

# RAPPORT D'ACTIVITÉ 2014

LES VENTES AUX ENCHÈRES  
PUBLIQUES EN FRANCE

## Sommaire

# RAPPORT D'ACTIVITÉ 2014

Avant-propos .....	6
Les ventes aux enchères en 30" .....	10

### Introduction

#### Le Conseil des ventes volontaires

Présentation du Conseil .....	13
Membres et secrétaire général du Conseil .....	20
Organigramme des services .....	22

### Chapitre 1

#### La régulation du marché en 2014

L'accès des acteurs au marché .....	25
Le contrôle de l'activité des acteurs sur le marché .....	29
La formation .....	104
Le conseil : acteur de la concertation et force de proposition .....	111

### Chapitre 2

#### Les ventes volontaires aux enchères publiques en France

Présentation des opérateurs de ventes volontaires .....	157
Physionomie du marché français en 2014 .....	162
Le secteur « Art et objets de collection » .....	180
Le secteur « Véhicules d'occasion et matériel industriel » .....	223
Le secteur « Chevaux » .....	232

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

Préambule .....	239
L'évolution du produit mondial des ventes aux enchères « Art et objets de Collection » .....	240
Les évolutions structurelles du marché .....	253

La typologie des ventes .....	270
Atlas du secteur « Art et objets de collection » .....	278
Synthèse .....	304

### Chapitre 3

#### Le cadre juridique, droit et déontologie

La notion de ventes aux enchères en matière électronique .....	307
L'application territoriale de la législation française en matière de ventes aux enchères .....	309
La vente de biens sensibles .....	315
L'inventaire et la prisée .....	316
Le pouvoir disciplinaire du Conseil des ventes .....	319

### Chapitre 4

#### Présentation des comptes 2014 du Conseil des ventes

Analyse des produits 2014 (« hors formation ») .....	324
Analyse des charges 2014 (« hors formation ») .....	327
Analyse du résultat et des réserves .....	329
Comptes annuels .....	332

### Annexes

#### Annexes

Observations du commissaire du Gouvernement .....	355
Tribune libre : le marché des ventes aux enchères d'objets d'art en Chine .....	362

## *Avant-propos*

*Ce XIII<sup>e</sup> rapport d'activité annuel du Conseil des ventes volontaires aux pouvoirs publics, qu'il me revient de préfacer en ma qualité de Présidente de l'institution, ne dément pas les analyses faites en 2013 sur l'évolution profonde du marché des enchères à laquelle l'on assiste sous l'influence d'une internationalisation de plus en plus marquée et, en conséquence, d'une concurrence exacerbée qui s'accompagne d'un développement sans précédent des ventes en ligne.*

*Ces bouleversements ont des incidences sur le plan juridique et sur le plan économique et renforcent l'exigence de la protection des usagers comme de la compétitivité des professionnels face aux concurrents étrangers et au secteur national non régulé.*

*Dans ce contexte l'année 2014 a été particulièrement riche pour l'activité du Conseil des ventes.*

*Sur le plan juridique d'abord, la pratique à laquelle le Conseil est confrontée a fait émerger un certain nombre de questions nouvelles relatives à l'adéquation du dispositif législatif et réglementaire en vigueur, aux besoins de sécurité juridique alors même que la loi du 20 juillet 2011 avait déjà apporté à la réforme fondatrice de 2000 les aménagements rendus nécessaires par l'évolution du cadre européen.*

*C'est ainsi que le Conseil a dû se pencher sur les difficultés générées par le champ d'application territoriale de la loi lorsqu'une vente aux enchères électronique est organisée à partir d'un site situé à l'étranger, accessible aux internautes français, et sur les limites, dictées par l'ordre public, de l'éviction française par une loi étrangère qui serait choisie par les parties.*

*Le Conseil a été également confronté à plusieurs reprises aux répercussions médiatiques de ventes de certaines catégories de biens atypiques qui ont pu générer des réactions émotionnelles dans l'opinion publique. Ce sujet des plus délicat au regard de la garantie constitutionnelle de la liberté contractuelle qui régit les ventes aux enchères et au strict devoir de neutralité auquel le Conseil des ventes est tenu, relève de l'appréciation des pouvoirs publics dont l'attention a été appelée.*

*Ce type de difficultés juridiques est une illustration des questions sur lesquelles les membres du Conseil ont eu à se pencher dans sa formation plénière comme dans ses groupes de travail juridique, déontologique et de bonnes pratiques*

*ou lors de ses petits déjeuners thématiques qui ont continués en 2014 selon un rythme soutenu et avec succès comme en témoigne le nombre croissant de leurs participants alors même que les thématiques étaient parfois ardues tel le droit de reproduction dans les catalogues de ventes aux enchères.*

*Je tiens à cet égard à exprimer une fois encore ma vive reconnaissance aux membres du Conseil pour les discussions fructueuses et le concours actif qui a été le leur sur l'ensemble des sujets abordés ainsi qu'aux services et, au premier chef, au secrétaire général, pour la préparation exhaustive des débats et l'efficacité de leur assistance.*

*Je tiens à associer tout particulièrement dans mes remerciements le commissaire du Gouvernement pour qui 2014 a été la dernière année de service actif et dont l'investissement, loin de se cantonner aux poursuites disciplinaires, a permis de développer avec des résultats toujours plus encourageants les médiations entre les professionnels et leurs clients.*

*Sur le plan économique ensuite, la mission de l'observatoire des enchères que remplit le Conseil des ventes a permis une fois encore d'analyser, selon une méthode éprouvée, les tendances de fond du marché national comme international dans ses constances comme dans ses nouveautés.*

*Au titre de la constance, on peut relever au niveau national comme international, d'une part, la concentration de plus en plus forte de l'activité autour de quelques opérateurs et, d'autre part, l'usage sans cesse plus grand de l'internet.*

*S'agissant du marché français, s'il atteint de nouveau son plus haut montant historique (2,5 Mds €), le constat de sa progression limitée (2,2 %), faisant suite à une progression encore plus faible en 2013 (0,6 %), conduit à un jugement nuancé.*

*À la différence de 2013 où le secteur « Véhicules d'occasion et matériel industriel » avait régressé, (-4,4 %), l'année 2014 voit ce secteur marquer une nette reprise (+5,1 %) qu'accompagne une concentration autour de quatre groupes économiques et que traduit symboliquement le maintien de deux opérateurs de véhicules d'occasion aux deux premières places du Top 20.*

*La continuité dans la progression caractérise en revanche le secteur « Chevaux » qui a connu une fois encore une forte progression en 2014 (près de 11 %), secteur*

où une seule et même firme totalise plus de 90 % du montant total adjudgé.

Force est de constater que c'est en considération de ces deux secteurs que le marché français des ventes aux enchères progresse globalement encore en 2014.

En effet, le secteur dominant « Art et objets de collection », qui avait modestement progressé en 2013 (+3,3 %) se caractérise par un léger repli (-1,1 %) en 2014. Cette tendance masque deux évolutions de fond : d'une part, les bonnes performances cumulées du Top 20 et un poids de plus en plus prépondérant des trois opérateurs Sotheby's, Artcurial (qui passe pour la première fois en 2ème position) et Christie's, lié largement à leur ouverture internationale ; d'autre part, de réelles difficultés d'une majorité d'opérateurs du secteur, un sur deux déclarant en 2014 une baisse de son montant des ventes par rapport à 2013.

Sur le plan international, l'année 2014 a été marquée par une croissance deux fois supérieure à celle de 2013 (+ 7 %) du secteur « Art et objets de collection », le seul à pouvoir être observé à ce niveau. Plus que jamais, la concentration du marché se renforce, les deux leaders mondiaux, Christie's et Sotheby's confortant leur avance.

Le nouveau recul de l'activité chinoise pour la troisième année consécutive (-5 %), qui passe de 2013 à 2014 de la 1ère à la 3ème place mondiale du marché des enchères et, concomitamment, la forte progression des ventes aux États-Unis, (+ 20 %), conduisent à un retour à la situation du marché d'il y a cinq ans : les États-Unis représentent la part la plus importante en 2014 du produit mondial des ventes (34,1 %), ceci sans tenir compte des forts taux d'invendus sur le marché chinois.

L'Europe, quant à elle, progresse de 10 %, grâce à une croissance soutenue du Royaume-Uni, en représentant 32,3 % de l'activité mondiale et passe à la 2ème place mondiale.

\*\*\*

Ce bref panorama des données juridiques et économiques qui gouvernent le secteur des ventes volontaires aux enchères publiques conduit à souligner les défis qu'ont à relever les opérateurs de ventes volontaires et les commissaires-priseurs, dans un paysage sans cesse transformé.

L'analyse du marché montre que la profession s'est largement engagée dans la

voie du renouveau : restructuration, politique nouvelle de localisation des ventes, secteurs émergents comme celui des bandes dessinées, co-organisation des ventes...

Ce mouvement sera sans doute accéléré – ce que craignent certains, ce qu'espèrent d'autres – par les incidences du projet de loi sur la croissance et l'activité – dit projet de loi « Macron » – sur les structures professionnelles dans lesquelles coexistent l'activité de ventes volontaires et celles de ventes judiciaires, du fait du regroupement prévu à moyen terme, au sein d'une même profession de « commissaire de justice », des activités de commissaire-priseur judiciaire et d'huissier de justice.

Les controverses doivent être dépassées.

D'abord, parce que la loi du 20 juillet 2011 – il importe une fois encore de le rappeler – a ouvert aux professionnels des possibilités nouvelles dont l'exploitation constitue un outil supplémentaire de promotion.

Ensuite, parce que le Conseil des ventes volontaires, dans son rôle de force de proposition à l'égard des pouvoirs publics, n'a de cesse de sensibiliser les ministères sur l'opportunité qu'il y a, en termes de productivité économique comme de promotion du système juridique français, de valoriser notre dispositif national et même de l'enrichir en ouvrant son périmètre à de nouveaux secteurs tel que celui des biens immatériels.

Enfin, parce que les événements internationaux que nous vivons et les risques qu'ils font peser sur la protection du patrimoine culturel mondial et le développement des trafics et du blanchiment, font des commissaires-priseurs des partenaires incontournables et de premier plan dans la politique de transparence qui s'impose plus que jamais et que caractérise la notion même d'enchères publiques.

