenue, le marché de l'art chinois avait connu un fort ralentissement avec une baisse de 22 % du montant total adjugé. Malgré cela, la Chine conservait sa première mondiale, avec 36,6 % de parts de marché.

En 2013, le produit des ventes chinoises (8,45 milliards d'euros) recule de nouveau de 6 % par rapport à 2012.

Si le nombre d'opérateurs actifs a très légèrement augmenté entre 2012 et 2013 (de 215 à 221), 50 d'entre eux n'ont organisé aucune vente dans le secteur « Art et objets de collection »

1150 000 €

Rocher en néphrite céladon veinée de brun rouille, sculpté d'un pêcheur qui, après avoir amarré sa barque, se dirige vers une grotte entourée d'arbres, une rame sur l'épaule, près d'une cascade. Scène de Tao yuan tan you de Tao hua yuan. Socle en zitan sculpté en suite de rochers et cascade. Chine, XVIII^e siècle.

*Drouot Richelieu, 12 juin,
Jean-Marc Delvaux © Studio
SEBERT Photographes*



en 2013. Le taux d'inventus observé en Chine par la société Artron a augmenté pour atteindre 53 % en 2013.

Le secteur art chinois ancien se contracte fortement suite à la raréfaction des œuvres anciennes de qualité qui avaient alimenté les adjudications millionnaires les années précédentes et, d'autre part, aux doutes sur l'authenticité des œuvres, à l'image de la polémique autour de la calligraphie « lettre d'adieu à Gonfu » vendue 6 millions d'euros par Sotheby's à New-York et dont l'attribution a été publiquement contestée.

Certaines maisons de ventes ont de plus tenté de mettre en place des clauses d'exonération de responsabilité en cas de contestation de l'authenticité des œuvres ce qui a renforcé les craintes des collectionneurs. A cela s'ajoute une baisse des prix moyens des lots adjugés, notamment dans le segment « Porcelaine et objets d'art ». Selon la société Artron, les investisseurs chinois adopteraient un comportement plus prudent et favoriseraient, notamment en raison des risques de contrefaçon, des œuvres qui, si elles n'appartiennent pas au

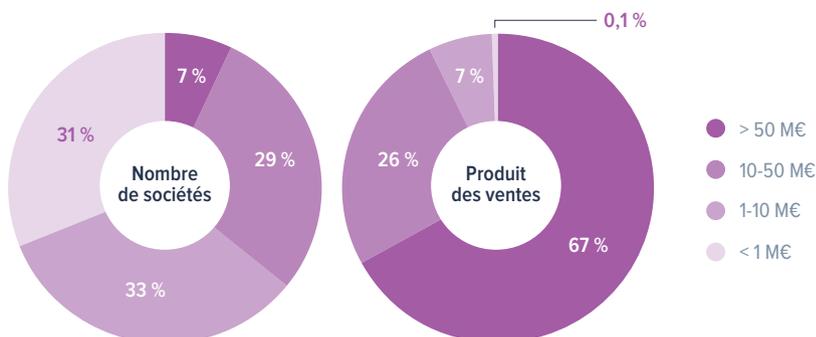
segment le plus haut du marché, combinent un risque financier moins important et des qualités esthétiques. Ainsi, seuls les prix moyens de lots de la gamme inférieure à 500 000 yuans ont augmenté en 2013.

L'art moderne et l'art contemporain sont davantage porteurs : ils consacrent deux des quatre enchères supérieures à 100 millions de yuans en 2013 avec la réinterprétation de la Cène par Zeng Fanzhi adjudgé 142 millions de yuans par Sotheby's à Hong-Kong et « Gaité dans la prairie » par Huang Zhou, vendu par Poly International Auction à Pékin pour près de 129 millions de yuans. Parallèlement, ont été adjudgées dans cette gamme de prix uniquement deux œuvres d'art chinois ancien.

Le marché de l'art chinois paraît être en 2013 dans une phase de stabilisation. Pour autant, il n'a pas encore résolu deux problèmes de fond : le développement des faux et des contrefaçons et les montants importants d'impayés (voir encadré), véritables freins au développement durable du marché.

La concentration du marché se poursuit, notamment sous l'impulsion des deux auctionneers : entre 2012 et 2013, la part des deux maisons de ventes anglo-saxonnes passe de 11 à 16 % des adjudications réalisées en Chine et, en 2013, 7 % des sociétés adjudgeant plus de 50 millions d'euros réalisent 67 % des montants adjudgés en Chine.

Figure 3-11 : Répartition des sociétés chinoises par volume d'affaires

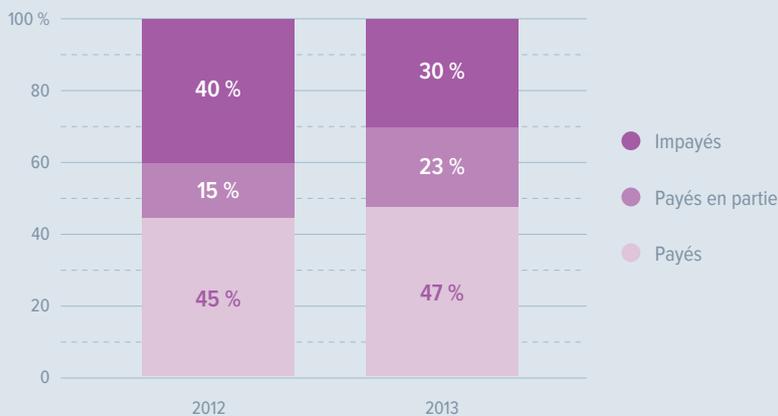


focus

Les impayés en Chine

Le développement du marché des ventes aux enchères en Chine depuis 2001 s'est accompagné d'interrogations récurrentes sur le pourcentage des lots effectivement payés. Pour y répondre, plusieurs études ont été récemment conduites, notamment par la Chinese Association of Auctioneers (C.A.A.). Les résultats de ces audits confirment l'attention particulière qui doit être apportée aux chiffres issus des maisons de ventes chinoises. Si les chiffres communiqués par les opérateurs sont confirmés par les comptabilités des sociétés, il en est tout autrement en Chine. Il peut exister un décalage important entre les résultats affichés à l'issue d'une enchère et ceux relevés dans les comptes de résultat. En effet, selon la CAA, sur le seul segment des adjudications de plus de 10 000 000 yuans (soit 1,2 million d'euros), à la fin de l'exercice 2013, seulement 47 % des lots auraient été effectivement réglés en totalité, 23 % de ces adjudications seraient en cours de règlement et 30 % n'auraient pas été payés. Les adjudications supérieures à 1,2 million d'euros représentent 25 % des volumes d'affaires du marché chinois. Bien que l'audit de la C.A.A. n'ait pas été étendu au segment des adjudications inférieures, il n'est pas déraisonnable de penser que ce taux d'impayé observé soit extensible à l'ensemble du marché chinois.

Figure 3-12 : Taux de paiement des lots adjudugés plus de 10 000 000 yuans en Chine, en 2012 et 2013



Source : CAA

Dans un tel contexte, par extrapolation, le produit des ventes chinois réellement honoré serait compris entre 4 milliards et 5,9 milliards d'euros, contre 8,45 affichés à la lecture des résultats d'enchères communiqués par les sociétés. Ainsi, si l'on venait à pondérer les chiffres des ventes publiques par la part des impayés, la Chine serait rétrogradée à la seconde place du marché mondial, derrière les États-Unis. Ces derniers détiendraient alors 33,7 % de part de marché, contre 25 % pour la Chine.

5.3.2. Les autres pays d'Asie

Les autres pays d'Asie totalisent 311 millions d'euros de produits de ventes, en recul par rapport aux 329 millions de 2012. Moins de 50 opérateurs actifs sont répartis entre l'Inde, Singapour, l'Indonésie et le Japon.

Les montants adjugés en Inde ont progressé de 10 % entre 2012 et 2013 pour atteindre près de 37 millions d'euros contre 34 l'année précédente. Cette croissance est en partie due à l'arrivée de Christie's qui réalise sa première vente à Mumbai en décembre 2013 et totalise 11 millions d'euros. Saffronart, un des principaux opérateurs indien, affiche de son côté un recul de 13,67 % et passe sous le seuil des 5 millions d'euros en 2013.

Les montants adjugés au Japon, 80 millions d'euros en 2013, sont en recul de près de 30 %. Dans un marché qui ne comporte que onze opérateurs (+ 3 par rapport à 2012) la bonne performance de Shinwa Art Auction (31 millions d'euros adjugés en 2013, soit une croissance de près de 11 %) n'a pas suffi à compenser la baisse accusée par la majorité des autres opérateurs. En particulier, Ise Art Co Ltd, premier opérateur nippon en 2012, avec 38 millions de produits de ventes, a vu son volume d'affaires tomber à 6,1 millions d'euros, faute de vente d'exception sur l'exercice.

5.4. L'Amérique du Nord

Fig. 3-14 : Chiffres clés du secteur « Art et objets de collection » en Amérique du Nord en 2013

	Résultats Amérique du Nord
Produit des ventes 2013	8 298 M€
Nombre d'opérateurs actifs	933
Variation du produit des ventes par rapport à 2012	+ 14,2 %
Nombre de ventes cataloguées	3 896
Nombre de ventes courantes	11 603
Prix moyen par vente	0,54 M€
Nombre de sociétés au produit des ventes annuel supérieur à 20 M€	28

Société	Produit des ventes 2013	Pays
1 Christie's	2 100 M€	
2 Sotheby's	1 815 M€	
3 Heritage Auction Galleries	662 M€	
4 RM Auctions	333 M€	
5 Mecum Auction	226 M€	

L'Amérique du Nord connaît en 2013 une forte croissance, tant aux États-Unis qu'au Canada, respectivement de 14,1 % et 20,1 %.

Le produit des ventes américain atteint 8,30 milliards d'euros en 2013 contre 7,27 milliards d'euros en 2012. Cette croissance est tirée tant par les excellents résultats des plus prestigieuses ventes new-yorkaises de Christie's et Sotheby's que par la création et la reprise d'activité de nombreux opérateurs. Aussi, le nombre de ventes croît plus fortement que le produit des ventes, ce qui entraîne une légère baisse du prix moyen de 0,56 million d'euros à 0,54 million d'euros.



La croissance bénéficie surtout aux sociétés de plus grande dimension. Ainsi, 28 d'entre elles réalisent un produit des ventes supérieur à 20 millions d'euros, contre 23 en 2012. La tête du classement américain est identique à celle de l'année dernière : Christie's, Sotheby's et Heritage Auction conservent leurs positions et réalisent un montant total adjugé plus élevé qu'en 2012 : + 25,8 % pour Christie's (2,10 milliards d'euros en 2013) et + 19,8 % pour le Canadien RM Auctions (0,33 milliards d'euros en 2013).

280 000 €
Record mondial

Poul Kjaerholm (1929-1980).
EKC 80 A. Lit de repos, cuir
fauve patiné et acier nickelé.
Estampillé Kold Christensen.
Date de création : 1959. H
32 x L 140 x P 140 cm.

Paris, 27 mai, OVV
Piasa, © Piasa

5.4.1. Les États-Unis

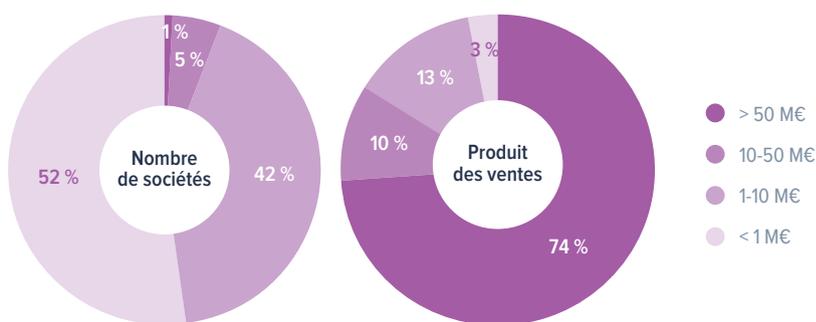
857 sociétés d'enchères actives sur le secteur « Art et objets de collection » ont été recensées aux États-Unis, ce qui en fait le pays le plus dynamique en nombre de ventes. Près de 15 000 vacations ont ainsi été enregistrées pour un produit de vente moyen de 512 000 dollars. Le nombre d'opérateurs de taille modeste y est très élevé : 427 affichent un produit des ventes annuel inférieur à 1 million d'euros. La croissance des

États-Unis peut s'expliquer par plusieurs facteurs :

- ◆ Les œuvres d'artistes post-war se sont bien vendues en 2013 et la plupart ont été vendues aux États-Unis et à des prix supérieurs aux estimations : Francis Bacon, Andy Warhol et Roy Lichtenstein ; l'impact de ces ventes sur l'ensemble du marché américain est particulièrement fort : en effet, dans sur ce marché très concentré, 1 % de sociétés adjugeant plus de 50 millions d'euros réalisent 74 % du total des montants adjugés.
- ◆ Les trois quarts des vingt œuvres les plus chères ont été vendues à New-York. Ces 16 œuvres représentent 10,1 % du produit des ventes des États-Unis.
- ◆ Le nombre de sociétés réalisant plus de 10 millions d'euros de montant adjugé a progressé : il est passé de 45 sociétés en 2012 à 54 en 2013. Le total des adjudications de l'ensemble de ces sociétés a augmenté de 15 % en 1 an.
- ◆ La croissance américaine a également été soutenue par les sociétés de plus petite taille : les adjudications réalisées par les sociétés dont le volume d'affaires est inférieur à 10 millions d'euros ont affiché une croissance de près de 18 %.
- ◆ Le nombre d'opérateurs actifs sur le secteur est en très forte augmentation, renouant ainsi avec le niveau de 2008.