C'est sur cette note réaliste mais empreinte de confiance qu'il importe de conclure.



La Présidente  
Catherine Chadelat



# 30''

## POUR COMPRENDRE LES VENTES AUX ENCHÈRES EN 2014



### 408

Opérateurs  
de ventes volontaires  
(OVV)



### 2,49

milliards d'euros

produit des ventes  
aux enchères en France

↗ 2,2 %

Dont 1,25 milliard d'euros  
en «Art et objets de collection»

↘ 1,1 %



### 14%

Une formation sélective,  
14 % taux de réussite  
à l'examen

59 % du produit des ventes en France  
dans le secteur «Art et objets de collection»  
réalisé par les 20 premiers OVV



### 59%

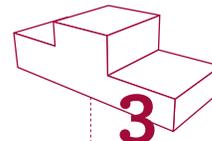
Missions du CVV

- ♦ Réguler les ventes aux enchères publiques de biens meubles
- ♦ Proposer des modifications législatives
- ♦ Former les futurs professionnels
- ♦ Informer et échanger avec les professionnels et utilisateurs des ventes aux enchères
- ♦ Observer l'économie des enchères



### 6 ans

Depuis 6 ans le CVV mène  
une analyse des ventes aux enchères  
«Art et objets de collection» dans le monde.



### 3

premières places de marché

34,1%

États-Unis

32,3%

Europe

29,5%

Chine



### 27,1

milliards d'euros

produit des ventes  
aux enchères dans le monde  
en 2014

### 5

premières villes  
(en millions d'euros)

New-York

5452

Londres

3756

Pékin

3436

Hong-Kong

1457

Paris

1093

60% du produit  
des ventes mondiales réalisé  
par les 20 premières sociétés

### 60%

# LE CONSEIL DES VENTES VOLONTAIRES

I. PRÉSENTATION DU CONSEIL.....	13
Missions, pouvoirs, responsabilités.....	14
Composition.....	16
Moyens.....	18
II. MEMBRES ET SECRÉTAIRE GÉNÉRAL DU CONSEIL.....	20
III. ORGANIGRAMME DES SERVICES AU 1 <sup>er</sup> JANVIER 2014.....	22

## 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.

---

**Le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, régule les acteurs du marché des ventes aux enchères publiques volontaires en France. Il réglemente, veille, forme, contrôle et si c'est nécessaire sanctionne. Il assure également la bonne information des opérateurs de ventes aux enchères et des consommateurs sur la réglementation en vigueur comme sur l'économie du marché.**

---

## 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 que lui a confiée la loi du 20 juillet 2011.
- ♦ 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. Le décret n° 2013-884 du 1er octobre 2013 a chargé le Conseil de la vente d'organiser la formation des notaires et des huissiers qui souhaitent réaliser des ventes aux enchères publiques volontaires à titre accessoire. 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 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, de l'arrêté du 28 avril 2014, de l'arrêté du 12 mai 2015 publié au Journal officiel du 14 mai 2015, 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*

Ph. **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*

\* démissionnaire en décembre 2014

#### Commissaire du Gouvernement

Pierre **Kramer**, *avocat général*

Marc **Rouchayrole**, *avocat général depuis le 12 mai 2015*

#### Membres suppléants

Marc **Sanson**, *conseiller d'État*

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**, *antiquaire*

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

Jacques **Rossi**, *avocat*

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

#### Commissaire du Gouvernement suppléant

Mireille **Venet**, *substitut général*

## 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<sup>er</sup> 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.



**415 000 €**

**Martial Raysse** (né en 1936), « Verte », huile, collage, xérographie, lunette et houpette sur toile, signée, titrée et datée 1963 au dos sur le châssis, 32 x 22,5 cm.

Versailles, 6 juillet.  
Versailles Enchères.  
© Versailles Enchères.

## 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*



**Ph. 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*



**Jacques LEPAPE**  
*Inspecteur général des finances*



**Sabine BOURGEY**  
*Expert en numismatique*



**Philippe AUGIER**  
*Ancien dirigeant de société de ventes*



**Jean-Claude MEYER**  
*Collectionneur*

### Membres suppléants



**Marc SANSON**  
*Conseiller d'État*



**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**  
*Conseillère générale du patrimoine*



**Jacques ROSSI**  
*Avocat*



**Dominique CHEVALIER**  
*Antiquaire et expert*



**Loïc LECHEVALIER**  
*Secrétaire général*

### Commissaires du Gouvernement



**Éliane HOULETTE**  
*Substitut général jusqu'au 03.02.2014*



**Pierre KRAMER**  
*Avocat général depuis le 28.04.2014*



**Marc ROUCHAYROLE**  
*Avocat général depuis le 12.05.2015*

### III. ORGANIGRAMME DES SERVICES AU 1<sup>er</sup> JANVIER 2014

#### Secrétariat général

Loïc **Lechevalier**, *Administrateur HC Ville de Paris,  
Secrétaire général  
Observatoire de l'économie des enchères*

#### Pierre **Taugourdeau**

*Secrétaire général adjoint  
Directeur juridique*

#### 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*



**3 800 000 €**

#### Statue, Fang Mabea.

Début du XIX<sup>e</sup> siècle,  
Cameroun. Hauteur :  
67,5 cm, 26 2/3 in.

Paris, 18 juin, Sotheby's  
France. © Sotheby's/  
Artdigital Studio.

## LA RÉGULATION DU MARCHÉ EN 2014

<b>I. L'ACCÈS DES ACTEURS AU MARCHÉ</b> .....	<b>25</b>
Les déclarations des opérateurs de ventes volontaires.....	25
Les déclarations des commissaires-priseurs de ventes volontaires.....	27
La situation des acteurs non déclarés .....	27
<b>II. LE CONTRÔLE DE L'ACTIVITÉ DES ACTEURS SUR LE MARCHÉ</b> .....	<b>29</b>
Les informations dont dispose le Conseil sur les acteurs.....	29
Le traitement des réclamations par le commissaire du Gouvernement.....	31
L'intervention du Conseil en matière administrative.....	46
L'intervention en urgence du président du Conseil.....	46
L'intervention du Conseil en matière disciplinaire.....	49
L'intervention du Conseil en matière pénale.....	102
<b>III. LA FORMATION</b> .....	<b>104</b>
Bilan.....	105
Cérémonie de remise des diplômes.....	109
<b>IV. LE CONSEIL: ACTEUR DE LA CONCERTATION ET FORCE DE PROPOSITION</b> .....	<b>111</b>
Le Conseil des ventes à l'écoute des professionnels.....	111
Le Conseil des ventes, force de proposition.....	136

## I. L'ACCÈS DES ACTEURS AU MARCHÉ

### A. 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 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'ont apporté que peu de modifications en ce domaine. Quatorze nouveaux opérateurs de ventes volontaires ont été déclarés au Conseil des ventes entre le 1<sup>er</sup> janvier et le 31 décembre 2014.

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 2014, le nombre total des opérateurs déclarés s'établit à 408 (contre 414 en 2013) soit une très légère diminution observée pour la première fois en dix ans. Globalement, depuis la mise en œuvre de la loi de 2000, le taux d'accroissement du nombre des opérateurs est de 20 %.

**408**

opérateurs déclarés en 2014

#### 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 408 OVV déclarés fin 2014, 323 ont une forme sociale à responsabilité limitée (SARL ou EURL), ce qui représente 79 % des opérateurs de ventes volontaires. La forme de la société par actions simplifiée (SAS) est la deuxième forme la plus utilisée (17 % des OVV).

	2002	2010	2011	2012	2013	2014
Sociétés à responsabilité limitée (SARL et EURL)	293	327	324	335	332	323
SAS	32	54	60	62	68	71
SA	14	11	11	10	10	10
SNC	1	1	1	1	1	1
Société en nom personnel	-	-	-	4	3	3
<b>TOTAL</b>	<b>340</b>	<b>393</b>	<b>396</b>	<b>412</b>	<b>414</b>	<b>408</b>

◆ **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 2014, 309 OVV, représentant 76 % du total, sont adossés à des études judiciaires. Ainsi, ce sont 24 % des opérateurs qui exercent la seule activité de ventes volontaires. Ce pourcentage est désormais stable depuis trois ans alors qu'il augmentait régulièrement depuis 2002.

	2002	2010	2011	2012	2013	2014
OVV adossés à des études de commissaires-priseurs judiciaires	317	316	313	310	312	309
OVV uniquement «volontaires»	23	77	83	102	102*	99*
<b>TOTAL</b>	<b>340</b>	<b>393</b>	<b>396</b>	<b>412</b>	<b>414</b>	<b>408</b>

\* dont 6 courtiers

## B. Les déclarations des commissaires-priseurs de ventes volontaires

Les personnes habilitées à diriger les ventes, désignées sous la dénomination de commissaire-priseur de ventes volontaires, doivent être déclarées au Conseil des ventes par l'opérateur dont elles dirigent les ventes.

Seules peuvent être commissaires-priseurs de ventes volontaires les personnes remplissant les conditions de nationalité (Français, ressortissant de l'Union européenne ou de l'EEE), d'honorabilité et de qualification prévues par l'article L. 321-4 du code de commerce.

44 déclarations de commissaires-priseurs de ventes volontaires ont été adressées au Conseil des ventes en 2014. Compte tenu du nombre de retraits, à la demande d'opérateurs ou de commissaires-priseurs, le nombre de commissaires-priseurs de ventes volontaires exerçant en France est de 614 dont 6 courtiers de marchandises assermentés, soit une augmentation de 30 % depuis la création du régime des sociétés de ventes volontaires.

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.

**30%**  
d'augmentation des CPV  
entre 2002 et 2014

## C. La situation des acteurs non déclarés

Seules constituent des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques les ventes qui selon l'article L. 320-2 du code de commerce font « intervenir un tiers, agissant comme

mandataire du propriétaire ou de son représentant, pour proposer et adjudger un bien au mieux-disant des enchérisseurs à l'issue d'un procédé de mise en concurrence ouvert au public et transparent. [...]».

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.

**75 000 €**

**Marin-Marie** (1901-1987),  
« Deux bateaux à deux mâts au  
large de Roscoff », aquarelle  
gouachée, signée, datée 1951,  
60 x 90 cm.