En revanche, les sociétés spécialisées dans la dispersion de véhicules de collection, segment qui avait porté la croissance américaine en 2012, ont réalisé 412 millions d'euros de ventes contre 420 millions en 2012 soit une baisse de 2,4 %.

Figure 3-15 : Répartition des sociétés américaines par volume d'affaires



5.4.2. Le Canada

Le Canada avait enregistré en 2012 la plus forte hausse de l'année (73,5 %). Le cap est maintenu en 2013, bien que la croissance soit moins soutenue (20,1 %). Cette croissance reste parmi les plus élevées derrière celles de l'Autriche (+23,4 %) et de la Suède (+20,3 %). Son produit des ventes passe de 0,47 milliard d'euros en 2012 à 0,57 milliard d'euros en 2013.

La hausse de l'activité canadienne est tirée par une forte appréciation des biens vendus. En effet, le nombre de sociétés ainsi que le nombre de ventes ont diminué, passant respectivement de 50 à 46 et de 675 à 656 entre 2012 et 2013. Le montant moyen par vente est donc en hausse en 2013 (+ 24,6 %). Parmi les progressions les plus fortes, il convient de signaler celles du leader national, RM Auction (+19,4 %), société spécialisée dans les véhicules de collection. Le total de ses ventes en 2013 (près de 333 millions d'euros) représente 48 % du marché canadien en 2013. L'opérateur a vendu 885 véhicules à l'occasion de dix vacations. La plus haute adjudication de l'année revient à une ferrari 275 GTB/4*S N.A.R.T Spider de 1967 adjugée plus de 20 millions d'euros. Heffel Fine Art auction, opérateur historique spécialisé dans le secteur « Fine art », troisième maison de ventes du Canada, voit ses ventes reculer de 7 %.

5.5. L'Europe

Fig. 3-17 : Chiffres clés du secteur « Art et objets de collection » en Europe en 2013

Résultats Europe	
Produit des ventes 2013	7 976 M€
Nombre d'opérateurs actifs	1338
Variation du produit des ventes par rapport à 2012	+5,5 %
Nombre de ventes cataloguées	10 063
Nombre de ventes courantes	14 571
Prix moyen par vente	0,32 M€
Nombre de sociétés au produit des ventes annuel supérieur à 20 M€	35

Société	Produit des ventes 2013	Pays
1 Christie's	1562 M€	
2 Sotheby's	1532 M€	
3 Bonham's	393 M€	
4 Artcurial - Briest - Poulain - F.Tajan	178 M€	
5 Dorotheum	150 M€	

5.5.1. Aperçu général

En 2013, l'Europe connaît une croissance de 5,5 % de son produit des ventes, passant de 7,27 milliards d'euros à 7,98 milliards d'euros en 2013. Dans le même temps, le nombre de ventes a un peu diminué (- 2,3 %) ce qui entraîne une augmentation du montant moyen par vente, passant de 0,30 à 0,32 million d'en 2013.

- ◆ Le Royaume-Uni conserve la tête du classement européen mais voit sa croissance ralentir (2,5 % en 2013 contre 4,9 % en 2012), passant ainsi à 3,62 milliards d'euros ;
- ◆ La France, deuxième au classement, connaît en 2013 une

progression de 4,1 % alors qu'en 2012, elle avait baissé de 1,7%. Elle réalise un produit des ventes total de 1,56 milliard d'euros. Artcurial passe devant Dorotheum avec un produit des ventes de 178 M€ contre 144 M€ en 2012 ;

- ◆ La Suisse, toujours en troisième position au classement européen, affiche une croissance de 13,4 % contre 15,2 % en 2012 et enregistre un produit des ventes total de 0,79 milliard d'euros. En revanche, elle a fait plus de ventes cette année (+ 41 %) ;
- ◆ L'Allemagne est revenue en croissance avec 10,6 % en 2013 contre - 20,8 % en 2012 et voit son produit des ventes atteindre 0,73 milliard d'euros.
- ◆ Fondée en 1707, Dorotheum, la plus importante et ancienne société de ventes autrichienne, se hisse en cinquième place du marché européen.

Le trio de tête de l'Europe présente une forte disparité en termes de montant total adjugé. Le produit des ventes français, deuxième au classement européen, représente 43 % de celui du Royaume-Uni ; et la Suisse, troisième au classement, a un produit de ventes équivalent à 51 % de celui de la France.

Le nombre de sociétés réalisant des montants annuels élevés (supérieurs à 20 M€) baisse de 39 en 2012 à 35 en 2013.

Christie's et Sotheby's demeurent les deux principaux acteurs du marché européen, avec un poids équilibré entre 2012 et 2013. Si le montant total réalisé par Christie's se replie, de 1 816 M€ à 1 562 M€, alternativement celui de Sotheby's augmente de 1 314 M€ à 1 532 M€.

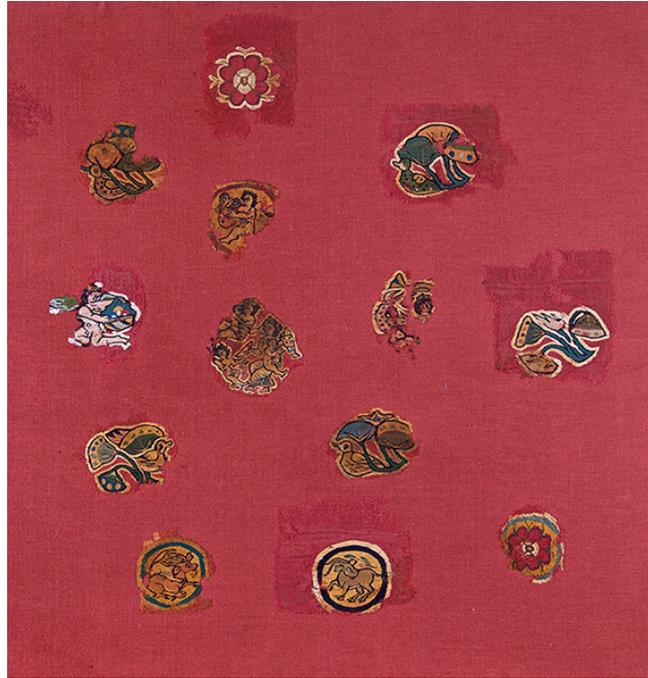
5.5.2. Le Royaume-Uni

Exprimée en euro, l'activité du Royaume-Uni affiche une hausse de 2,5 % passant de 3 532 à 3 621 millions d'euros entre 2012 et 2013. Mais si l'on analyse ces chiffres en monnaie nationale, compte-tenu de la dépréciation moyenne de la livre

200 000 €
Préempté par le
Musée du Louvre

Ensemble de quatorze motifs en semis et un fragment de toile rouge provenant du châte de Sabine. Toile et tapisserie de laine et lin. Égypte, Antinoé, VI^e siècle. Provenance : ancienne collection Albert Gayet (1856-1916) ; collection particulière.

Drouot Richelieu, 26 novembre, Pierre Bergé & Associés © Pierre Bergé & Associés



vis-à-vis de l'euro, avec un cours moyen annuel évoluant de 1,233 à 1,177 euro, l'activité mesurée en livres est en réalité en baisse de l'ordre de 2,5 % à 5 % sur l'année.

Les ventes aux enchères y sont une tradition nationale et les opérateurs très nombreux. Néanmoins, la crise économique a conduit à l'arrêt d'activité de 130 opérateurs en 4 ans, pour l'essentiel des sociétés de petite dimension.

En effet, la libre concurrence et le caractère commercial de l'activité des ventes aux enchères publiques des « auctioneers » leur permettent de s'établir librement. L'absence de réglementation spéciale relative au lieu de la vente et au tarif en ventes aux enchères volontaires rend le marché très concurrentiel entre opérateurs. On dénombrait 516 opérateurs en 2009, dont les trois-quarts affichaient un volume d'activité inférieur à 1 million d'euros. Depuis, leurs rangs ne cessent de s'amoin-drir. Seules 386 sociétés ont réalisé au moins une vente « Art et objets

de collection » en 2013, contre 413 en 2012. 45 % d'entre elles affichent un produit des ventes inférieur à 1 million d'euros.

Pour autant, le phénomène de concentration du marché britannique a été stoppé cette année suite aux mauvais résultats enregistrés par les leaders du marché. En 2013, deux des quatre premières maisons de ventes du Royaume-Uni ont vu leurs montants adjugés reculer par rapport à l'année précédente : Christie's affiche un recul de 19 % de ses montants adjugés londoniens, ceux de Phillips de Pury se contractent de 5 %. Ces reculs sont en partie compensés par les progressions de Sotheby's Londres (+15 %) et surtout de Bonham's qui affiche une croissance de 25 % de ses adjudications londoniennes en 2013. Bonham's a notamment vendu le « Portrait de François-Henri d'Harcourt » par Fragonard, adjugé 20,5 millions d'euros, record mondial pour l'artiste lors des ventes d'art ancien de décembre.

Au final, le produit des ventes des 4 premiers opérateurs du Royaume-Uni est en baisse de 2 % par rapport à 2012, alors qu'au niveau national, il est en hausse de 2,5 %. Ainsi, la part de marché de ces quatre opérateurs passe de 75 % à 73 % en 2013. Londres concentre encore plus des trois-quarts de l'activité du pays.

Parmi les vingt premières maisons de ventes, plusieurs réalisent en 2013 des progressions importantes. C'est le cas, notamment, de Wolley & Wallis avec une croissance de 18,5 % des adjudications qui s'élèvent au total à 25 millions d'euros. Ces bons résultats sont en grande partie dus à des œuvres d'art asiatiques (9 des 14 enchères supérieures à 100 000 £ dispersées par l'opérateur) et à des enchères importantes en joaillerie (3 adjudications supérieures à 100 000 £). Dreweatts a également profité de l'engouement pour les arts d'Asie avec l'adjudication pour près de 530 000 euros d'un thangka sino-tibétain.

En Irlande, Adam's bénéficie de la progression globale des montants adjugés pour l'art irlandais (+ 12,5 % en 2013) et enregistre une croissance de 15 % pour atteindre un montant adjugé total de 8,3 millions d'euros sur l'année.

5.5.3. La Suisse

La Suisse, berceau des plus prestigieuses ventes de bijoux, tire directement les fruits de l'exceptionnelle croissance de ce secteur (cf. *supra*).

Genève a profité des bons résultats des ventes organisées par Sotheby's et Christie's. La vacation « Magnificent Jewels » organisée par Sotheby's a totalisé à elle seule 148 millions d'euros en octobre 2013, soit 18,6 % du montant total adjugé en Suisse pour l'année. Christie's de son côté enregistre 228 millions d'euros d'adjudications pour son bureau helvétique. Les montants cumulés des deux maisons de ventes internationales représentent 57 % du montant des adjudications nationales en 2013, soit 1 point de plus qu'en 2012.

Koller, premier opérateur national et troisième du classement, enregistre une croissance de 21 % de son produit adjugé sur l'année.

La croissance de la Suisse est essentiellement portée par celle de ses trois premiers opérateurs qui concentrent à eux seuls 72 % des montants adjugés en 2013 et affichent une croissance de près de 17 % par rapport à 2012 tandis que les montants adjugés par les autres opérateurs actifs en Suisse ne progressent que de 1,1 %.

5.5.4. L'Allemagne

En 2013, les montants adjugés par les 3 premiers opérateurs allemands enregistrent une croissance à deux chiffres : Lempertz progresse de 11 %, Nagel Auktionen de 13 % et Villa Grisebach Auktionen, spécialisé sur le secteur « Fine art », de 20 %. Ils ont fortement contribué à soutenir la croissance annuelle allemande des ventes aux enchères (+ 10,6 %). En revanche, Künker, première société du classement en 2012, spécialisée en numismatique, passe en 4^{ème} position avec un recul de près de 30 %.