Saint-Valéry-en-Caux, 1er  
janvier. Roquigny. © Roquigny



## 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'au 1<sup>er</sup> septembre 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. À 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, 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

Nouvelle personne chargée de diriger les ventes	44
Personne ne dirigeant plus les ventes	58
Changement de siège social	14
Changement de dirigeants	15
Cession de parts	7
Changement de dénomination sociale	11
Changement d'établissement secondaire ou adjonction d'un nouvel établissement	11
Changement de forme sociale	-
Modification du capital social	-
Autres	-
<b>TOTAL</b>	<b>160</b>

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.

Le nombre d'informations portées à la connaissance du Conseil au titre de cet article est de 160 en 2014 (contre 140 en 2013), La répartition des motifs de signalement figure dans le tableau suivant. Si les grandes tendances restent inchangées par rapport à 2012, un fait est à relever en 2014 : le nombre significatif de « personne ne dirigeant plus les ventes » ou de « nouvelle personne chargée de diriger les ventes » reste essentiellement dû

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.

## B. 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 représente l'autorité de poursuite auprès du Conseil des ventes volontaires. Il peut aussi proposer une solution amiable aux différends, portés à sa connaissance, intéressant un opérateur de ventes volontaires aux enchères publiques (plus du tiers des réclamations reçues sont réglées de manière amiable).

Le commissaire du Gouvernement est chargé d'instruire les réclamations portées à sa connaissance et peut donner délégation au commandant de police mis à disposition du Conseil des ventes pour procéder à des enquêtes. 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 contradictoirement recueillis.

Le rôle du commissaire du Gouvernement est donc, en cas de manquement avéré, de saisir le Conseil des ventes volontaires qui statue en matière disciplinaire. Cependant, une grande majorité de réclamants s'adresse 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 doit donc être rappelé que

Le contentieux de l'indemnisation n'est pas de la compétence du C.V.V. De même, il n'appartient pas au commissaire du Gouvernement, souvent sollicité sur ce point, d'apporter des conseils juridiques aux réclamants.

### 1. Réception et traitement des réclamations

Les réclamations sont formulées par écrit et aucune poursuite disciplinaire ne peut être fondée sur une dénonciation anonyme, chaque partie devant être entendue dans le respect du principe du contradictoire, en veillant à ce que « chacune des parties soit en mesure de discuter l'énoncé des faits et les moyens juridiques opposés », ceci afin d'assurer un traitement équitable.

À la lecture des griefs communiqués, le commissaire du Gouvernement prend l'attache de l'opérateur concerné et lui transmet la plainte dont il est saisi, afin de recueillir ses observations. Pour procéder à l'instruction du dossier, il peut se faire communiquer tous renseignements ou documents utiles (mandat(s) de vente, procès-verbal de vente, etc.). Ne pas donner suite aux demandes du commissaire du Gouvernement peut constituer un manquement disciplinaire pour un opérateur de ventes volontaires.

Réclamations reçues



Après réception et examen des observations de l'OVV et en fonction des éléments communiqués par les deux parties, le commissaire du Gouvernement apprécie l'éventuelle existence d'un manquement disciplinaire.

Ainsi, lorsque les investigations menées à la suite d'une réclamation mettent à jour des comportements qui paraîtraient contraires aux règles de la déontologie ou des pratiques contestables, le commissaire du Gouvernement, ou, par délégation, le commandant de police en fonction au Conseil des ventes, procède à l'audition des parties sur procès-verbal. Dès ce stade les personnes mises en cause peuvent se faire assister d'un avocat, si elles le souhaitent.

Au vu des éléments recueillis, le commissaire du Gouvernement décide de la saisine ou non du Conseil des ventes volontaires, dans sa formation disciplinaire.

Toutefois, même si la preuve d'un grief est rapportée, mais seulement si le manquement commis par l'opérateur se révèle mineur, il peut décider d'un simple rappel à la loi, l'éventuel préjudice ayant été réparé.

En 2014, le commissaire du Gouvernement a reçu 250 réclamations (contre 245 l'année précédente, ce chiffre reste donc stable) et parmi celles-ci, 170 (soit 71 %) ont trouvé une issue au cours de l'année. Il a également délégué 9 enquêtes au commandant de police mis à disposition du Conseil.

Enfin, il faut souligner que ce chiffre de 250 réclamations reste des plus modique par rapport au nombre de ventes ayant lieu annuellement en France.

#### ◆ L'objet des réclamations

Si pratiquement toutes les réclamations portent sur un litige entre un opérateur et son client, acheteur ou vendeur, des griefs sont aussi parfois formulés par un tiers assistant à la vente et

**250**  
réclamations reçues  
en 2014

**555 000 €**

**Auguste RODIN** (1840-1917) ;  
« Groupe d'enfants ». Sculpture  
en bronze, dédiée à « A  
Madame Martin » et signée  
« A. Rodin » au dos. Signature  
du fondeur « Alexis Rudier -  
Fondeur Paris ». Dim. : 35,5 cm  
Provenance : sculpture donnée  
par l'artiste à Madame Martin,  
dédicataire, qui était en réalité  
Marcelle Tirel, sa secrétaire.

Paris, 6 juin, Chayette & Cheval  
HP Cheval et Ch. Van Gaver  
commissaires-priseurs associés.  
© Chayette - Cheval / Jb  
Buffetaud.



rapportant des pratiques qu'il estime contestables, ou encore un incident survenu durant la vacation. Certaines institutions ou autorités (ministère de la culture notamment pour des biens revendiqués et non restitués, parquets, police judiciaire...) signalent également de plus en plus fréquemment au service du commissaire du Gouvernement des faits susceptibles de constituer des manquements à la déontologie.

Litiges OVV / Vendeurs	121	49 %	273
Litiges OVV / Acheteurs	99	40 %	
Tiers et Divers	25	10 %	
Infractions de nature pénale	6	2,2 %	

Le commissaire du Gouvernement peut également être alerté par les services administratifs du Conseil des ventes qui assurent une veille sur les publications émanant des OVV.

Une réclamation peut présenter plusieurs griefs, ce qui explique la différence entre le nombre de réclamations reçues (250) et le nombre de griefs examinés, dont il est fait état ci-après (273).

De nombreux litiges portent sur une difficulté survenue durant une vente aux enchères à distance. Il s'agit souvent d'un ordre d'achat non exécuté ou d'une personne non appelée pour enchérir malgré sa demande. Certes, les conditions de vente des opérateurs précisent qu'ordre d'achat et enchères téléphoniques sont avant tout un service gracieux rendu à ses clients par la maison de vente, un oubli ou une erreur ne pouvant ainsi engager la responsabilité de l'opérateur. Cependant, ces réclamations naissent surtout du fait que le client non satisfait n'arrive pas à obtenir une réponse de la part de l'opérateur concerné, d'où la saisine du commissaire du Gouvernement.

#### ◆ Les griefs des vendeurs à l'encontre des opérateurs

Comme les années précédentes, la première cause de grief entre un opérateur et ses vendeurs est la non restitution d'un objet confié à l'étude aux fins de vente et qui n'aurait pas trouvé adjudicataire.

Le réclamant, sans nouvelle de ses biens, est prompt à suspecter des manquements graves (détournement...), alors qu'est en cause, presque toujours, une négligence dans la gestion des objets après la vente.

GRIEFS		
Objet non vendu, non restitué	27	21 %
Vente non réglée	20	16 %
Objet adjudgé à vil prix	17	13 %
Contestation de frais	15	12 %
Bien non vendu et détérioré	14	11 %
Suivi de vente	13	10 %
Contestation de la validité du mandat de vente	9	7 %
Vente sans mandat	8	6 %
Prix de réserve non respecté	5	4 %
Refus de restituer un bien *	1	1 %
<b>TOTAL</b>	<b>129</b>	

\* après son retrait de vente, sur demande du vendeur

Le prix de vente non réglé dans le délai légal de deux mois (article L. 321-14, dernier alinéa, du code de commerce) est quasi systématiquement dû à la défaillance de l'acheteur, difficulté de plus en plus rencontrée par les professionnels. Des difficultés économiques et la place grandissante des acheteurs étrangers, par lesquels le recouvrement des bordereaux est inopérant à l'étranger, expliquent en partie la part significative des ventes non réglées parmi les réclamations.

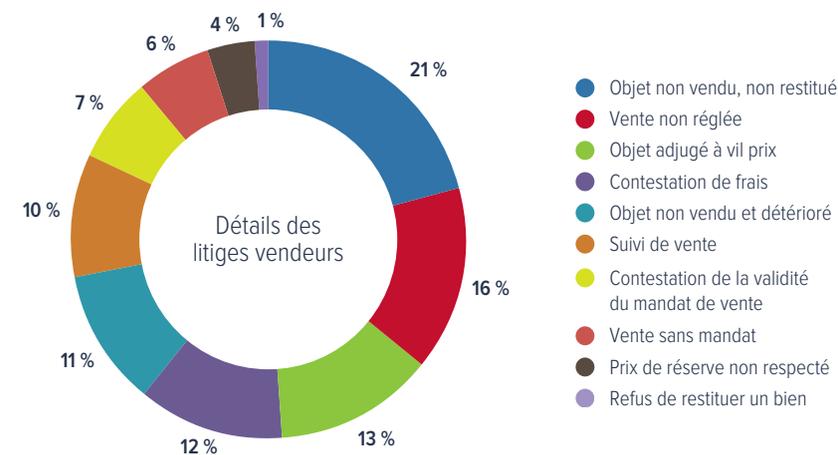
Le fait qu'une vente ne soit pas réglée deux mois après l'adjudication est parfois l'indicateur précurseur de difficultés de trésorerie d'un OVV, prémisse d'une procédure collective (deux cas de ce type ont été observés en 2014).

La réclamation d'un vendeur face à un faible prix d'adjudication découle le plus sou-vent de sa méconnaissance des règles des ventes aux enchères. Ainsi, les personnes qui saisissent le commissaire du Gouvernement pour ce grief précis ignorent souvent que les estimations portées sur le mandat de vente n'ont qu'une valeur indicative et que seul un prix de réserve sera garant de la non adjudication d'un objet en-deçà d'une certaine somme. À elles trois, ces doléances représentent près

de la moitié (49 %) des réclamations formulées par les vendeurs à l'encontre des opérateurs de ventes volontaires.

D'autres causes de griefs sont elles aussi récurrentes, comme la contestation de certains frais (expertise, transport), récrimination également faite par quelques acheteurs. S'il est de la responsabilité de chacun, comme il est rappelé à ces réclamants spécifiques, de se renseigner et de prendre connaissance, avec attention, des conditions de vente de l'opérateur choisi, cela ne décharge en rien ce dernier de son devoir d'information à l'égard de son client. Le montant de ces frais peut se révéler une cause de contestation au moment de la réception du décompte de vente.

Le mandat de vente écrit est une obligation, confirmée par le législateur depuis la loi du 20 juillet 2011. La contestation de sa validité peut se manifester lorsqu'il s'agit de représentants d'une indivision, dans le cadre d'une vente aux enchères après succession. Son absence peut être aussi due à une erreur ou une confusion, par exemple entre un bien confié pour seule expertise et un bien confié aux fins de vente.



En 2014, un opérateur de ventes volontaires a été sanctionné disciplinairement par le Conseil des ventes par une interdiction d'exercer d'un mois, pour avoir vendu les biens d'une personne âgée sans son consentement, formellement établi par la signature d'une réquisition de vente, puis, à l'ouverture d'une réclamation par la victime, pour lui avoir fait signer un mandat antidaté.

◆ **Les griefs des acheteurs à l'encontre des opérateurs**

Cette année encore, la première cause de litige entre un opérateur de ventes et ses acheteurs est la non-conformité du bien acheté à sa description cataloguée, représentant presque la moitié (46 %) des litiges formulés par les acheteurs. On observe chaque année une augmentation de ce type de griefs, malgré les récentes réformes réglementaires.

En effet, la loi du 20 juillet 2011 introduisait comme nouvelle mission du Conseil la rédaction d'un code de déontologie des opérateurs de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques. Ce dernier a été élaboré en étroite collaboration avec les professionnels, qui ont ainsi activement participé au contenu de ce recueil. Il a été homologué par arrêté du garde des Sceaux du 21 février 2012 et publié au Journal officiel du 29 février 2012.

GRIEFS		
Bien non conforme à sa description cataloguée	49	46 %
Authenticité contestée	29	27 %
Lot non délivré	15	14 %
Lot endommagé	6	6 %
Erreur sur le prix d'adjudication	3	3 %
Frais divers	2	3 %
Falsification de signature	1	1 %
Chèque de caution non restitué	1	1 %
<b>TOTAL</b>	<b>106</b>	

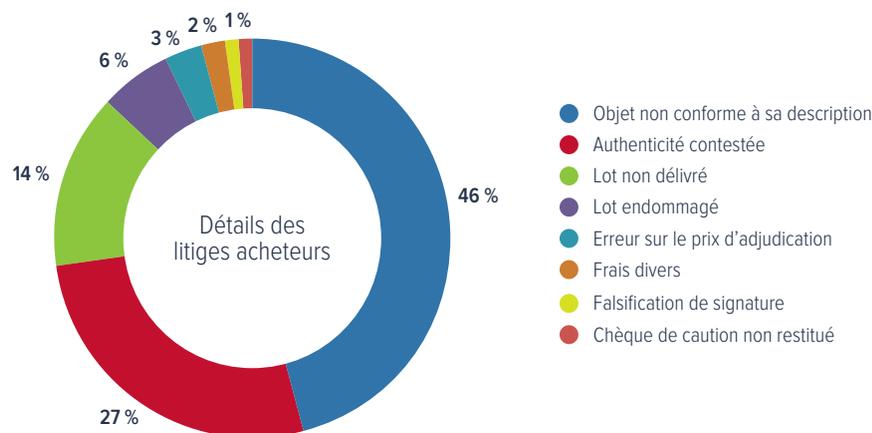
L'article 1.5.5. de ce code de déontologie est ainsi rédigé : « *Les objets proposés à la vente font l'objet d'une description préalable portée à la connaissance du public. Toutefois, cette obligation ne s'impose pas pour les objets proposés dans les ventes courantes au regard de leur valeur minimale. La description de l'objet est sincère, exacte, précise et non équivoque au regard des connaissances que l'on peut en avoir au moment de la vente. La description de la nature de cet objet et de son état reflète les doutes qui peuvent exister sur certaines de ses qualités. 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. La description se conforme aux définitions et aux typologies fixées par le décret n° 81-255 du 3 mars 1981 sur la répression des fraudes en matière de transactions d'œuvres d'art et d'objets de collection modifié. La référence à une origine particulière des objets (château, collection, succession, tradition familiale etc.) est réservée aux objets qui présentent un lien avéré avec l'origine indiquée. Lorsque la vente est composée d'objets d'origines diverses, la publicité peut mentionner une origine particulière à condition qu'elle se limite aux objets ayant cette origine. L'opérateur de ventes volontaires veille à ce que la publicité relative aux biens neufs les distingue clairement des autres biens.* »

“ L'opérateur de ventes volontaires veille à ce que la publicité relative aux biens neufs les distingue clairement des autres biens. ”

Ce texte, qui précise les obligations des opérateurs de ventes volontaires à l'égard des vendeurs comme des acheteurs, s'est avéré un outil efficace d'incrimination des manquements relevés.

En effet, les conditions générales de vente ne peuvent prévaloir sur le recueil des obligations déontologiques de la profession, qui a valeur réglementaire.

De même, certaines caractéristiques ou propriétés ne peuvent être omises dans la description de l'objet mis en vente. Par exemple, une gemme n'aura pas la même valeur si elle est naturelle ou traitée et cette dernière caractéristique devrait être mentionnée dans la description, selon les usages suivis par les professionnels.



Un peu plus d'un quart des réclamations formulées par les acheteurs portent sur l'authenticité d'une œuvre. Cependant, ces réclamations se heurtent souvent aux règles de la prescription en matière de poursuite disciplinaire, qui est de 3 ans (article L. 321-22 du code de commerce), l'authenticité du bien n'étant remise en question qu'à l'occasion d'une nouvelle expertise, souvent effectuée en vue d'une revente, longtemps après l'acquisition litigieuse. Toutefois, à titre de geste commercial et dans un but de conciliation mais aussi par souci de leur image, les maisons de ventes procèdent de plus en plus à une annulation amiable de la vente lorsqu'un élément sérieux (expertise par un professionnel reconnu) permet de douter de l'authenticité de l'œuvre. Rappelons que, en cas de désaccord persistant, le Conseil n'est pas compétent pour traiter les litiges de cette nature, n'étant pas habilité, contrairement à une juridiction civile, pour ordonner des expertises qui permettraient de trancher entre deux avis contradictoires et se prononcer sur l'authenticité ou non d'un objet.

**38%**

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

Les deux griefs de non-conformité d'un objet et doute sur son authenticité concernent les 3/4 des doléances des acheteurs. On observera que toutes deux portent sur un problème directement lié à la qualité de l'expertise de l'objet mis en vente et renvoient, en cas de recours à un expert, aux difficultés que soulève parfois leur absence de statut déterminé.

### ◆ Les classements

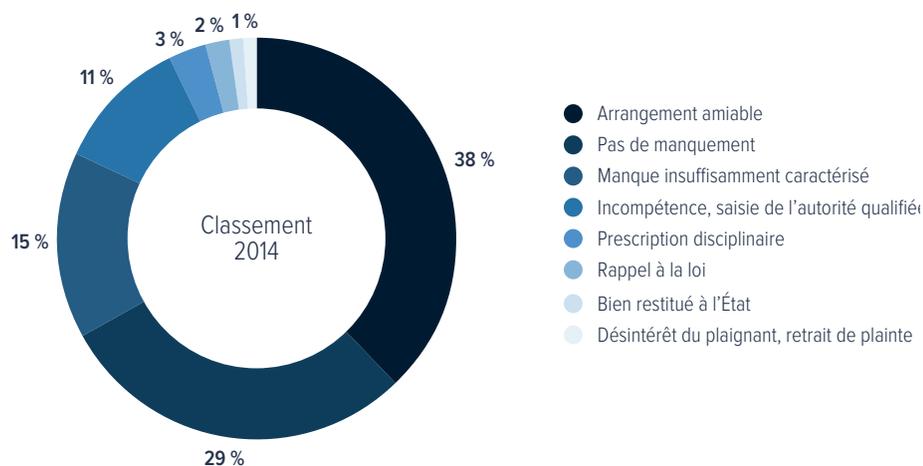
CLASSEMENT		
Solution amiable	92	38,3 %
Pas de manquement	70	29,2 %
Manquement insuffisamment caractérisé	36	15 %
Incompétence, saisie de l'autorité qualifiée	27	11,3 %
Prescription disciplinaire	8	3,3 %
Rappel à la loi	5	2,1 %
Bien restitué à l'État	1	0,5 %
Désintérêt du plaignant, retrait de plainte	1	0,4 %
<b>TOTAL</b>	<b>240</b>	

En 2014, 38 % des litiges portés à la connaissance du commissaire du Gouvernement ont finalement abouti à un arrangement à l'amiable entre les deux parties, contre 32 % l'année passée. Ce chiffre, en constante augmentation depuis 2008 montre un réel esprit de coopération de la part des opérateurs.

Près d'un tiers des litiges, 29 %, se retrouve classé sans suite sous l'appellation « pas de manquement », car les griefs communiqués par le plaignant ne caractérisent pas un manquement à la déontologique. Bien souvent ce sont des réclamations formulées par des tiers qui ignorent la réglementation des ventes aux enchères. On y retrouve aussi certaines réclamations totalement infondées, le plus souvent émises par des personnes qui abusent des possibilités de recours.

Lorsqu'une réclamation est classée pour « manquement insuffisamment caractérisé », contrairement au cas précédent, il n'est pas question d'une absence de manquement disciplinaire mais de l'impossibilité ou de la difficulté à rapporter la preuve formelle d'un tel manquement.

Les litiges qui ne relèvent pas de la compétence du commissaire du Gouvernement sont alors redirigés, le cas échéant, vers



l'autorité compétente et le plaignant en est informé par courrier.

La prescription en matière d'action disciplinaire est de trois ans (toutefois, elle est suspendue par l'ouverture des investigations). Au-delà de ce délai, le Conseil n'est plus compétent pour sanctionner une faute commise par un opérateur, quand bien même la preuve d'un manquement serait rapportée.