Les deux plus hautes adjudications de l'année reviennent à Nagel et Villa Griesbach avec respectivement une thière



2 232 000 €
Record mondial

Jacobus VREL (actif à Delft et Haarlem de 1634 à 1662). Une femme à sa lecture. Panneau de chêne parqueté, signé en bas sur un papier froissé au sol : « jaco/bus/Frell ».
Provenance : succession de M. J.L. ; puis par descendance.

Drouot Richelieu, 10 avril – Fraysse & Associés
© Fraysse & Associés

Yongzheng d'époque 18^e adjudgée pour 2,8 millions d'euros et un tableau de Karl Schmidt- Rottluffs « Watt à marée basse » de 1912 pour 2,3 millions d'euros. Il est intéressant de noter que la troisième plus haute enchère de l'année, une aquarelle d'Egon Schiele dénommée « Reclining Woman » a été adjudgée sur internet pour 1,5 million d'euros par Auctionata qui ne réalise que des ventes «online». Cette société, fondée en 2012, a enregistré 12 millions d'euros d'adjudications en 2013 en 35 vacations « numériques ».

En l'absence des 2 leaders mondiaux, l'Allemagne apparaît comme le moins concentré des marchés des ventes aux enchères. Une seule société (Lempertz) totalise plus de 50 millions d'euros d'adjudications et réalise 8 % du montant adjudgé national. 114 maisons de ventes adjugeant entre 1 et 10 millions d'euros réalisent la majorité des adjudications.

Figure 3-18 : Répartition des sociétés allemandes par volume d'affaires

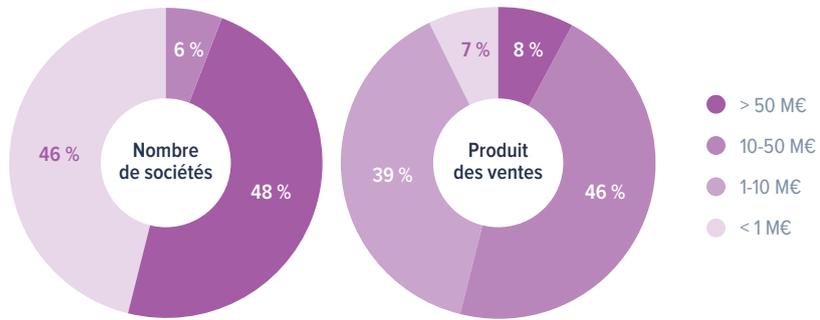


Fig. 3-19 : Classement des 10 premiers pays Européens en termes de produit des ventes en 2013 - En millions d'euros, frais acheteur inclus

Rang mondial	Rang européen	Pays	Montant adjudgé en M€	Nombre de ventes	Nombre de sociétés
3	1		3621,3	9008	387
4	2		1559,9	10293	363
5	3		795,5	231	43
6	4		727,6	1424	239
8	5		216,2	648	13
9	6		210,6	976	40
11	7		196,4	346	41
12	8		117,8	407	43
13	9		99,4	217	11
14	10		95,4	229	30

5.5.5. La France

La France, seconde au classement au niveau européen, connaît en 2013 une progression de 4,1 % pour atteindre 1,56 milliard d'euros alors qu'en 2012 le produit des ventes avait diminué de 1,7 %. Quatrième pays au niveau mondial, elle s'affiche en seconde position en termes de nombre de vacations.

Artcurial reste la seule société nationale présente dans le classement des 20 premiers opérateurs mondiaux. Au niveau européen, elle passe devant Dorotheum avec un produit des ventes de 178 M€ en 2013 contre 144 M€ en 2012.



1 300 000 €

Camille PISSARRO
(1831-1903). Tête de jeune
fille de profil dite « la Rosa »,
1896. Huile sur toile, signée
et datée en bas à droite.
Provenance : achetée
directement à l'artiste par
Durand-Ruel le 16 avril 1896 ;
vendue ce même jour à M.
Boivin ; restée dans sa famille.

*Drouot Richelieu, 20 mars
– Thierry de Maigret ©
SVV Thierry de Maigret*

VI. SYNTHÈSE

En 2013, le marché de l'art aux enchères a progressé de 3,4 % pour atteindre 25,4 milliards d'euros. Suite à la contraction de 2012, ce montant reste inférieur à celui de 2011 (26,1 milliards). Avec 33 % de parts de marché, la Chine conserve sa première place mondiale, devant les États-Unis.

Pour autant les chiffres communiqués par la China Association of Auctioneers concernant les montants des impayés en Chine conduisent à relativiser ces résultats et le poids de la Chine sur le marché.

Derrière les évolutions annuelles des montants adjugés au plan mondial s'affirment des tendances de fond déjà observées les années précédentes : concentration du marché sur un nombre restreint d'opérateurs et sur cinq places de marché ; sensibilité du produit mondial des ventes au résultat de quelques ventes prestigieuses d'art moderne et contemporain ; croissance soutenue, pour les deux opérateurs leaders mondiaux, des ventes de gré à gré qui constituent un axe de développement pérenne ; corrélation entre l'évolution de la richesse des collectionneurs millionnaires et celle du segment haut de gamme du marché, la détention d'œuvres d'art iconiques jouant le rôle de marqueur social.

Au final, sur l'année 2013, la croissance mondiale du produit des ventes aux enchères est essentiellement portée par les États-Unis (+14,1 %), alors que la contraction chinoise se poursuit (-6 %). La progression de la seule ville de New-York qui dépasse 17 % conforte son rang de capitale mondiale du marché de l'art. Les records de ventes s'y sont multipliés, en particulier dans le secteur de l'art contemporain, particulièrement attractif pour les nouveaux collectionneurs. L'Europe connaît un regain d'activité notamment en France et en Allemagne qui renouent avec la croissance en 2013, mais sa principale place de marché, Londres, se replie.

Dans un tel contexte, la France demeure au 4^e rang mondial avec 6,1 % de parts de marché et Paris la 5^e ville en termes de produit de ventes devant Shanghai.



4 017 500 €

Deux pleurants en albâtre sculpté provenant du tombeau de Jean de France (1340 – 1416), Duc de Berry. Etienne Bobillet et Paul Mosselmann (connu de 1441 à 1467), Bourges, vers 1450 – 1453. Chacun représenté debout d'un manteau et d'une pèlerine ; l'un barbu, portant son capuchon ; le second libéré de son capuchon ; restes de dorures, reposant sur son socle en bois sculpté d'époque postérieure.

Paris, Christie's France
© Christie's Images

Chapitre 3

LE CADRE JURIDIQUE, DROIT ET DÉONTOLOGIE

Secteur régulé et secteur
dit « non-régulé » ci-contre

Typologie des modes de vente
et leur encadrement juridique..... p. 266

SECTEUR RÉGULÉ ET SECTEUR DIT « NON-RÉGULÉ »

Précédemment consacré aux travaux d'élaboration de la loi de libéralisation des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques du 20 juillet 2011, le chapitre 3 du rapport annuel du Conseil des ventes a désormais vocation à aborder les questions juridiques et déontologiques que suscitent le nouvel environnement juridique de l'activité ainsi que les pratiques innovantes qui se développent y compris sur internet.



L'une des questions récurrentes que suscite la réglementation des ventes aux enchères publiques est celle de l'articulation du secteur régulé avec le secteur dit « non-régulé ».

1. Le secteur régulé est celui des ventes aux enchères publiques organisées par les opérateurs de ventes volontaires – auparavant sociétés de ventes volontaires – régies par les articles L. 320-1 du code de commerce, auxquelles sont assimilées celles qu'organisent les notaires et les huissiers de justice – qui sont autorisés à exercer cette activité à titre accessoire – ainsi que les ventes aux enchères publiques de l'Etat, organisées en la forme domaniale ou par l'intermédiaire d'un opérateur de ventes volontaires. La régulation vise les acteurs du secteur et leur activité.

1.1. Les opérateurs de ventes volontaires sont d'abord soumis à des obligations structurelles : déclaration préalable auprès du Conseil des ventes, détention d'un compte dit « de tiers » exclusivement destiné à recevoir les fonds versés par les acheteurs pour le compte des vendeurs, souscription d'une assurance ou d'une caution destinée à garantir ce compte et souscription d'une assurance de responsabilité civile professionnelle. Ils doivent également disposer d'un local adapté à la tenue de ventes aux enchères publiques et compter parmi leurs associés, dirigeants ou salariés une personne habilitée à diriger les ventes, elle-même soumise à des obligations de

qualification, d'honorabilité et de responsabilité. Enfin, les opérateurs sont soumis à l'autorité du Conseil des ventes, autorité de régulation, qui a notamment pour mission de veiller au respect des règles déontologiques professionnelles et, le cas échéant, de sanctionner leurs manquements.

1.2. L'opération de vente aux enchères publiques fait ensuite elle-même l'objet de règles qui tendent à la sécurisation des transactions par la mise en œuvre du principe de transparence et de garanties.

1.2.1. Il est en effet de l'essence même de la vente aux enchères d'être transparente compte tenu de son caractère public, ainsi que l'énonce l'article L. 320-2 du code de commerce qui dispose que « constituent des ventes aux enchères publiques les ventes faisant intervenir un tiers, agissant comme mandataire du propriétaire ou de son représentant, pour proposer et adjuger un bien au mieux-disant des enchérisseurs à l'issue d'un procédé de mise en concurrence ouvert au public et transparent ».

Cette transparence se concrétise en une publicité préalable – catalogue, annonce de la vente... – et en l'ouverture de la vente au public. Elle procède également du formalisme attaché à la vente aux enchères publiques, à savoir l'obligation pour l'opérateur d'établir par écrit le mandat par lequel le vendeur lui confie son bien à vendre et celle d'établir un procès-verbal de la vente, élément de preuve essentiel dans le cadre d'une transaction réalisée en l'absence de contact entre le vendeur et l'acheteur.

1.2.2. Les garanties attachées à l'opération de ventes aux enchères publiques en sont un autre caractère. La présence du commissaire-priseur assure une protection des parties, qui tient aux conditions d'exercice de la profession (formation, déontologie) et à la présence d'un régulateur (le Conseil des ventes) doté d'un pouvoir disciplinaire.

La sécurisation du paiement en est une autre composante. Elle tient au transit des fonds versés par l'acheteur pour le règlement du vendeur sur le compte de tiers, exclusivement

affecté à cet usage et garanti par une assurance ou une caution. Elle tient également à la responsabilisation de l'opérateur sur le règlement du vendeur, prévu par l'article L. 321-14 du code de commerce qui prévoit que « Les opérateurs de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques mentionné à l'article L. 321-4 sont responsables à l'égard du vendeur et de l'acheteur de la représentation du prix et de la délivrance des biens dont ils ont effectué la vente. Toute clause qui vise à écarter ou à limiter leur responsabilité est réputée non écrite ».

La responsabilisation des professionnels est enfin un aspect concret essentiel de la protection. Outre le paiement et la mise à disposition du bien (cf. *supra*), elle concerne tous les actes d'organisation de la vente (mentions portées au catalogue, présentation des biens...), ainsi que l'énonce l'article L. 321-17 qui dispose que « Les opérateurs de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques mentionnés à l'article L. 321-4 et les officiers publics ou ministériels compétents pour procéder aux ventes judiciaires et volontaires ainsi que les experts qui les assistent dans la description, la présentation et l'estimation des biens engagent leur responsabilité au cours ou à l'occasion des prisées et des ventes de meubles aux enchères publiques, conformément aux règles applicables à ces ventes ».

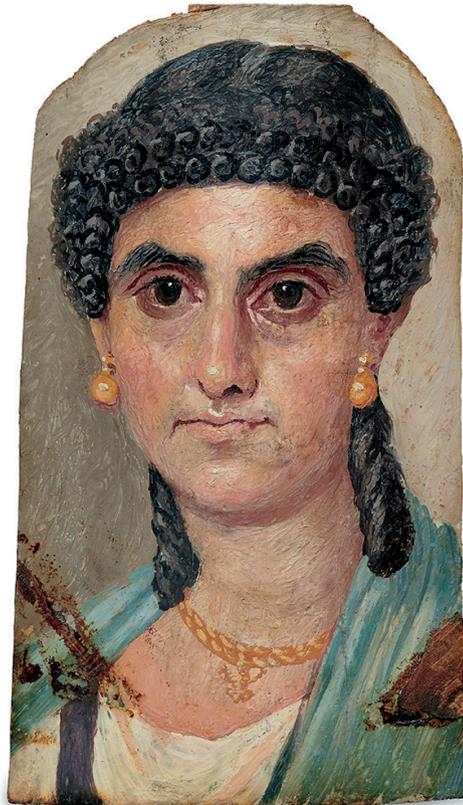
Les particularismes de l'activité de ventes aux enchères publiques volontaires justifient ainsi la présence de cet environnement juridique complexe et contraignant. Dans ces conditions, la concurrence d'autres commerces ne peut être supportée que pour autant que l'ensemble des acteurs du marché soient soumis aux mêmes contraintes.

2. La loi du 10 juillet 2000 portant réglementation des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques avait pour vocation, en supprimant le monopole des commissaires-priseurs, d'ouvrir le secteur. De fait, concomitante au développement d'internet, elle a favorisé l'émergence d'entreprises diverses mettant en œuvre des modes opératoires variés dont le dénominateur commun est l'utilisation de mécanismes d'enchères, sans pour autant se ranger dans le

1200 000 €

Portrait du Fayoum, La Dame en bleu. Panneau de bois peint à l'encaustique. Égypte, I^{er} siècle, règne de Néron, 54-68 de notre ère. Provenance : collection particulière européenne, 1972.

Drouot Richelieu, 29 mai, Pierre Bergé & Associés © Pierre Bergé & Associés



champ de la réglementation des ventes aux enchères publiques désormais codifiée aux articles L. 320-1 et suivants du code de commerce . Ces entreprises qui sont le plus souvent des acteurs de l'internet composent le secteur dit « non-régulé ». Ceci ne signifie évidemment pas qu'elles sont hors du droit, mais bien qu'elles échappent au dispositif spécifique de réglementation des ventes aux enchères publiques du code de commerce. Ne leur sont applicables que les dispositions de droit commun du code civil, du code de la consommation et du code de commerce. Encore peuvent-elles déroger à celles d'entre elles qui ne sont pas d'ordre public. La concurrence de ces sites qui utilisent des procédés d'enchères sans soutenir les contraintes de cette réglementation constitue un légitime sujet de préoccupation,

d'autant plus difficile à appréhender que leur créativité et leur capacité d'adaptation ne semble pas connaître pas de limite.

2.1. Étaient prioritairement visées les ventes réalisées par courtage aux enchères. Le courtage est l'opération qui consiste pour un intermédiaire - le courtier - à mettre en relation un vendeur et un acheteur, ici désigné par une phase d'enchères, à charge ensuite pour ces derniers de conclure la vente entre eux. Si ce procédé a été appréhendé dès la loi du 10 juillet 2000, force est de constater que cette législation est intervenue à l'aube du développement d'internet. Le législateur a décidé de distinguer le courtage aux enchères de la vente aux enchères publiques. Les deux opérations présentent des similitudes : vente, intervention d'un professionnel non partie à la vente et acquéreur désigné par une mise en concurrence d'enchères. Mais le courtage est une activité « libre », hors le cas spécifique des courtiers de marchandises assermentés, et ses acteurs échappent ainsi aux obligations qui pèsent sur les opérateurs, qu'il s'agisse des obligations de publicité ou de garantie des transactions.

La distinction entre les deux modes de vente était et reste essentielle et en droit la distinction semblait claire. La loi de 2000 avait défini deux critères, à savoir, d'une part, l'existence d'un mandat et, d'autre part, l'adjudication au mieux-disant des enchérisseurs, conditions cumulatives permettant de qualifier une opération de vente aux enchères publiques.

2.2. Dans la pratique, cette distinction a été complexe à mettre en oeuvre, qu'il s'agisse d'établir ou de contester l'existence d'un mandat ou de distinguer une adjudication d'un autre procédé de fin d'enchères. Le Conseil des ventes a initié un certain nombre d'actions en justice à l'encontre de sites qui organisaient des ventes et utilisaient un procédé d'enchères et dont il considérait que l'activité pouvait être qualifié de vente aux enchères publiques. Ce faisant, le Conseil des ventes a contribué à l'élaboration d'un corpus de jurisprudence posant des critères de distinction.

Ainsi, dans un arrêt du 25 mai 2012, la Cour d'appel de Paris

1220 000 €**Giuseppe Zocchi,**Allégorie Architecture,
marqueterie de pierres
dures, Florence, vers 1754.Record pour un
panneau florentin.*7 novembre, Sotheby's
France © Sotheby's*

a pu juger que le site eBay exerçait une activité de courtage aux enchères et non de vente aux enchères publiques. Elle a tout d'abord considéré que le service fourni par eBay devait s'analyser comme un contrat d'entreprise portant sur des tâches matérielles et non comme un mandat, dès lors qu'eBay se « retirait » au moment de la conclusion de la vente. Elle a ensuite considéré qu'il n'y avait pas adjudication, formant la vente de manière irrévocable, dans la mesure où le vendeur avait, à l'issue des enchères, la possibilité de choisir l'enchérisseur avec lequel il souhaitait conclure la vente. Ainsi, eBay a été qualifié de courtier aux enchères, non soumis de ce fait à la régulation des ventes aux enchères publiques.

2.3. La loi du 20 juillet 2011 de libéralisation des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques a préservé et renforcé la distinction. Dans sa nouvelle version issue de l'article 5 de cette loi, l'article L. 321-3 du code de commerce exige désormais des prestataires de services de courtage aux enchères qu'ils offrent une information « claire et non équivoque » sur la nature du service qu'ils proposent. Aussi, le courtier aux enchères ne doit pas laisser entendre qu'il propose des ventes aux enchères publiques ; cette obligation d'information étant assortie d'une sanction pénale, l'objectif affirmé est bien d'écarter le risque de confusion chez le consommateur. C'est à ce titre que le site Artprice a modifié la présentation de certains de ses services à la demande du Conseil des ventes.

Les frontières de la vente aux enchères publiques et du courtage aux enchères semblent désormais clarifiées.

3. Mais déjà la pratique économique semble dépasser le cadre juridique traditionnel, l'exemple en étant donné par l'autorisation conférée aux opérateurs de ventes volontaires par la loi du 20 juillet 2011 d'intervenir dans le cadre de vente de gré à gré et de développer toute autre activité commerciale libéralisant ainsi considérablement le secteur régulé.

3.1. Mais la loi apparaît également avoir libéré le champ du secteur non régulé, orientation affirmée, d'une certaine manière, par la suppression de la règle de l'article L. 320-1



qui prévoyait que « nul ne peut faire des enchères publiques un procédé habituel de son commerce ».

Les opérateurs de ventes volontaires voient dès lors apparaître de nouveaux acteurs, principalement mais non uniquement sur internet, qui proposent des ventes dont l'acquéreur est désigné par un système d'enchères tout en n'étant ni opérateur de ventes volontaires, ni courtier aux enchères. Le statut juridique de ces ventes est alors souvent incertain.

Ainsi, se multiplient les ventes aux enchères que des collectivités territoriales organisent par elles-mêmes, sans intervention d'intermédiaire, pour se défaire de leurs biens meubles « déclassés » ; elles sont à classer parmi les ventes non régulées .

Le statut des ventes sur enchères payantes, qui obligent ceux qui souhaitent enchérir à acheter chaque « pas d'enchère », est

plus problématique, naviguant entre les dispositions applicables aux jeux de hasard et le droit des enchères.

3.2. Il ne fait guère de doute que d'autres procédés vont apparaître. Pour autant, il ne saurait être question d'empêcher de quelque manière que ce soit l'émergence de nouveaux acteurs, dans une démarche qui serait contraire au principe constitutionnel de liberté d'entreprendre et aux engagements européens de la France.

Il convient en revanche de veiller, d'une part, à ce que les personnes qui exercent une même activité soient soumises aux mêmes règles, dans une démarche qui s'apparente à celle du droit de la concurrence et, d'autre part, à ce que les consommateurs connaissent l'exacte nature des prestations qui leur



200 000 €

VALLOTTON Félix
 (1865-1925). « Église
 Saint-Anne à Cagnes ». Huile sur toile, signée et datée « 1922 » en bas à gauche. Hauteur : 65 cm ; Largeur : 54 cm.

*25 novembre – Audap
 & Mirabaud © Audap
 & Mirabaud*

sont proposées, dans une démarche qui s'apparente à celle du droit de la consommation.

4. C'est dans cette double optique que le Conseil des ventes est intervenu auprès des pouvoirs publics pour proposer deux amendements qui ont été intégrés à la loi n° 2014-344 du 17 mars 2014 relative à la consommation, dite plus communément loi Hamon, et visant, d'une part, à la lutte contre certaines pratiques potentiellement frauduleuses et, d'autre part, à la protection de la dénomination de « vente aux enchères publiques ».

4.1. Le premier amendement voté à l'initiative du Conseil des ventes vise à empêcher certains sites de s'affranchir de la réglementation des enchères en se revendiquant artificiellement du statut de courtier aux enchères au regard du critère d'adjudication. Ces sites, dont le service dépasse la simple mise en relation d'un vendeur et d'un acheteur, faisaient en sorte que la vente ne soit pas formée de manière irrévocable à l'issue des enchères, exigeant par exemple du vendeur qu'à cette issue, il confirme par un « double clic » sa volonté de vendre. Ils pouvaient alors affirmer que, la vente n'étant pas formée de manière irrévocable, l'opération n'avait pas le caractère de vente aux enchères publiques en l'absence d'enchère.

L'amendement a eu pour objet d'empêcher ce contournement de la loi. La dernière phrase du 1er alinéa de l'article L. 321-3 du code de commerce dispose désormais que « La seule circonstance qu'une confirmation, conforme aux dispositions de l'article 1369-5 du code civil, soit exigée est sans incidence sur la qualification de la vente ».

4.2. Le second amendement vise, quant à lui, à protéger la dénomination de vente aux enchères publiques, non pour recréer artificiellement le monopole supprimé en 2000, mais bien pour assurer la transparence du service offert.

Si l'article L. 321-3 du code de commerce, tel que modifié par la loi de 2011, oblige les prestataires de courtage aux enchères à fournir une information claire et non équivoque à leur

clientèle, la règle est cependant limitée aux seuls courtiers. Or, de nombreux sites internet utilisent désormais l'appellation « vente aux enchères publiques » sans être opérateur ni courtier mais en utilisant la dénomination « vente aux enchères publiques ».

L'amendement proposé par le Conseil des ventes a donc eu pour objet de réserver l'emploi de la dénomination de ventes aux enchères publiques aux ventes organisées par les opérateurs (ainsi que les notaires, les huissiers de justice et l'Etat) dans une optique d'information des consommateurs. Tel est le sens du nouvel alinéa de l'article L. 321-2 du code de commerce qui dispose : « 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 au présent chapitre par des opérateurs exerçant à titre individuel ou sous la forme juridique de leur choix.

Lorsqu'ils satisfont à des conditions de formation fixées par la voie réglementaire, les notaires et les huissiers de justice peuvent également organiser et réaliser ces ventes, à l'exception des ventes volontaires aux enchères publiques de marchandises en gros, dans les communes où il n'est pas établi d'office de commissaire-priseur judiciaire. Ils exercent cette activité à titre accessoire dans le cadre de leur office et selon les règles qui leur sont applicables. Ce caractère accessoire s'apprécie au regard des résultats de cette activité rapportés à l'ensemble des produits de l'office, de la fréquence de ces ventes, du temps qui y est consacré et, le cas échéant, du volume global des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques réalisées dans le ressort du tribunal de grande instance. Ils ne peuvent être mandatés que par le propriétaire des biens.

Hormis les cas prévus à l'article L. 321-36, la dénomination « ventes aux enchères publiques » est réservée aux ventes organisées et réalisées par les personnes mentionnées au présent article. [...] ».