Si les investigations réalisées par le commissaire du Gouvernement, ou par l'officier de police attaché au Conseil, permettent effectivement de caractériser un manquement commis par un opérateur de ventes, parfois un simple rappel à la loi lui est adressé. Cette solution peut être préférée à la lourdeur d'une procédure disciplinaire lorsque l'opérateur, qui peut avoir rencontré des difficultés passagères, est de bonne foi et le préjudice modeste, réparé avec diligence.

## 2. Disciplinaire

En 2014, le commissaire du Gouvernement a saisi à six reprises le Conseil pour statuer disciplinairement (cf. point E du présent chapitre). La synthèse suivante peut en être faite.

Un opérateur était sanctionné d'une interdiction d'exercice pour une durée de 9 mois pour avoir établi deux mandats de ventes distincts, au nom de deux personnes différentes, pour un même objet, pour ne pas avoir réglé un vendeur dans le délai légal de 2 mois, pour avoir vendu des biens appartenant à son dirigeant ou encore pour avoir « procédé » à une adjudication réalisée sur des enchères fictives et avoir fait publicité de cette « fausse vente » dans la presse spécialisée.

Au cours de l'année, un second opérateur a été également sanctionné par une interdiction d'exercice pour ne pas avoir réglé son vendeur dans le délai légal prévu par l'article L. 321-14 du Code de commerce.



**3 100 000 €**  
*Record français*

**Giambattista TIEPOLO**  
(1696-1770) « Figure d'homme au manteau de fourrure ». Sur sa toile d'origine. Dim. : 86 x 58 cm. Provenance : collection d'un chanoine du chapitre de la cathédrale de Würzburg ; collection particulière, par descendance ; toujours resté dans la même famille.

Paris, 17 décembre, Pierre Bergé & Associés © Pierre Bergé & Associés.

**31%**

des litiges concernent une vente à distance

Parmi les autres manquements sanctionnés en 2014 par le Conseil on trouve des ventes sans mandat signé (comportements sanctionnés à plusieurs reprises) ; la non communication de l'extrait du livre de police, registre mobilier obligatoire (article 321-7 du Code pénal) tenu par le commissaire-priseur, destiné à assurer la traçabilité des objets ; le défaut de vérification de la qualité du propriétaire ; le non versement du produit d'une vente sur le compte « de tiers », à savoir le compte bancaire où est déposé le paiement effectué par l'acheteur afin d'être versé au vendeur, et sécuriser les fonds.

Le Conseil a ainsi prononcé, en 2014, 6 suspensions temporaires d'exercice (4 concernant des opérateurs de ventes, 6 concernant des commissaires-priseurs de ventes volontaires), suspensions allant d'une durée d'un mois à trois ans.

Un opérateur a reçu un blâme, le Conseil estimant que les faits reprochés et sanctionnés étaient surtout imputables au seul commissaire-priseur, même si le dirigeant d'une maison de ventes est responsable des agissements de ses salariés.

Les manquements reprochés à l'encontre de deux commissaires-priseurs de ventes volontaires n'ont pas été retenus pour cause d'incompétence (s'agissant de faits commis au cours d'une vente aux enchères judiciaire) ou de prescription disciplinaire.

Enfin, un dossier disciplinaire n'a pas donné lieu à sanction, pour l'opérateur de ventes et l'un de ses commissaires-priseurs, auxquels il était reproché un défaut d'information sur les qualités d'un bien mis en vente, en particulier son origine. Le commissaire du Gouvernement n'a pas fait appel de cette décision.

Le Conseil des ventes peut décider d'assortir le prononcé d'une sanction disciplinaire d'une mesure de publication dans la presse spécialisée (Gazette de Drouot), la presse locale ou encore sur le site Internet du Conseil des ventes durant la durée de la sanction. Le Conseil a fait usage de cette faculté trois fois.

### 3. Problèmes spécifiques récurrents concernant les conditions générales de vente

Certaines conditions générales de vente, bien que reprises par la plupart des opérateurs, sont en contradiction avec l'article 1.5.5 du recueil des obligations déontologiques de la profession. C'est le cas notamment de celles indiquant que « l'objet est vendu en l'état », « qu'une exposition préalable permet aux acquéreurs de se rendre compte de l'état des biens mis en vente » ou encore que « les dimensions et poids ne sont donnés qu'à titre indicatif ».

Enfin, près d'un tiers (31 %) des litiges adressés au commissaire du Gouvernement concernent une vente à distance, alors que parfois jusqu'à 2/3 des acheteurs sont des acheteurs « à distance » (vente sur Internet, par téléphone...). Les acheteurs qui ne peuvent être présents en salle ont droit, comme les autres, à une description fidèle du bien mis en vente.

### 4. Observations du commissaire du Gouvernement sur les évolutions souhaitables

L'interdiction d'exercice d'activité de ventes volontaires, selon sa durée, peut avoir de lourdes conséquences pour un opérateur de ventes volontaires. Dans certains cas, on peut regretter que ne soit pas prévue par les textes législatifs la possibilité pour le Conseil des ventes de prononcer une sanction financière (amende administrative) plutôt qu'une suspension temporaire, comme peuvent le prononcer les autorités de régulation d'autres professions. Une amende serait probablement une sanction mieux acceptée lorsque le commissaire-priseur a commis un manquement relevant plus d'une certaine négligence que d'une volonté de tromper un client ou de ne pas respecter la réglementation, elle permettrait d'élargir la gamme de sanctions pouvant être prononcées par le Conseil des ventes.

## C. 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.

## D. L'intervention en urgence du président du Conseil

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 en pratique sur requête du commissaire du Gouvernement ou de toute personne intéressée, au terme d'une procédure contradictoire. L'opérateur ou le commissaire-priseur se voit communiquer 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 2014, la présidente du Conseil a pris six décisions fondées sur l'urgence dont deux concernaient le même opérateur. La première décision a suspendu un opérateur qui 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. Cet opérateur fait désormais l'objet d'une liquidation judiciaire.

Elle a été suivie d'une décision rejetant la demande de suspension de la vente de masques Hopi pour défaut de recevabilité de

**180 000 €**

**Rembrandt Bugatti** (1884-1916), « Panthère marchant », bronze à patine brun-noir nuancé de vert, signé, cachet de A. A. Hébrard, h. 20,5, l. 54 cm.

Amiens, 8 février. Arcadia.  
© Arcadia.

la demande ; une requête similaire a reçu la même réponse.

La quatrième décision a suspendu un opérateur pour absence de personne habilitée à diriger les ventes ; il a cessé son activité depuis.

Enfin, les deux dernières décisions ont suspendu deux commissaires-priseurs de ventes volontaires, le premier pour faire l'objet d'une condamnation pénale définitive et, de ce fait, ne remplit plus les conditions d'exercice de l'activité et le second pour faire l'objet d'une ordonnance de contrôle judiciaire lui interdisant l'exercice de l'activité.

**a. Suspension au titre de l'urgence**

Pour mémoire le graphique ci-dessous rappelle l'évolution du 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 l'évolution du nombre de décisions de prolongation de suspension prises par le Conseil.



## E. L'intervention du Conseil en matière disciplinaire

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 réglementaires 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 comparet 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

**750 000 €**

Attribué à **Henry DASSON** (1825-1896). Bureau à cylindre d'après le modèle exécuté par Oeben et Riesener pour Louis XV à Versailles. Placage de sycomore, amarante, citronnier, bois de rose, bois teinté, ébène et buis. Ornementation de bronze doré. Dim. : 149 x 194,5 x 97,5 cm.

Paris, 25 mars 2014. Auction Art Rémy le Fur & Associés  
© Auction Art Rémy Le Fur & Associés.

été supprimé par le décret n° 884-2013 du 1<sup>er</sup> octobre 2013, comme procédant d'une confusion des genres, la décision de suspension n'étant pas de nature administrative, 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.

Au cours de l'année 2014, six décisions disciplinaires ont été rendues par le Conseil. Ces décisions sont reproduites ci-contre, anonymisées et suivies d'un commentaire.



“

### *Décision n° 2014- 812 du 24 janvier 2014 – Extraits*

Il est reproché à l'opérateur de ventes volontaires X :

- d'avoir, alors même qu'il était mandaté par M. Y aux termes d'une réquisition du 3 septembre 2010 pour la vente d'une commode estampillée Landrin, fait établir pour ce meuble une autre réquisition de vente datée du 17 septembre 2010 au nom de M. Z, fait constituant un manquement au I de l'article L. 321-5 du code de commerce ainsi qu'à l'obligation de loyauté prévue par la première partie du Recueil des obligations déontologiques des opérateurs de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques (Recueil des obligations déontologiques), consacrée aux devoirs généraux des opérateurs de ventes volontaires ;
- de ne pas avoir versé à M. Y, dont il était le mandataire aux termes d'une réquisition du 10 mars 2011 pour la vente d'une commode dite « de

marine », dans les deux mois suivant la vente intervenue le 6 mai 2011, les fonds qu'il détenait pour son compte, fait constituant un manquement aux articles L. 321-14 alinéas 1 et 4 du code de commerce et 3.1 du Recueil des obligations déontologiques ;

- de ne pas avoir utilisé le compte de tiers, destiné exclusivement à recevoir les fonds détenus pour le compte d'autrui, pour y verser le produit de l'adjudication de la commode de marine le 6 mai 2011, fait constituant un manquement au 1<sup>er</sup> de l'article L. 321-6 du code de commerce ;

- de ne pas avoir assuré la transparence des ventes aux enchères publiques dont il assume l'organisation, notamment celle du 26 septembre 2012 où a été fictivement proposés à la vente deux cabinets d'André-Charles Boulle cédés de gré à gré antérieurement,

le 14 septembre 2012, fait constituant un manquement à l'obligation de transparence telle que visée dans la première partie consacrée aux devoirs généraux et à l'article 1.7.1 du Recueil des obligations déontologiques ;

- d'avoir masqué et donc de ne pas avoir mentionné, sur les procès-verbaux établis le 14 septembre 2012 et le 20 novembre 2012, à la suite des cessions de gré à gré des deux cabinets d'A.-C. Boule d'une part, d'un bureau plat d'autre part, les nom et adresse de l'acquéreur, fait constituant un manquement à l'article L. 321-9 du code de commerce ;

- d'avoir communiqué à l'hebdomadaire La Gazette de Drouot, organe de presse destiné à informer le public, de fausses informations sur les biens vendus lors de la vente aux enchères publiques du 26 septembre 2012, fait constituant un manquement aux obligations de loyauté et de transparence telles que visées dans la première partie consacrée aux devoirs généraux et à l'article 1.1.2 du Recueil des obligations déontologiques ;

- d'avoir vendu directement ou indirectement pour son propre compte ou pour le compte de M. A son dirigeant, sans qu'il en soit fait mention dans la publicité ou dans le descriptif de manière claire et non équivoque, des biens meubles proposés dans le cadre de son activité, en l'espèce, une bergère gondole propriété d' X, le 22 septembre 2010, un bureau à caisson et un bonheur du jour appartenant à M. A, le 26 septembre 2012 ainsi que 14 autres meubles dont un guéridon attribuée à Werner, propriétés de M. A, le 13 novembre 2013, faits constituant des manquements au II de l'article L. 321-5 du code de commerce et à l'article 1.7.1 du Recueil des obligations déontologiques.