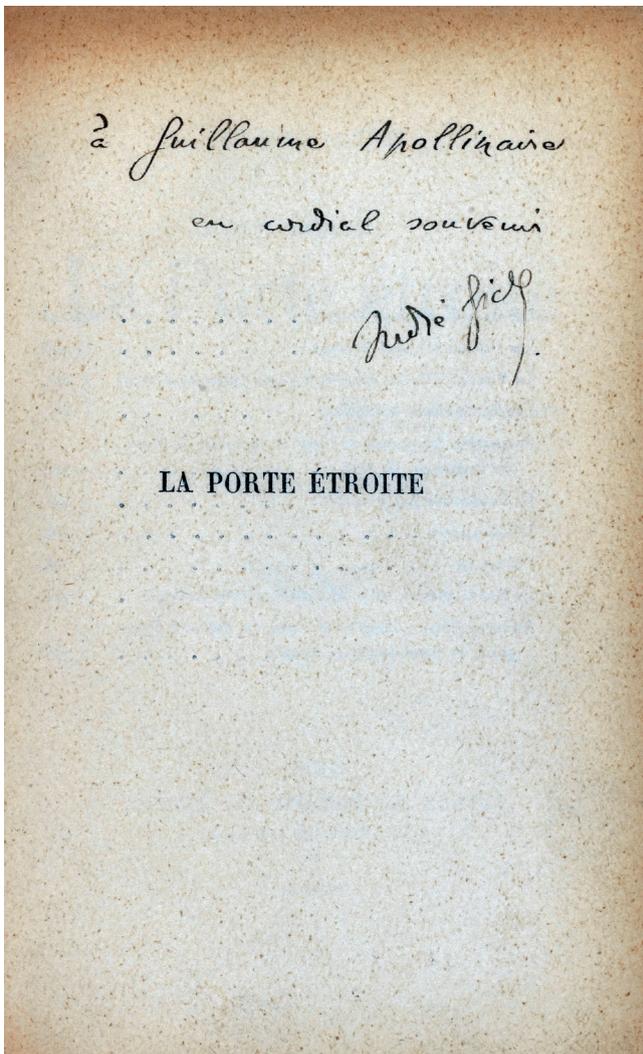
Il est trop tôt pour évaluer l'impact de telles mesures. En tout état de cause, ces règles ne constituent pas une finalité. Elles

tendent simplement à établir les conditions d'une concurrence saine et harmonieuse, gage d'un développement parallèle efficace.

40 000 €

GIDE André. La Porte étroite. Paris, Mercure de France, 20 juin 1909 ; in-12 de 1 f. blanc, 273 pp., [2] ff. Le dernier blanc, reliure bradel à mors étroits et à petits coins, plats de papier colorié rouge, tranches dorées sur témoins, couverture et dos, ce dernier doublé (Mercher). Édition parue quelques jours après l'édition originale, recomposée typographiquement chez le même imprimeur. Exemplaire de presse.

17 juin – Audap & Mirabaud © Audap & Mirabaud



TYPOLOGIE DES MODES DE VENTE ET LEUR ENCADR

	Vente aux enchères publiques	Courtage aux enchères
Vente	<p>Le vendeur donne mandat à l'opérateur de ventes volontaires de vendre son bien à un acheteur qui est désigné par un processus d'enchères publiques.</p> <p>L'adjudication par le commissaire-priseur forme la vente.</p> <p>L'acheteur paye le vendeur via l'opérateur ; ce dernier met alors le bien à la disposition de l'acheteur.</p> <p>L'opérateur est rémunéré par une commission vendeur et une commission acheteur.</p>	<p>Le courtier met en relation le vendeur et l'acheteur, désigné par un système d'enchères.</p> <p>La vente est formée par un contrat entre vendeur et acheteur dans lequel n'intervient pas le courtier.</p> <p>L'acheteur paye le vendeur, Le vendeur livre le bien.</p> <p>Le courtier est rémunéré par une commission sur la vente ou par un montant forfaitaire</p>
Cadre juridique	<p>Les ventes aux enchères publiques sont régies par les dispositions des articles L. 320-1 et suivants du code de commerce.</p> <p>L'opération est définie par l'article L. 320-2 du code de commerce comme une vente « [...] faisant intervenir un tiers, agissant comme mandataire du propriétaire ou de son représentant, pour proposer et adjuger un bien au mieux-disant des enchérisseurs à l'issue d'un procédé de mise en concurrence ouvert au public et transparent ».</p> <p>Ses caractéristiques sont les mêmes qu'elle ait lieu en salle ou par voie électronique.</p>	<p>Le code de commerce définit le courtage par opposition à la vente aux enchères publiques.</p> <p>Selon l'article L. 321-3 du code de commerce, le courtage d'enchères par voie électronique se caractérise « [...] par l'absence d'adjudication au mieux-disant des enchérisseurs et d'intervention d'un tiers dans la description du bien et la conclusion de la vente [...] ».</p> <p>Le courtage est une activité non réglementée.</p> <p>Les ventes réalisées par courtage aux enchères sont soumises aux dispositions de droit commun du code civil et au droit de la consommation.</p>
Statut du professionnel	<p>Les ventes aux enchères publiques sont organisées par des opérateurs de ventes volontaires (OVV) qui peuvent prendre toute forme individuelle ou collective d'exercice d'une activité économique et sont soumis aux conditions suivantes : disposer d'un compte de tiers garanti par une assurance ou une caution et d'une assurance de responsabilité civile professionnelle ; avoir parmi leurs associés, dirigeants ou salariés une personne habilitée à diriger les ventes aux enchères publiques et se déclarer auprès du Conseil des ventes.</p> <p>Les ventes sont dirigées par un commissaire-priseur volontaire qui doit satisfaire à des conditions de formation et d'honorabilité.</p> <p>Les OVV et les commissaires-priseurs sont soumis au pouvoir disciplinaire du Conseil des ventes.</p>	<p>Les sociétés de courtage aux enchères électroniques, acteurs de l'internet, sont des sociétés commerciales régies par les règles de droit commun du code de commerce.</p>
Responsabilité et garantie	<p>Le vendeur supporte la charge de l'annulation éventuelle de la vente, par exemple en cas de défaut d'authenticité.</p> <p>L'opérateur de ventes volontaires engage sa responsabilité sur l'opération de vente, notamment sur la présentation du bien vendu dans le catalogue et sur le déroulement de la vente, depuis la réception jusqu'à la mise à disposition de l'objet.</p> <p>Lorsqu'il y en a un, l'expert de la vente engage sa responsabilité sur la description de l'objet.</p> <p>Le paiement est sécurisé : les fonds versés par l'acheteur sont déposés sur un compte spécifique, garanti par une assurance ou une caution.</p>	<p>Le vendeur est le propriétaire initial ; il supporte la charge de l'annulation éventuelle de la vente, par exemple en cas de défaut d'authenticité.</p> <p>Le courtier engage sa responsabilité sur la seule réalisation de sa mission de courtage, à savoir la mise en relation des deux parties à la vente.</p>

EMENT JURIDIQUE

Vente avec enchères (non régulée)	Vente de gré à gré des OVV	Achat pour revente
<p>Le professionnel peut vendre des biens qui lui appartiennent ou vendre pour le compte d'un tiers vendeur.</p> <p>La rémunération est fonction de la qualité du vendeur : bénéfice sur la revente ou commission proportionnelle au service.</p> <p>Le dénominateur commun à ces différents acteurs est qu'un procédé d'enchères est utilisé pour la désignation de l'acquéreur.</p>	<p>La vente de gré à gré au sens de l'article L. 321-5 du code de commerce est une vente dans laquelle l'opérateur de ventes volontaires intervient en tant que mandataire du vendeur pour vendre le bien à un acheteur déterminé sans mise en concurrence publique.</p> <p>Elle peut être réalisée par un opérateur de ventes volontaires mais également par un marchand.</p> <p>La rémunération consiste en une commission sur le prix de vente.</p>	<p>L'achat pour revente est l'acte de commerce qui fonde l'activité du commerçant qui achète le bien pour le revendre.</p> <p>Sa rémunération est la différence entre le prix d'achat et le prix de revente du bien.</p> <p>Ce procédé est interdit aux opérateurs de ventes : ils ne peuvent vendre aux enchères des objets qui leur appartiennent ou acheter des objets qu'ils ont vendus aux enchères pour le compte d'un tiers.</p>
<p>Les ventes non régulées n'entrent pas dans le champ d'application de la réglementation des ventes aux enchères publiques qui procèdent des articles L. 320-1 et suivants du code de commerce.</p> <p>Elles sont cependant soumises aux dispositions du code civil relatives à la vente, aux dispositions du code de commerce et à celles du code de la consommation.</p>	<p>La vente de gré à gré réalisée par un opérateur de ventes volontaires est soumise à un formalisme particulier (mandat, procès-verbal).</p> <p>Réalisée par une personne non OVV, elle n'est soumise à aucune disposition spécifique.</p>	<p>L'achat pour revente est un acte de commerce soumis aux dispositions du code de commerce et du code civil.</p>
<p>Le professionnel est un commerçant (exception bien évidemment faire des ventes des collectivités).</p>	<p>La vente de gré à gré peut être réalisée par un opérateur de ventes volontaires ou tout autre professionnel du marché de l'art.</p>	<p>L'antiquaire ou le galeriste sont des commerçants au sens du code de commerce et sont soumis à ses règles</p>
<p>Le vendeur, qu'il s'agisse du site ou du propriétaire initial si le site intervient en intermédiaire, est responsable sur le plan de l'authenticité ou du vice caché.</p>	<p>Le vendeur est le propriétaire initial ; il supporte la charge de l'annulation éventuelle de la vente, par exemple en cas de défaut d'authenticité.</p> <p>L'opérateur ou l'entité qui réalise l'opération de vente de gré à gré engage sa responsabilité en tant que mandataire.</p>	<p>L'antiquaire - ou le galeriste - est le vendeur ; il engage sa responsabilité sur la vente.</p>

Chapitre 4

PRÉSENTATION DES COMPTES 2013 DU CONSEIL DES VENTES

- I. Analyse des produits 2013
(« hors formation »)..... p. 270
- II. Analyse des charges 2013
(« hors formation »)..... p. 273
- III. Analyse du résultat et des réserves..... p. 275

RAPPORT DU COMMISSAIRE AUX COMPTES

- Comptes annuels..... p. 278

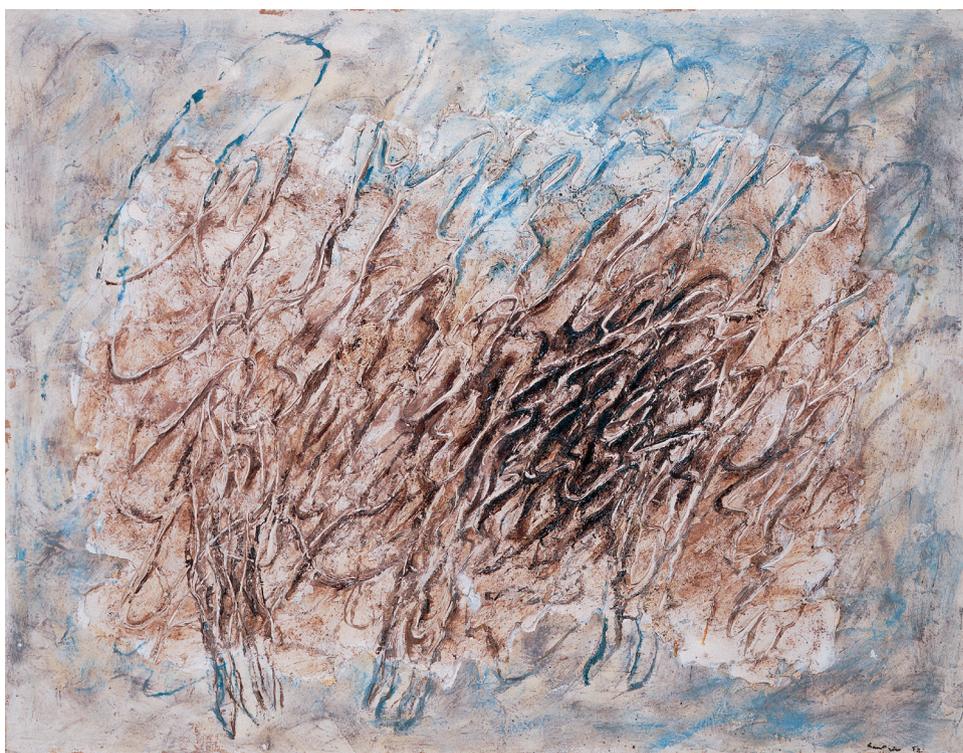
Les comptes 2013 du Conseil des ventes, établis par le cabinet comptable, ont été arrêtés en mai 2014. Pour la quatrième année consécutive, ces comptes ont été soumis pour examen au commissaire aux comptes du Conseil. Il est rappelé que la certification des comptes du Conseil a été rendue obligatoire par la loi du 20 juillet 2011.

En ce qui concerne la présentation des comptes, les dépenses et les ressources liées à la formation des commissaires-priseurs apparaissent dans les comptes du Conseil des ventes. Un compte annexe « Formation » est établi. Il détaille les mouvements comptables et fait apparaître le résultat de cette activité. Dans les développements qui suivent, les charges de la formation ont été dans un premier temps exclues des analyses et sont présentées dans un paragraphe particulier.

490 000 €

Jean Fautrier (1898-1964), *Les Grands Arbres*, huile sur papier marouflée sur toile, signée et datée 1958, contresignée, titrée et datée au dos, 114 x 146 cm.