Il est reproché à M. B, commissaire-priseur habilité à diriger les ventes, de ne pas avoir dressé et signé les procès-verbaux des ventes qu'il a dirigées les 22 septembre 2010 et 26 septembre 2012, fait constituant un manquement aux articles L. 321-9 du code de commerce et 2.3.3 du Recueil des obligations déontologiques.

Il est reproché à M<sup>me</sup> C, commissaire-priseur habilité à diriger les ventes, d'avoir dressé et signé, de manière habituelle, les procès-verbaux de ventes qu'elle n'a pas dirigées, notamment pour les ventes des 22 septembre 2010 et 26 septembre 2012 dirigées par M. B seul, fait constituant un manquement aux articles L. 321-9 du code de commerce et 2.3.3 du Recueil des obligations déontologiques.

\*\*\*

Sur le fait pour l'OVV X d'avoir établi deux réquisitions de vente (mandat de vente) au bénéfice de deux personnes distinctes pour un seul et même bien :

Attendu que l'article L. 321-5 du code de commerce, en réalité l'article L. 321-4 en vigueur au moment des faits, prévoit que les opérateurs de ventes volontaires agissent en qualité de man-dataire du propriétaire du bien ; qu'il s'induit de cette disposition qu'un opérateur ne peut contracter deux mandats de vente et par suite établir deux réquisitions pour un seul et

même objet au profit de deux personnes différentes, sauf à ce que le premier mandat ait été préalablement et régulièrement annulé ;

Attendu qu'il ressort des éléments du dossier, non contestés en séance, qu'un mandat de vente d'une commode estampillée Landrin a été établi le 3 septembre 2010 par l'OVV X au nom de M. Y ;

Attendu qu'il ressort de ces mêmes pièces et des déclarations en séance, que la même commode a donné lieu, le 17 septembre 2010, à l'établissement par l'OVV X d'un nouveau mandat de vente au nom de M. Z (après rectification, le premier nom enregistré étant celui de sa fille Mme ...) ;

Attendu dès lors que c'est en violation des dispositions de l'article L. 321-4 susvisé, seul applicable aux faits de l'espèce, que l'OVV X a établi deux mandats pour un même meuble ; qu'en l'absence d'acte formalisant l'annulation du mandat donné par M. Y et alors même qu'il est soutenu que ce dernier aurait donné son

accord pour un « changement de nom », ces faits constituent un manquement aux obligations légales, réglementaires et professionnelles des opérateurs de ventes volontaires, justifiant d'une sanction au titre des dispositions de l'article L. 321-22 du code de commerce ;

Sur le fait pour l'OVV X de ne pas avoir réglé le vendeur d'une commode dite « de marine », vendue le 6 mai 2011, dans les deux mois suivants la vente :

Attendu que l'article L. 321-14 du code de commerce en vigueur au moment des faits, dispose en son dernier alinéa que « Les fonds détenus pour le compte du vendeur doivent être versés à celui-ci au plus tard dans le deux mois à compter de la vente » ;

Attendu qu'en exécution d'un mandat de vente établi en application de la législation française le 10 mars 2011, l'OVV X a vendu à L... le 6 mai 2011 une commode dite « de marine » à incrustations d'ivoire, de nacre et d'écaille pour le compte de M. Y ;

Attendu que l'OVV X n'a pas réglé le vendeur dans les deux mois suivant la vente ; que M. A soutient au nom de celui-ci, sans en apporter la preuve, avoir conservé les fonds par devers lui pour faire face au risque d'annulation de la vente en l'absence de certificat CITES qu'il n'avait cependant pas sollicité ;

Attendu que M. A soutient qu'il a lui-même réglé le prix de cette commode à M. Y en lui adressant le 27 novembre 2012 un chèque de 200 000 € à tirer sur son compte personnel ;

Attendu qu'il ressort des faits susvisés que, quel que soit l'objet de ce versement, qu'au demeurant les pièces du dossier et les déclarations contradictoires des intéressés ne permettent pas d'établir clairement, en ne réglant pas le vendeur dans les deux mois suivants la vente du 10 mars 2011, l'OVV X n'a pas respecté l'obligation prévue au dernier alinéa de l'article L. 321-14 du code de commerce, seul applicable aux faits de l'espèce, et a, par suite, commis un manquement à ses obligations législatives, réglementaires

et professionnelles, justifiant d'une sanction au titre des dispositions de l'article L. 321-22 du code de commerce.

Sur le fait pour l'OVV X de ne pas avoir versé le produit de la vente du 6 mai 2011 sur son compte de tiers :

Attendu que, dans sa version en vigueur au moment des faits, l'article L. 321-6 du code de commerce disposait que « Les sociétés de ventes volontaires [...] 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 qu'il résulte de cette disposition que les opérateurs de ventes volontaires ont l'obligation de verser la totalité du produit des ventes aux enchères publiques qu'ils organisent sur ce compte, appelé compte de tiers et de régler les vendeurs sur celui-ci, à l'exclusion de tout autre compte bancaire de l'opérateur ou de ses dirigeants ;

Attendu que l'OVV X a, le 6 mai 2011, vendu pour un

montant de 153 846 € sans les frais une commode de marine appartenant à M. Y ;

Attendu que M. A soutient au nom de l'OVV X que le paiement effectué par l'adjudicataire a été versé sur le compte de tiers de la société et présente à l'appui un bordereau de dépôt de chèques en date du 12 mai 2011 faisant état de la remise d'un chèque de 200.000 € ainsi qu'un relevé du compte de tiers mentionnant celle-ci ;

Attendu que les déclarations des intéressés ne s'accordent pas quant à l'objet de ce versement, M. Y soutenant que le montant de 200.000 € ne pouvait correspondre au paiement de la commode qui avait été adjugée 153 846 € et M. A affirmant quant à lui avoir arrondi cette somme pour atteindre le prix de réserve, alors même qu'aucune garantie de prix n'avait été consentie ;

Attendu que si la pratique consistant pour le dirigeant d'un opérateur à procéder au règlement des vendeurs à partir de son compte personnel est contraire à la

loi, ce manquement ne fait pas expressément l'objet des poursuites lesquelles portent sur l'absence de versement du produit de la vente sur le compte de tiers ; que les éléments du dossier ne permettent cependant pas d'établir avec certitude que le produit de la vente de cette commode n'aurait pas été versé sur le compte de tiers de la société ;

Attendu en conséquence que le manquement n'est pas caractérisé ;

Sur le fait pour l'OVV X d'avoir manqué à son obligation de transparence en organisant la vente fictive des cabinets Boulle le 14 septembre 2012 ;

Attendu que le recueil des obligations déontologiques des opérateurs de ventes volontaires prévoit dans le 1<sup>er</sup> paragraphe de la partie consacrée aux devoirs généraux et à l'article 1.7.1. que les opérateurs doivent veiller à garantir la transparence des ventes qu'ils organisent ;

Attendu qu'à l'occasion de sa vente aux enchères publiques

du 26 septembre 2012, l'OVV X a procédé à la vente fictive de deux cabinets d'A-C. Boulle, prétendument adjuges pour la somme de 2.200.000 € ;

Attendu qu'il ressort de l'enquête diligentée par Mme XX sur délégations de Mme le commissaire du Gouvernement, que ces cabinets avaient en réalité été vendus le 14 septembre, soit douze jours avant la vente, par une transaction de gré à gré et n'ont d'ailleurs pas mentionné dans le procès-verbal de la vente aux enchères ;

Attendu que l'OVV X a mis en scène la vente fictive de ces deux cabinets d'A-C Boulle, faisant appel à son personnel pour faire monter artificiellement les enchères à hauteur du prix de la vente de gré à gré ; que cette tromperie du public dans une vente qualifiée par l'opérateur lui-même de « prestige » et pour des pièces « uniques, irremplaçables et inestimables... parmi les dernières en mains privées » n'avait d'autre but que d'asseoir la renommée de la société ;

Attendu que par-delà le

litige relatif à la propriété des meubles concernés, en organisant une telle vente au détriment du public et au mépris des règles et des principes élémentaires de transparence et de loyauté qui président à l'organisation des ventes aux enchères publiques volontaires, l'OVV X a commis un manquement à ses obligations législatives, réglementaires et professionnelles, justifiant d'une sanction au titre des dispositions de l'article L. 321-22 du code de commerce ;

Sur le fait pour l'OVV X d'avoir masqué le nom de certains adjudicataires sur le procès-verbal des ventes des 14 septembre et 20 novembre 2012 :

Attendu que l'article L. 321-9 du code de commerce dispose que : « Seules les personnes rem-plissant 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.

Le procès-verbal est arrêté au plus tard un jour franc après clôture de la vente. Il mentionne les nom et adresse du nouveau propriétaire déclarés par l'adjudicataire, l'identité du vendeur, la désignation de l'objet ainsi que son prix constaté publiquement.

Les biens déclarés non adjugés à l'issue des enchères peuvent être vendus de gré à gré, à la demande du propriétaire des biens ou de son représentant, par l'opérateur de ventes volontaires ayant organisé la vente aux enchères publiques...».

Attendu que les procès-verbaux des ventes des 14 septembre 2012 et le 20 novembre 2012, portant sur la cession de gré à gré des deux cabinets d'A.-C. Boulle d'une part et d'un bureau plat d'autre part, qui ont été communiqués au Conseil des ventes, ne mentionnent pas les nom et adresse des acquéreurs, mentions qui ont été biffées ;

Attendu que s'il résulte des dispositions précitées que l'opérateur a l'obligation de faire figurer dans le procès-

verbal de la vente les nom et adresse de l'acquéreur, les meubles concernés ont été vendus dans le cadre d'une transaction de gré à gré non consécutive à une adjudication publique, laquelle relève des dispositions de l'article L. 321-5 du code de commerce, non visé par la citation ; attendu en conséquence que le manquement n'est pas constitué ;

Sur le fait pour l'OVV X d'avoir fait publier de fausses informations dans la Gazette de Drouot ;

Attendu que la première partie du Recueil des obligations déontologiques des opérateurs de ventes volontaires consacrée aux devoirs généraux ainsi que son article 1.1.2. édicte les obligations déontologiques de loyauté et de transparence auxquelles sont soumis les opérateurs ;

Attendu que l'OVV X a communiqué à l'hebdomadaire La Gazette de Drouot le résultat de la vente aux enchères publiques des deux cabinets d'A-C. Boule, que cette information a donné

lieu à publication dans le numéro 34 de la Gazette de Drouot du 5 octobre 2012, dans le numéro 44 du 14 décembre 2012 et dans le numéro 2 du 18 janvier 2013 consacre à un florilège des plus belles pièces vendues en 2012 ;

Attendu, comme indiqué ci-dessus, que ces meubles n'avaient pas été vendus aux enchères mais cédés de gré à gré ; qu'en faisant publier de fausses informations propres à tromper le public dans un intérêt purement personnel et en s'abstenant de toute démarche rectificative, l'OVV X a commis un manquement à ses obligations législatives, réglementaires et professionnelles, justifiant d'une sanction au titre des dispositions de l'article L. 321-22 du code de commerce ;

Sur le fait pour l'OVV X d'avoir vendu aux enchères publiques des biens lui appartenant ou appartenant à l'un de ses dirigeants sans qu'il en soit fait mention dans la publicité ;

Attendu que l'article L. 321-4 du code de commerce, dans sa version applicable jusqu'au 1<sup>er</sup>

septembre 2011, autorise les sociétés de ventes volontaires à vendre directement ou indirectement des biens leur appartenant ou appartenant à l'un de leurs dirigeants, associés ou salariés, à condition qu'une telle vente soit réalisée à titre exceptionnel et qu'il en soit fait mention dans la publicité de la vente ; que le nouvel article L. 321-5 du même code applicable à compter du 1<sup>er</sup> septembre 2011 autorise les opérateurs à procéder à ces ventes dans des conditions similaires que détaille l'article 1.7.1. du Recueil des obligations déontologiques ;

Attendu qu'il ressort des pièces du dossier qu'à plusieurs reprises, lors des ventes du 22 septembre 2010, du 26 septembre 2012 et du 13 novembre 2013, l'OVV X a vendu directement ou indirectement des meubles qui lui appartenaient ou qui appartenaient à son dirigeant, en violation des dispositions des articles susvisés l'article L. 321-4 du code de commerce pour ce qui concerne la première de ces ventes, L. 321-5 du même code et 1.7.1. du Recueil des obligations

déontologiques pour ce qui concerne les deux suivantes ;

Attendu en effet qu'ont été vendus une bergère gondole appartenant à l'OVV X, le 22 septembre 2010, un bureau a caisson et un bonheur du jour appartenant à M. A, le 26 septembre 2012 et quatorze autres meubles (comprenant un guéridon attribue à Werner) appartenant à M. A et faussement mentionnés dans les réquisitions comme appartenant à M. D, le 13 novembre 2013; que l'ensemble de ces biens n'a pas été présenté dans la publicité des ventes concernées comme étant la propriété de l'opérateur ou de son dirigeant ;

Attendu que ces faits, qui ne sont pas contestés, constituent des manquements aux obligations législatives, réglementaires et professionnelles de l'OVV X justifiant d'une sanction au titre des dispositions de l'article L. 321-22 du code de commerce ;

Sur le fait pour M. B de ne pas avoir dressé et signé le procès-verbal de ventes qu'il dirigeait et pour Mme C d'avoir dressé

et signe de manière habituelle le procès-verbal de ventes qu'elle ne dirigeait pas :

Attendu que l'article L. 321-9 du code de commerce dans sa rédaction en vigueur avant comme après le 1er septembre 2011 fait obligation au commissaire-priseur qui dirige une vente à en dresser et à en signer le procès-verbal ; que cette prescription constitue un devoir essentiel du commissaire-priseur en ce qu'elle garantit aux clients la régularité de la vente et justifie que la direction des ventes aux enchères publiques soit réservée à des personnes spécialement qualifiées et habilitées à cet effet ; qu'il en résulte qu'aucune délégation de signature, fut-elle donnée à un commissaire-priseur ne peut être opérée par celui qui dirige la vente ;

Attendu qu'il ressort des pièces du dossier et des déclarations de l'intéressé en séance, que M. B a dirigé les ventes aux enchères publiques des 22 septembre 2010 et 26 septembre 2012 sans en avoir ni dressé ni signé les procès-verbaux, pratique constante de sa part ;

Attendu qu'il ressort pareillement que M<sup>me</sup> C dressait et signait de manière systématique les procès-verbaux de ventes dirigées par M. B ; qu'il en a notamment été ainsi des ventes des 22 septembre 2010 et 26 septembre 2012 ;

Attendus que ces faits constituent des violations graves et répétées des obligations légales, réglementaires et professionnelles qui incombent aux commissaires-priseurs de ventes volontaires en vertu des dispositions de l'article L. 321-9 du code de commerce et, pour ce qui concerne la vente du 26 septembre 2012, de celles de [l'article 2.3.3. du Recueil des obligations déontologiques, justifiant d'une sanction au titre des dispositions de l'article L. 321-22 du code de commerce ;

Attendu que les faits retenus par le Conseil en suite des poursuites disciplinaires dont il a été saisi, constituent, en raison de la tromperie organisée du public par l'opérateur de ventes volontaires et de la violation délibérée et réitérée de règles

professionnelles élémentaires par les commissaires-priseurs habilités, des manquements particulièrement graves qui justifient les sanctions prononcées.

### *Décide*

**Article 1<sup>er</sup> :** 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 neuf mois 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 de trois mois à compter de la notification de la présente décision à l'encontre de M. B.

**Article 3 :** 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 trois mois à compter de la notification de la présente décision à l'encontre de M<sup>me</sup> C.

**Article 4 :** La présente décision sera publiée dans la Gazette de Drouot et dans Le Figaro au frais des intéressés ainsi que sur le site internet du Conseil des ventes et dans le tableau récapitulatif des décisions du Conseil publié au Journal officiel de la République française.

**Article 5 :** La présente décision sera notifiée aux intéressés et au commissaire du Gouvernement.

\*\*\*

### *Commentaires*

Cette décision est intervenue dans le cadre d'un litige opposant un grand antiquaire de la place de Paris à un opérateur de ventes volontaires quant à la propriété d'un cabinet Boulle vendu par ce dernier. Il n'entrait pas dans les attributions du Conseil des ventes de trancher ce litige mais bien d'apprécier les agissements de l'opérateur

au regard des textes légaux, réglementaires et déontologiques qui lui sont applicables.

Parmi les multiples manquements qui révèlent une perception pour le moins approximative des exigences déontologiques (double mandat pour un seul et même objet, paiement en retard, nom de l'acquéreur biffé sur le procès-verbal de la vente...), deux doivent être spécialement soulignés : d'une part, l'organisation par l'opérateur d'une vente fictive et, d'autre part, la signature du procès-verbal de la vente par une personne autre que le commissaire-priseur ayant dirigé la vente.

La vente incriminée devait en effet s'avérer fictive : le meuble avait été vendu de gré à gré quelques jours avant la vente aux enchères publiques devenu de ce fait sans objet. L'opérateur devait cependant maintenir la vente aux enchères publiques, des salariés étant chargés de faire monter les enchères jusqu'à hauteur du prix payé par l'acquéreur (on peut se demander ce qu'il serait advenu si les enchères avaient

dépassé ce prix). Au surplus, l'opérateur donnait une publicité certaine à la vente aux enchères de ce meuble qui était présenté dans le florilège des ventes de l'année publié par la Gazette de Drouot.

Au-delà du manquement aux règles élémentaires de sincérité et de transparence des ventes aux enchères publiques, cette pratique témoigne d'un mépris manifeste du public et met à mal l'un des atouts majeurs de la vente aux enchères publiques qui procède de l'intervention d'un tiers – le commissaire-priseur – arbitre neutre de la transaction au risque de jeter un certain discrédit sur l'ensemble du secteur.

Le second manquement concerne la signature du mandat de vente par une personne autre que celle qui a dirigé la vente aux enchères publiques. En l'espèce, les deux commissaires-priseurs se partageaient les tâches, l'un dirigeait les ventes dont le procès-verbal était dressé par l'autre et vice versa.

Si le procès-verbal n'a plus la qualité d'acte authentique

dans le cadre des ventes aux enchères publiques volontaires depuis 2000, il n'en demeure pas moins un document essentiel. L'article L. 321-9 du code de commerce prévoit à cet égard que seules les personnes qui remplissent les conditions pour diriger les ventes aux enchères publiques – les commissaires-priseurs de ventes volontaires – sont habilités à dresser le procès-verbal des ventes aux enchères publiques.

En l'absence de contrat de vente écrit et signé conjointement par le vendeur et l'acheteur, le procès-verbal est en effet le seul document

qui atteste de la vente et de ses conditions ; il constitue un élément de preuve déterminant en cas de litige sur la vente (contentieux de l'authenticité...).

La rédaction et la signature du procès-verbal par le commissaire-priseur qui dirige la vente lui donne sa force probante. La décision du Conseil des ventes vient préciser, comme une évidence, que « dresser » le procès-verbal implique le signer et que c'est au commissaire-priseur qui dirige la vente et à lui seul qu'il revient de remplir cette mission.

**97 000 €**

**Travail romain attribué à Luigi Valadier** (1726 -1785), socle de forme ovale en jaspe de Sicile, jaspe tigré jaune, lapis-lazuli, agate et bronze ciselé et doré, orné de sphinges, de médaillons encadrés de guirlandes de laurier, 11 x 20 cm.