Versailles, 15 décembre.
Versailles Enchères. © Stipa
- L'art d'imprimer



I. ANALYSE DES PRODUITS 2013 (HORS « FORMATION »)

Les ressources du Conseil des ventes sont constituées à près de 95 % par le produit des cotisations versées par les opérateurs de ventes volontaires. Ces cotisations ont été arrêtées au 13 mai 2014. Il est rappelé que les OVV avaient jusqu'au 30/03/2014 pour arrêter leurs comptes 2013.

Depuis 2010, les modalités de versement des cotisations, telles que le Conseil les a définies, prévoient un paiement en deux échéances : un premier versement à l'automne de l'année *n* à partir d'une estimation prévisionnelle du volume des ventes et un second versement, de régularisation, en mars de *n+1* à partir du montant cette fois définitif du volume des ventes.

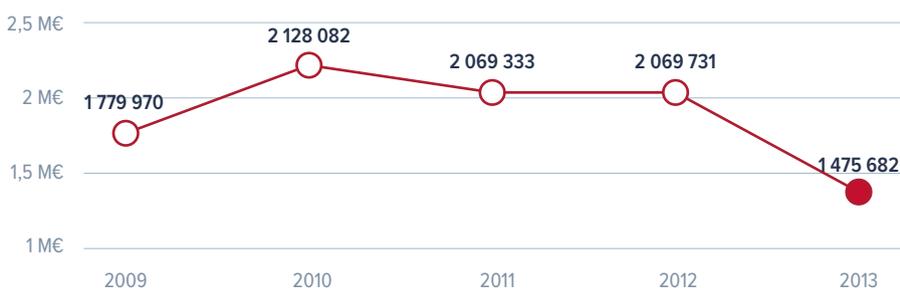
La loi du 20 juillet 2011 et son décret d'application ont modifié le dispositif de financement du Conseil. L'article L 321-21 du code de commerce stipule en effet à son avant-dernier alinéa que : « Le financement du conseil est assuré par le versement de cotisations professionnelles acquittées par les 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 au même article L. 321-4. ».

L'article R. 321-41 vient compléter cette disposition et énonce que : « Pour l'application de l'avant-dernier alinéa de l'article L. 321-21, les opérateurs de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques déclarent au Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, chaque année avant le 31 mars, les honoraires bruts perçus l'année précédente à l'occasion des ventes organisées sur le territoire national. Ces déclarations sont assorties des pièces justificatives ».

A noter que l'article R. 321-42 maintient le fait qu'il appartient au Conseil de déterminer « le taux et les modalités de calcul de la cotisation annuelle des opérateurs de ventes volontaires » n'a cependant pas été modifié malgré la réforme de 2011.

Ces nouvelles modalités ont été appliquées pour la première fois sur les comptes 2013. Conformément à l'arrêté du garde des sceaux du 24 juin 2013, le taux de la cotisation annuelle pour l'année 2013 est fixé à 0,32 % des honoraires bruts perçus en 2013.

La courbe qui suit présente l'évolution des ressources du Conseil (hors formation) sur les cinq dernières années :



Les données du graphique indiquent une sensible baisse des ressources du CVV en 2013 (- 28,7 %) qui résulte quasi-intégralement du nouveau mode de calcul des cotisations des opérateurs de ventes.

1. Les produits d'exploitation du Conseil

Les produits d'exploitation du Conseil, essentiellement composés des cotisations versées par les OVV au titre de l'année 2013, baissent très sensiblement en 2013 par rapport à 2012 : ils passent de 1.966.313 € à 1 408 669 € soit - 28,3 % (- 557,6 K€).

Dans un contexte où le montant total adjugé (hors frais) par

l'ensemble des OVV a légèrement progressé (+ 0,6 %) en 2013 par rapport à 2012 et atteint un plus haut niveau historique à 2437 M€, cette baisse du total des cotisations dont l'impact est plus marqué pour les OVV des secteurs « Véhicule d'occasion et matériel industriel » et « Chevaux » (plus de 410 K€ en cumul), concerne aussi globalement l'ensemble des autres opérateurs généralistes ou du secteur « Art et objets de collection » (près de 150 K€ en cumul).

La réforme mise en œuvre conduit donc, comme cela avait été souhaité lors de la fixation par la Chancellerie des taux de cotisation sur la base des propositions du CVV, à une diminution globale du montant des cotisations versées au CVV et donc à une contribution à la réduction des charges pesant sur les OVV.

2. Les autres produits

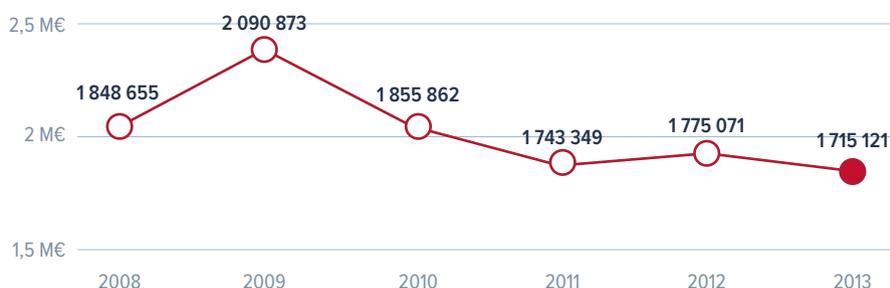
Les produits financiers se montent à 33926,41 € en 2013 (contre 43803,24 € en 2012). Ils correspondent pour l'essentiel aux intérêts des placements rattachables à l'exercice des comptes à terme (20708,58 €) qui sont arrivés à échéance au 1^{er} juillet 2013 et à la demande du Conseil n'ont pas été reconduits, et pour le solde (13217,83 €) aux intérêts du compte courant CDC et aux intérêts des réserves placées en compte sur livrets.

Par ailleurs, on enregistre fin 2013 un produit exceptionnel de 3086,59 € quasi intégralement lié aux gains de litiges devant les juridictions.

Enfin, les comptes 2013 constatent une reprise sur provision d'un montant de 30000 euros alors qu'elle était de 45 000 € en 2012 : dans les comptes 2012 du Conseil, une provision avait été constituée pour faire face aux dépenses des contentieux nés en 2012 (ou antérieurement) qui étaient supposés se dénouer en 2013. Cette provision de 30 000 € a été consommée intégralement. Nous verrons *infra* l'impact de cette opération comptable sur les charges réelles de contentieux supportées par le Conseil en 2013.

II. ANALYSE DES CHARGES 2013 (HORS FORMATION)

La courbe qui suit présente l'évolution des dépenses du Conseil sur les six dernières années :



Les dépenses sont en diminution de 3,38 % de 2012 à 2013. Toutefois, si l'on neutralisait l'impôt sur les sociétés (acquitté pour la première fois par le CVV au titre des produits financiers cumulés sur 3 ans liés au placement financier des comptes à terme), les dépenses s'élèveraient à 1 694 743 € soit une diminution de 4,5 %.

Hors dotations aux provisions, charges exceptionnelles et impôt, les charges de l'exercice 2013 se montent à 1 668 303 euros.

La répartition des charges par rubriques budgétaires fait apparaître :

- ♦ une augmentation des charges liées aux personnels (8,3 %) qui correspond principalement au recrutement de l'agent d'accueil au 1^{er} avril 2014 (et trouve sa contrepartie dans la baisse d'un poste de fonctionnement courant lié à l'externalisation du standard), à la progression des heures supplémentaires et à la progression des taxes sur les salaires.
- ♦ Une baisse (5,29 %) des charges de l'observatoire économique du marché liée à une économie sur la production et l'impression du rapport d'activité annuel du Conseil.

- ♦ Une baisse (22,5 %) des charges de fonctionnement courant principalement liée à l'arrêt du recours au prestataire extérieur pour le poste de l'accueil (cf. *supra*). Au sein de ces charges, certains postes de dépenses n'évoluent qu'à la marge par rapport à 2012. On signalera que les dépenses d'affranchissement sont en diminution (- 12,6 %), comme celles de téléphone et de fax (- 8 %) suite à la renégociation d'un forfait.
- ♦ Le poste « locaux » progresse de près de 3,5 % de 2012 à 2013, l'augmentation étant liée tant à la progression de la taxe sur les bureaux qu'à la consommation de fluides plus élevée suite à un hiver plus rigoureux.
- ♦ Une baisse sensible du poste « communication et relations publiques » essentiellement due à trois raisons : premièrement au fait que l'exercice 2012 a supporté 75 % du coût, non récurrent, de refonte du site internet (l'exercice 2013 comprenant le solde de l'opération à hauteur de 26,3 K€) ; deuxièmement à la baisse du coût de maintenance et de gestion de ce nouveau site par rapport au précédent ; troisièmement à des opérations de communication externe tournées vers les professionnels financièrement maîtrisées (six petits déjeuners du Conseil ; une journée d'étude parlementaire le 16 octobre à l'Assemblée nationale).
- ♦ Une baisse du montant net des charges de contentieux pour la troisième année consécutive : elles se sont élevées en 2013 à 33791 € contre 62 727 € en 2012 et 73 564 € en 2011 (pour 2013 le montant net se détermine comme suit : des dépenses brutes de contentieux d'un montant de 42228 €, plus une charge exceptionnelle relative à un contentieux pour 6563 €, plus la nouvelle provision pour contentieux de 15000 € moins la reprise sur provision de 30000 € constituée lors du vote du budget 2013).
- ♦ Une baisse sensible des charges exceptionnelles, lesquelles sont constituées à 57 % de frais et litiges suite à contentieux.

Ces dépenses se répartissent sur un plan budgétaire selon les grandes rubriques suivantes :

	2012		2013	
Charges liées aux personnels	862 930	48,6 %	934 381	54,5 %
Locaux	312 328	17,6 %	323 373	18,9 %
Fonctionnement courant	160 487	9 %	124 386	7,3 %
Communication et relations publiques	147 459	8,3 %	88 906	5,2 %
Observatoire économique	140 749	7,9 %	133 291	7,8 %
Guides et référentiels	11 555	0,7 %	0	
Activité contentieuse	53 727	3,1 %	46 820	2,7 %
Indemnités, frais de déplacement	7 982	0,4 %	8 897	0,5 %
Consultations externes	9 090	0,5 %	0	
Dotations	38 965	2,2 %	23 248	1,4 %
Charges exceptionnelles	29 799	1,7 %	11 440	0,7 %
IS	0		20 379	1,2 %
TOTAL	1 775 071	100 %	1 715 121	100 %

III. ANALYSE DU RÉSULTAT ET DES RÉSERVES

1. Analyse du résultat et des réserves

Le résultat du Conseil est déficitaire en 2013 de 141 702,36 € en net retrait par rapport à celui de 2012 (+ 267 467,57 €).

Hors formation, le résultat du Conseil en 2013 serait déficitaire de 239 438,79 euros.

Ce chiffre est la résultante de plusieurs facteurs relevés *supra* :

- ♦ une forte baisse des cotisations des OVV résultant de la réforme du mode de calcul des cotisations mise en œuvre en 2013 ;

- ♦ une baisse des charges de fonctionnement du CVV, qui s'inscrit dans une tendance pluriannuelle de maîtrise des dépenses.
- ♦ une contribution positive de l'activité de formation en 2013.

Fin 2013, les fonds propres du Conseil s'élèvent à 3 871 872,04 € (y compris résultat de l'exercice et hors formation). Ces fonds propres sont constitués de réserves à hauteur de 1 400 000 euros 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.) et du report à nouveau auquel est affecté le résultat 2013.

En 2013, le Conseil accompagne donc la réforme des cotisations en finançant sur ses réserves la montée en puissance sur trois ans du nouveau dispositif.

2. Le bilan de la formation en 2013

a) Les produits

En 2012, les produits se sont montés à 245 979,10 euros, en forte augmentation (98 %) par rapport à 2012. Ceci découle essentiellement de la sensible réévaluation de la dotation d'Actalians par élève stagiaire en formation. Cette année, la baisse du nombre de stagiaire en formation en 2013 par rapport à 2012 est donc sans incidence sur le montant des produits.

b) Les charges

En 2013, les charges se sont élevées à 148 242,67 €, en léger replis (- 1,7 %) par rapport à 2012 (150 912,22 €). Ces charges correspondent au remboursement de l'Ecole du Louvre qui représente 40 % des dépenses, de l'ESCP-Europe (13 %). Les autres postes importants sont constitués des frais de visite de musées et collections (8 %), des frais liés à l'examen (14 %), des frais de cours (6,7 %) et des frais correspondant à la cérémonie de remise des diplômes (10 %).

La maîtrise des dépenses est essentiellement liée aux postes « remise des diplômes » (14,6 K€ en 2013 contre 20 K€ en 2012) et ce malgré la progression subie des dépenses d'organisation des examens (13,6 K€ en 2011 contre 19,2 K€ en 2012, 21 K€ en 2013 : le surcoût est lié d'une part, à un nombre plus important de candidats à l'examen d'accès au stage lequel génère plus de frais logistique et de surveillance ; d'autre part, à l'organisation en 2013 de deux examens destinés aux clerks et aux ressortissants de l'Union européenne). Pour déterminer le coût réel de la formation, il faudrait ajouter à ces charges directes les charges indirectes correspondant à des dépenses (notamment de personnels) assurées par le CVV que l'on peut estimer à 55 000 euros en 2013.

c) Le résultat

Le résultat 2013 de la formation est donc excédentaire de 97 736,43 € (hors charges indirectes). Il vient impacter positivement les « réserves » (qui s'établissaient fin 2013 à 147 594,02 euros) constituées par les résultats des années précédentes.



12 500 €

Automate Phalibois.
Avocat plaidant, h. 74 cm,
mécanisme à six tirages
avec musique. Fin XIX^e.

*Chartres, 2 juin,
Galerie de Chartres. ©
Galerie de Chartres*

RAPPORT DU COMMISSAIRE AUX COMPTES



**Fiduciaire
Expertises
Conseils**

Expertise comptable
Commissariat aux comptes
Audit et Conseil

CONSEIL DES VENTES VOLONTAIRES DE MEUBLES AUX ENCHERES PUBLIQUES

19 avenue de l'Opéra - 75001 Paris

Rapport du commissaire aux comptes sur les comptes annuels

Exercice clos le 31 décembre 2013

Siège social : • 134, boulevard Haussmann - 75008 Paris • Tél. 33 (0) 1 44 70 71 72 • Fax 33 (0) 1 44 70 71 73 • paris@dk-partners.fr • www.dk-partners.fr
Bureau : • 7, rue Jean Mermoz - 78000 Versailles • Tél. 33 (0) 1 39 5 0 29 14 • Fax 33 (0) 1 39 21 30 72 • versailles@dk-partners.fr
Bureau : • 3 bis, rue Eugène Vignat - 45000 Orléans • Tél. 33 (0) 2 38 54 79 79 • Fax 33 (0) 2 38 52 06 08 • orleans@dk-partners.fr
Société à responsabilité limitée au capital de 1 000 000 € • RCS PARIS 612 002 832 • APE 6920Z
Inscrite aux Tableaux de l'Ordre des Experts-comptables de Paris-Ile-de-France et d'Orléans • Membre de la Compagnie régionale des Commissaires aux comptes de Paris



Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques
19 avenue de l'Opéra - 75001 Paris

Rapport du commissaire aux comptes sur les comptes annuels

Exercice clos le 31 décembre 2013

En exécution de la mission qui nous été confiée par décision du Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, nous vous présentons notre rapport relatif à l'exercice clos le 31 décembre 2013 sur :

- le contrôle des comptes annuels du Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, tels qu'ils sont joints au présent rapport,
- la justification de nos appréciations,
- les vérifications spécifiques et les informations prévues par la Loi.

Les comptes annuels ont été arrêtés par la Présidente. Il nous appartient, sur la base de notre audit, d'exprimer une opinion sur ces comptes.

I - Opinion sur les comptes annuels

Nous avons effectué notre audit selon les normes d'exercice professionnel applicables en France ; ces normes requièrent la mise en œuvre de diligences permettant d'obtenir l'assurance raisonnable que les comptes annuels ne comportent pas d'anomalies significatives. Un audit consiste à vérifier, par sondages ou au moyen d'autres méthodes de sélection, les éléments justifiant des montants et informations figurant dans les comptes annuels. Il consiste également à apprécier les principes comptables suivis, les estimations significatives retenues et la présentation d'ensemble des comptes. Nous estimons que les éléments que nous avons collectés sont suffisants et appropriés pour fonder notre opinion.

Nous certifions que les comptes annuels sont, au regard des règles et principes comptables français, réguliers et sincères et donnent une image fidèle du résultat des opérations de l'exercice écoulé ainsi que de la situation financière et du patrimoine du Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques à la fin de cet exercice.



II - Justification de nos appréciations

En application des dispositions de l'article L.823-9 du Code de commerce, les appréciations auxquelles nous avons procédé ont porté sur le caractère approprié des principes comptables appliqués ainsi que sur le caractère raisonnable des estimations significatives retenues.

Les appréciations ainsi portées s'inscrivent dans le cadre de notre démarche d'audit des comptes annuels, pris dans leur ensemble, et ont donc contribué à la formation de notre opinion exprimée dans la première partie de ce rapport.

III - Vérifications et informations spécifiques

Nous avons également procédé, conformément aux normes d'exercice professionnel applicables en France, aux vérifications spécifiques prévues par la loi.

Nous n'avons pas d'observation à formuler sur la sincérité et la concordance avec les comptes annuels des informations données dans les documents adressés aux membres du Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques sur la situation financière et les comptes annuels.

Fait à Paris, le 26 mai 2014

FIDUCIAIRE EXPERTISES CONSEILS
Commissaire aux comptes
Membre de la Compagnie Régionale de Paris

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Corinne MARTIAL'.

Corinne MARTIAL

CONSEIL DES VENTES VOLONTAIRES

19 avenue de l'Opéra

75001 PARIS

COMPTES ANNUELS du 01/01/2013 au 31/12/2013

HOUDART AUDIT & CONSEIL

CONSEIL DES VENTES VOLONTAIRES
75001 PARIS

BILAN ACTIF

ACTIF		Exercice N 31/12/2013 12			Exercice N-1 31/12/2012 12	Ecart N / N-1	
		Brut	Amortissements et dépréciations (à déduire)	Net	Net	Euros	%
	Capital souscrit non appelé (I)						
ACTIF IMMOBILISÉ	IMMOBILISATIONS INCORPORELLES						
	Frais d'établissement						
	Frais de développement						
	Concessions, Brevets et droits similaires	10 615.99	9 431.19	1 184.80	725.65	459.15	63.27
	Fonds commercial (1)						
	Autres immobilisations incorporelles						
	Avances et acomptes						
	IMMOBILISATIONS CORPORELLES						
	Terrains						
	Constructions						
	Installations techniques Matériel et outillage	1 066.99	1 066.99				
	Autres immobilisations corporelles	146 508.81	130 298.39	16 210.42	17 738.87	1 528.45	8.62
	Immobilisations en cours						
	Avances et acomptes						
IMMOBILISATIONS FINANCIERES (2)							
Participations mises en équivalence							
Autres participations							
Créances rattachées à des participations							
Autres titres immobilisés							
Prêts							
Autres immobilisations financières	56 210.87		56 210.87	53 318.87	2 892.00	5.42	
TOTAL II	214 402.66	140 796.57	73 606.09	71 783.39	1 822.70	2.54	
ACTIF CIRCULANT	STOCKS ET EN COURS						
	Matières premières, approvisionnements						
	En-cours de production de biens						
	En-cours de production de services						
	Produits intermédiaires et finis						
	Marchandises						
	Avances et acomptes versés sur commandes						
	CRÉANCES (3)						
	Clients et Comptes rattachés	800 681.06		800 681.06	1 004 063.27	203 382.21	20.26
	Autres créances	2 020.60		2 020.60	2 254.10	233.50	10.36
	Capital souscrit - appelé, non versé						
	Valeurs mobilières de placement						
	Disponibilités	3 656 963.73		3 656 963.73	3 520 223.18	136 740.55	3.88
	Charges constatées d'avance (3)	21 545.91		21 545.91	88 099.85	66 553.94	75.54
TOTAL III	4 481 211.30		4 481 211.30	4 614 640.40	133 429.10	2.89	
Comptes de Régularisation	Frais d'émission d'emprunt à étaler (IV)						
	Primes de remboursement des obligations (V) Ecart de conversion actif (VI)						
TOTAL GÉNÉRAL (I+II+III+IV+V+VI)	4 695 613.96	140 796.57	4 554 817.39	4 686 423.79	131 606.40	2.81	

(1) Dont droit au bail
(2) Dont à moins d'un an
(3) Dont à plus d'un an

CONSEIL DES VENTES VOLONTAIRES
75001 PARIS

COMPTE DE RESULTAT

	Exercice N			Exercice N-1		Ecart N / N-1	
	France	Exportation	Total	31/12/2012	12	Euros	%
PRODUITS D'EXPLOITATION (I)							
Ventes de marchandises							
Production vendue de Biens							
Production vendue de Services	1 408 669.75		1 408 669.75	1 966 313.45		557 643.70	28.36
CHIFFRE D'AFFAIRES NET	1 408 669.75		1 408 669.75	1 966 313.45		557 643.70	28.36
Production stockée							
Production immobilisée							
Subventions d'exploitation							
Reprises sur dépréciations, provisions (et amortissements), transferts de charges			30 000.00	45 000.00		15 000.00	33.33
Autres produits			245 150.00	123 720.00		121 430.00	98.15
TOTAL DES PRODUITS D'EXPLOITATION (I)			1 683 819.75	2 135 033.45		451 213.70	21.13
CHARGES D'EXPLOITATION (2)							
Achats de marchandises							
Variation de stock (marchandises)							
Achats de matières premières et autres approvisionnements							
Variation de stock (matières premières et autres approvisionnements)							
Autres achats et charges externes *			726 298.93	845 978.39		119 679.46	14.15
Impôts, taxes et versements assimilés			64 866.32	56 273.87		8 592.45	15.27
Salaires et traitements			564 827.04	517 355.14		47 471.90	9.18
Charges sociales			304 017.53	286 700.80		17 316.73	6.04
Dotations aux amortissements et dépréciations							
Sur immobilisations : dotations aux amortissements			8 248.18	8 964.92		716.74	7.99
Sur immobilisations : dotations aux dépréciations							
Sur actif circulant : dotations aux dépréciations							
Dotations aux provisions			15 000.00	30 000.00		15 000.00	50.00
Autres charges			148 242.67	150 912.22		2 669.55	1.77
TOTAL DES CHARGES D'EXPLOITATION (II)			1 831 500.67	1 896 185.34		64 684.67	3.41
1 - RESULTAT D'EXPLOITATION (I-II)			147 680.92	238 848.11		386 529.03	161.83
QUOTES-PARTS DE RESULTAT SUR OPERATIONS FAITES EN COMMUN							
Bénéfice attribué ou perte transférée (III)							
Perte supportée ou bénéfice transféré (IV)							

(1) Dont produits afférents à des exercices antérieurs
(2) Dont charges afférentes à des exercices antérieurs.

Annexes

CONSEIL DES VENTES VOLONTAIRES
75001 PARIS

ANNEXE

Exercice du 01/01/2013 au 31/12/2013

Annexe au bilan avant répartition de l'exercice, dont le total est de 4 554 817.39 Euros et au compte de résultat de l'exercice présenté sous forme de liste, dont les produits d'exploitation sont de 1 683 820 Euros et dégagant un déficit de 141 702.36- Euros .

L'exercice a une durée de 12 mois, couvrant la période du 01/01/2013 au 31/12/2013 .

Les notes et les tableaux présentés ci-après, font partie intégrante des comptes annuels.

FAITS CARACTERISTIQUES DE L'EXERCICE

Application de la loi du 20 juillet 2011 (article L321-21 du code de commerce) et son décret d'application qui ont modifié l'assiette des cotisations perçus par le Conseil des ventes.

Les cotisations des O.V.V. sont calculées sur le montant des honoraires brut perçus, sur les ventes organisées en France, l'année précédentes.

Le taux est fixé pour trois ans par arrêté du Garde des Sceaux, sur avis du Conseil des ventes.

EVENEMENTS SIGNIFICATIFS POSTERIEURS A LA CLOTURE

Néant

- REGLES ET METHODES COMPTABLES -**Principes et conventions générales**

Les comptes de l'exercice clos ont été élaborés et présentés conformément aux règles comptables dans le respect des principes prévus par les articles 120-1 et suivants du Plan Comptable Général 2005.

La méthode de base retenue pour l'évaluation des éléments inscrits en comptabilité est la méthode des coûts historiques.

Les conventions comptables ont été appliquées en conformité avec les dispositions du code de commerce, du décret comptable du 29/11/83 ainsi que des règlements CRC relatifs à la réécriture du plan comptable général 2005 applicables à la clôture de l'exercice.

CONSEIL DES VENTES VOLONTAIRES
75001 PARIS

ANNEXE

Exercice du 01/01/2013 au 31/12/2013

Permanence des méthodes

Les méthodes d'évaluation retenues pour cet exercice n'ont pas été modifiées par rapport à l'exercice précédent.

Informations générales complémentaires

Immobilisations

Les immobilisations sont évaluées à leur coût d'acquisition (prix d'achat et frais accessoires).

Les amortissements pour dépréciation sont calculés suivant le mode linéaire en fonction de la durée de vie prévue.

- Agencements et aménagements des constructions 5 à 10 ans
- Matériel 5 ans
- Mobilier de bureau 5 ans
- Matériel de bureau 3 à 5 ans

CONSEIL DES VENTES VOLONTAIRES
75001 PARIS

ANNEXE

Exercice du 01/01/2013 au 31/12/2013

Etat des immobilisations

	Valeur brute début d'exercice	Augmentations	
		Réévaluations	Acquisitions
Frais d'établissements et de développement	TOTAL		
Autres postes d'immobilisations incorporelles	TOTAL	9 270	1 346
Terrains			
Constructions sur sol propre			
Constructions sur sol d'autrui			
Installations générales agencements aménagements des constructions			
Installations techniques, Matériel et outillage industriel	1 067		
Installations générales agencements aménagements divers	41 270		
Matériel de transport			
Matériel de bureau et informatique, Mobilier	99 405		5 833
Emballages récupérables et divers			
Immobilisations corporelles en cours			
Avances et acomptes			
TOTAL	141 742		5 833
Participations évaluées par mises en équivalence			
Autres participations			
Autres titres immobilisés			
Prêts, autres immobilisations financières	53 319		2 892
TOTAL	53 319		2 892
TOTAL GENERAL	204 332		10 071

	Diminutions		Valeur brute en fin d'exercice	Réévaluation Valeur d'origine fin exercice
	Poste à Poste	Cessions		
Frais établissement et de développement	TOTAL			
Autres immobilisations incorporelles	TOTAL		10 616	10 616
Terrains				
Constructions sur sol propre				
Constructions sur sol d'autrui				
Installations générales agencements aménagements constr.				
Installations techniques, Matériel et outillage industriel			1 067	1 067
Installations générales agencements aménagements divers			41 270	41 270
Matériel de transport				
Matériel de bureau et informatique, Mobilier			105 239	105 239
Emballages récupérables et divers				
Immobilisations corporelles en cours				
Avances et acomptes				
TOTAL			147 576	147 576
Participations évaluées par mises en équivalence				
Autres participations				
Autres titres immobilisés				
Prêts, autres immobilisations financières			56 211	56 211
TOTAL			56 211	56 211
TOTAL GENERAL			214 403	214 403

CONSEIL DES VENTES VOLONTAIRES
75001 PARIS

ANNEXE

Exercice du 01/01/2013 au 31/12/2013

Etat des amortissements

Situations et mouvements de l'exercice		Montant début d'exercice	Dotations de l'exercice	Diminutions Reprises	Montant fin d'exercice
Frais établissement recherche développement	TOTAL				
Autres immobilisations incorporelles	TOTAL	8 545	886		9 431
Terrains					
Constructions sur sol propre					
Constructions sur sol d'autrui					
Installations générales agencements aménagements constr.					
Installations techniques, Matériel et outillage industriel		1 067			1 067
Installations générales agencements aménagements divers		29 496	3 419		32 915
Matériel de transport					
Matériel de bureau et informatique, Mobilier		93 441	3 942		97 383
Emballages récupérables et divers					
	TOTAL	124 004	7 362		131 365
	TOTAL GENERAL	132 548	8 248		140 797

Ventilation des dotations de l'exercice		Amortissements linéaires	Amortissements dégressifs	Amortissements exceptionnels	Amortissements dérogatoires	
					Dotations	Reprises
Frais étab.rech.développ.	TOTAL					
Autres immob.incorporelles	TOTAL	886				
Terrains						
Constructions sur sol propre						
Constructions sur sol d'autrui						
Instal.générales agenc.aménag.constr.						
Instal.techniques matériel outillage indus.						
Instal.générales agenc.aménag.divers		3 419				
Matériel de transport						
Matériel de bureau informatique mobilier		3 942				
Emballages récupérables et divers						
	TOTAL	7 362				
	TOTAL GENERAL	8 248				

CONSEIL DES VENTES VOLONTAIRES
75001 PARIS

ANNEXE

Exercice du 01/01/2013 au 31/12/2013

Etat des provisions

Provisions pour risques et charges	Montant début d'exercice	Augmentations Dotations	Diminutions Montants utilisés	Diminutions Montants non utilisés	Montant fin d'exercice
Litiges	30 000	15 000	30 000		15 000
Garanties données aux clients					
Pertes sur marchés à terme					
Amendes et pénalités					
Pertes de change					
Pensions et obligations similaires					
Impôts					
Renouvellement des immobilisations					
Grus entretien et grandes révisions					
Charges sociales et fiscales congés à payer					
Autres provisions pour risques et charges					
TOTAL	30 000	15 000	30 000		15 000
TOTAL GENERAL	30 000	15 000	30 000		15 000
Dont dotations et reprises d'exploitation financières exceptionnelles		15 000	30 000		

CONSEIL DES VENTES VOLONTAIRES
75001 PARIS

ANNEXE

Exercice du 01/01/2013 au 31/12/2013

Etat des échéances des créances et des dettes

Etat des créances	Montant brut	A 1 an au plus	A plus d'1 an
Créances rattachées à des participations			
Prêts			
Autres immobilisations financières	56 211	56 211	
Clients douteux ou litigieux			
Autres créances clients	800 681	800 681	
Créances représentatives de titres prêtés			
Personnel et comptes rattachés	2 000	2 000	
Sécurité sociale et autres organismes sociaux			
Impôts sur les bénéfices			
Taxe sur la valeur ajoutée			
Autres impôts, taxes et versements assimilés			
Divers état et autres collectivités publiques			
Groupe et associés			
Débiteurs divers	21	21	
Charges constatées d'avance	21 546	21 546	
TOTAL	880 458	880 458	
Montant des prêts accordés en cours d'exercice			
Montant des remboursements obtenus en cours d'exercice			
Prêts et avances consentis aux associés (personnes physiques)			

Etat des dettes	Montant brut	A 1 an au plus	De 1 à 5 ans	A plus de 5 ans
Emprunts obligataires convertibles				
Autres emprunts obligataires				
Emprunts et dettes ets crédit à 1 an maximum à l'origine				
Emprunts et dettes ets crédit à plus de 1 an à l'origine				
Emprunts et dettes financières divers				
Fournisseurs et comptes rattachés	42 792	42 792		
Personnel et comptes rattachés	96 997	96 997		
Sécurité sociale et autres organismes sociaux	187 301	187 301		
Impôts sur les bénéfices	20 379	20 379		
Taxe sur la valeur ajoutée				
Obligations cautionnées				
Autres impôts taxes et assimilés	10 045	10 045		
Dettes sur immobilisations et comptes rattachés				
Groupe et associés				
Autres dettes	65 101	65 101		
Dettes représentatives de titres empruntés				
Produits constatés d'avance				
TOTAL	422 615	422 615		
Emprunts souscrits en cours d'exercice				
Emprunts remboursés en cours d'exercice				
Montant emprunts et dettes contractés aup.ass.pers.phys.				

Evaluation des créances et des dettes

Les créances et dettes ont été évaluées pour leur valeur nominale.

CONSEIL DES VENTES VOLONTAIRES
75001 PARIS

ANNEXE

Exercice du 01/01/2013 au 31/12/2013

Charges à payer

Montant des charges à payer incluses dans les postes suivants du bilan	Montant
Emprunts obligataires convertibles	
Autres emprunts obligataires	
Emprunts et dettes auprès des établissements de crédit	
Emprunts et dettes financières diverses	
Dettes fournisseurs et comptes rattachés	16 528
Dettes fiscales et sociales	197 346
Dettes sur immobilisations et comptes rattachés	
Autres dettes	57 100
Total	270 974

CONSEIL DES VENTES VOLONTAIRES
75001 PARIS

ANNEXE

Exercice du 01/01/2013 au 31/12/2013

Charges et produits constatés d'avance

Charges constatées d'avance	Montant
Charges d'exploitation	21 546
Charges financières	
Charges exceptionnelles	
Total	21 546

CONSEIL DES VENTES VOLONTAIRES FORMATION
75001 PARIS

DETAIL COMPTE DE RESULTAT

	Exercice N		Exercice N-1		Ecart N / N-1	
	31/12/2013	12	31/12/2012	12	Euros	%
PRODUCTION VENDUE DE SERVICES	245 150.00		123 720.00		121 430.00	98.15
7080000 Cotisations stagiaires	14 550.00		62 200.00		76 750.00	123.39
70810000 Cotisations opca pl	240 030.00		48 560.00		191 470.00	394.30
70820000 Inscriptions examens	19 670.00		12 960.00		6 710.00	51.77
CHIFFRE D'AFFAIRES NET	245 150.00		123 720.00		121 430.00	98.15
TOTAL DES PRODUITS D'EXPLOITATION	245 150.00		123 720.00		121 430.00	98.15
AUTRES ACHATS ET CHARGES EXTERNES	147 772.20		150 752.29		2 980.09	1.98
61100000 Ecole du louvre	59 000.00		59 000.00			
61101000 Escp	19 000.00		15 000.00		4 000.00	26.67
61110000 Frais cours	9 977.56		8 512.53		1 465.03	17.21
61120000 Séminaire de gestion	9 600.14		4 963.56		4 636.58	93.41
61130000 Frais visite musées	12 108.50		19 440.70		7 332.20	37.72
61140000 Contrôle continu	2 364.56		4 495.38		2 130.82	47.40
61150000 Examen	21 027.65		19 263.16		1 764.49	9.16
62500000 Remise des diplômés	14 693.79		20 076.96		5 383.17	26.81
TOTAL DES CHARGES D'EXPLOITATION	147 772.20		150 752.29		2 980.09	1.98
RESULTAT D'EXPLOITATION	97 377.80		27 032.29		124 410.09	460.23
AUTRES INTERETS ET PRODUITS ASSIMILES	829.10				829.10	
76800000 Produits financiers	829.10				829.10	
TOTAL DES PRODUITS FINANCIERS	829.10				829.10	
INTERETS ET CHARGES ASSIMILEES	470.47		154.76		315.71	204.00
66160000 Frais bancaires	470.47		154.76		315.71	204.00
TOTAL DES CHARGES FINANCIERES	470.47		154.76		315.71	204.00
RESULTAT FINANCIER	358.63		154.76		513.39	331.73
RESULTAT COURANT AVANT IMPOTS	97 736.43		27 187.05		124 923.48	459.50
TOTAL DES PRODUITS	245 979.10		123 720.00		122 259.10	98.82
TOTAL DES CHARGES	148 242.67		150 907.05		2 664.38	1.77
BENEFICE OU PERTE (Produits - Charges)	97 736.43		27 187.05		124 923.48	459.50

CONSEIL DES VENTES VOLONTAIRES
75001 PARIS

ANNEXE

Exercice du 01/01/2013 au 31/12/2013

Effectif moyen

Cadres	3
Employés	3
Fonctionnaires détachés	3
Fonctionnaires mis à disposition	1

CONSEIL DES VENTES VOLONTAIRES
75001 PARIS

ANNEXE

Exercice du 01/01/2013 au 31/12/2013

Engagement en matière de pensions et retraites

La société n'a signé aucun accord particulier en matière d'engagements de retraite.

Ces derniers se limitent donc à l'indemnité conventionnelle de départ à la retraite.

Aucune provision pour charge n'a été comptabilisée au titre de cet exercice.



2 505 500 €

Figure de faitage

cérémonie Biwat, A
ceremonial roof figure.
Moyon-Yuat, Bas-Sépik,
Papouasie Nouvelle-
Guinée, 1600-1890 (95,4
de probabilité). Hauteur :
106 m. (41 ¾ in.).

Paris, Christie's France
© Christie's Images

**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

Loïc Lechevalier
Administrateur HC Ville de Paris
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 opérateurs de ventes volontaires
ainsi qu'aux sources d'informations pour leur collaboration
à la réalisation de ce rapport d'activité 2013.

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

**Pour le chapitre 2 - Partie internationale,
tableaux et graphiques © Bluestone/CVV**

Conception graphique et réalisation

i-breed
71, rue Réaumur
75002 Paris
Tél. : 01 43 80 54 02
www.i-breed.fr

Imprimé en France

Diffusion

Direction de l'information légale et administrative
La Documentation française
29-31, quai Voltaire
75344 Paris Cedex 07
Tél. : 01 40 15 70 10
www.ladocumentationfrancaise.fr

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.