*Cannes, 24 octobre. Azur Enchères Cannes. Mes. Julien Pichon et François Issaly. M. Roland de L'Espée. © Azur Enchères Cannes.*



“

*Décision n° 2014-814  
du 8 juillet 2014 – Extraits*

Sur le non-paiement dans le délai de deux mois :

Attendu que l'article L. 321-14 du code de commerce prévoit en son dernier alinéa que : « 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 qu'à l'occasion de la vente aux enchères publiques d'œuvres de Jean-Michel F... organisée le 30 juin 2013 à S..., l'opérateur de ventes volontaires X a vendu une partie des œuvres que lui avaient confiées Mme D... (29 œuvres), Mme F... (7 œuvres) et Mme P... (134 œuvres) ;

Attendu qu'à la suite de la vente et déduction faite des commissions, l'opérateur de ventes volontaires X restait devoir les sommes de 23150 euros à Mme D, 4945,20 euros à Mme F et 29473,39 euros à Mme P... ;

Attendu que ce n'est qu'après de

nombreuses relances des vendeurs que, le 7 mai 2014, soit plus de dix mois après la vente, l'opérateur de ventes volontaires X les a réglés ;

Attendu qu'en ne réglant pas ses vendeurs dans le délai légal de deux mois en violation des dispositions précitées de l'article L. 321-14 du code de commerce, l'opérateur de ventes volontaires X et associés 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 l'utilisation illicite des fonds déposés sur le compte de tiers de l'opérateur :

Attendu que l'article L. 321-6 du code de commerce prévoit que : « 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 pour le règlement des vendeurs ; qu'il s'ensuit, d'une part, que tous les fonds qui sont versés aux vendeurs doivent transiter par ce compte de tiers et, d'autre part, que l'opérateur ne peut à aucun moment utiliser ces fonds pour ses dépenses de fonctionnement ;

Attendu qu'à la suite de la vente des œuvres de F... du 30 juin 2013, l'opérateur de ventes volontaires X et associés a utilisé, entre le 30 juin 2013 et le 4 juin 2014, pour ses dépenses de fonctionnement courant, les fonds qu'il avait reçus aux fins de règlement des vendeurs, ainsi que le reconnaît M. Y en sa qualité de gérant de l'opérateur ;

Attendu au surplus que c'est à partir d'un compte bancaire ouvert auprès du CIC, distinct de son compte de tiers ouvert auprès de la Société Générale et déclaré au Conseil des ventes, que l'opérateur de

ventes volontaires X a réglé les sommes qu'il devait aux vendeurs de la vente du 30 juin 2013, Mesdames D, F et P ;

Attendu qu'en utilisant les fonds déposés sur le compte de tiers pour ses dépenses de fonctionnement courant et en réglant ses vendeurs à partir d'un compte qui n'est pas son compte de tiers en violation des dispositions précitées de l'article L. 321-6 du code de commerce, l'opérateur de ventes volontaires X et associés 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 ;

*Décide*

**Article 1<sup>er</sup>** : Le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques prononce une interdiction d'exercice de toutes activités de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques d'une durée de trois ans à l'encontre de l'opérateur de ventes volontaires X et associés.

**Article 2** : La présente décision sera mentionnée dans le tableau récapitulatif des décisions du

Conseil publie au Journal officiel de la République Française et notifiée aux intéressés et au commissaire du Gouvernement.

\*\*\*

### Commentaires

Cette décision vient sanctionner un opérateur de ventes volontaires en grande difficulté, dont la liquidation judiciaire a été prononcée depuis.

Elle rappelle en premier lieu la nécessité du respect absolu du compte de tiers exclusivement destiné, conformément aux termes de l'article L. 321-6 du code de commerce, à recevoir les fonds détenus pour le compte d'autrui. Ce compte est alimenté par les versements effectués par les acheteurs et doit être utilisé

pour le seul règlement des vendeurs, déduction faite des commissions dues à l'opérateur. Il est clairement distinct du compte courant de l'opérateur lui-même. Ce dernier ne doit en aucun cas se servir des fonds versés sur ce compte de tiers pour ses dépenses de fonctionnement.

La tentation peut exister pour l'opérateur en difficulté de ponctionner ce compte. La décision permet de rappeler que la fuite en avant consistant pour un opérateur à combler son passif avec des fonds pris sur le compte de tiers n'est jamais une solution. Outre qu'elle ne résout en rien les difficultés de l'opérateur, elle expose son auteur à des poursuites qui peuvent dépasser la mission disciplinaire du Conseil des ventes.

## 1 500 000 €

**Chapeau de l'empereur Napoléon I<sup>er</sup>**, de forme traditionnelle dite « à la française », en castor noir, orné d'une cocarde tricolore refaite postérieurement, d'une ganse de soie noire et d'un reste de bouton en bois ; la partie supérieure de l'aile de devant renforcée à l'intérieur par une pièce cousue de feutre noir, diam. intérieur : 56 cm ; l. 49.

Fontainebleau, 16 novembre, Osenat, Binoche et Giquello. M. Dey. © Osenat-Bury.



“

### Décision n° 2014-815 du 18 juillet 2014 – Extraits

Il est reproché à la société à responsabilité limitée X en sa qualité d'opérateur de ventes volontaires déclaré auprès du Conseil des ventes au moment des faits et à M. Y pris en sa qualité de commissaire-priseur de ventes volontaires habilité au moment des faits :

- d'avoir fait figurer dans le catalogue de la vente organisée le 26 octobre 2011 à A... une estimation de 30.000 à 40.000 euros pour le lot n° 351 constitué d'un tableau de Z... intitulé « V... » que l'expert associé à la vente avait estimé entre 300.000 à 400.000 euros, en conformité avec les données du marché, faits constituant un manquement à l'article L. 321-5 du code de commerce ;

- de ne pas avoir établi de mandat de vente signé par Mme M..., pour la mise en vente du tableau de Z... intitulé « V... », faits constituant un manquement

à l'article L. 321-5 du code de commerce ;

- d'avoir refusé de communiquer au commissaire du Gouvernement près le Conseil des ventes intervenant dans le cadre de l'instruction préparatoire du dossier disciplinaire la page du livre de police comprenant le tableau de Z... intitulé « V... », faits constituant un manquement aux articles L. 321-10 et R. 321-45 du code de commerce.

Sur le défaut de sécurisation de la vente :

Attendu que l'article L. 321-5 du code de commerce prévoit en son deuxième alinéa que : « Les opérateurs de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques mentionnés au même article L. 321-4 prennent toutes dispositions propres à assurer pour leurs clients la sécurité des ventes volontaires aux enchères publiques qui leur

sont confiées, notamment lorsqu'ils recourent à d'autres prestataires de services pour organiser et réaliser ces ventes » ; qu'il s'induit de cette disposition que l'opérateur de ventes volontaires doit assurer, par tout moyen, pour ses clients, vendeurs comme acheteurs, la sécurité tant matérielle que juridique des opérations qu'il met en œuvre pour l'organisation et la réalisation de ses ventes aux enchères publiques ;

Attendu qu'il ressort des éléments du dossier que M. Y a été sollicité par Mme A, notaire à C... avec laquelle il collaborait depuis plusieurs années, pour se déplacer au domicile d'une cliente de celle-ci, Mme B, personne âgée dont elle gérait les biens et qui séjournait en établissement médicalisé, afin d'estimer un tableau ; que s'étant rendu sur place le 26 avril 2010 en la seule présence de cet officier public et ministériel, il a estimé cette peinture de Z... intitulé « V... » entre 30.000 et 40.000 euros, sans commune mesure toutefois avec les données disponibles sur la valeur des œuvres de l'artiste, estimation

consignée par un écrit date du 6 mai 2010 ;

Attendu que, le 15 septembre 2011, Mme A, se présentant comme propriétaire du tableau, est venu déposer celui-ci chez l'opérateur X pour qu'il soit vendu aux enchères publiques ; que M. Y, qui ne pouvait ignorer que ce tableau avait été acquis par Mme A auprès de sa cliente dans des conditions manifestement contraires aux règles déontologiques élémentaires de la profession de notaire qui imposent de prévenir tout conflit d'intérêt entre le professionnel et ses clients, ne s'est nullement inquiété des conditions dans lesquelles cette transaction avait pu se dérouler ; que c'est en violation des dispositions précitées de l'article L. 321-5 que M. Y a accepté de vendre, en l'état, ce tableau dont il ne pouvait ignorer la provenance ;

Attendu qu'après avoir fourni à Me A une estimation du tableau entre 30.000 et 40.000 euros le 6 mai 2010, M. X s'est adressé, le 2 février 2011, à Mme M, expert en peinture et sculpture des XIX<sup>e</sup> et XX<sup>e</sup> siècles, pour lui demander

« une estimation raisonnable, dans le cadre d'une tutelle, car la vendeuse avait besoin d'argent pour payer sa maison de retraite », ainsi qu'il ressort des déclarations de M<sup>me</sup> M lors de son audition du 17 septembre 2013, non sérieusement contesté par M. X lors de son audition par Mme Mattei le 10 décembre 2013 ; qu'il s'avère toutefois, d'une part, que Mme B n'avait nul besoin de vendre ce tableau pour disposer de liquidités et, d'autre part, que le vendeur était Mme A et non Mme B ; que c'est encore en violation des dispositions précitées de l'article L. 321-5 du code de commerce que M. X a transmis des informations erronées à Mme M, afin d'influencer la perception que cette dernière pouvait avoir du tableau et l'estimation qu'elle devait en établir pour les besoins de la vente ;

Attendu que l'opérateur de ventes volontaires X et M. Y ont fait figurer sur le catalogue de la vente commandé le 27 septembre 2011 une estimation du tableau entre 30 000 et 40 000 euros, pourtant clairement démentie par les expertises

de Mme M qui, sur simple photo, avait, le 16 septembre 2011, émis un avis estimatif entre 80 000 et 120 000 euros puis, le 5 octobre 2011, après examen visuel de l'œuvre, une estimation sur expertise entre 300 000 et 400 000 euros ; qu'au surplus, la description qui figurait au catalogue et qui comportait notamment une erreur sur le nom de l'œuvre (« V... » en lieu et place de « P... ») n'était pas celle qu'avait élaborée Mme M ; que c'est encore en violation des dispositions précitées de l'article L. 321-5 du code de commerce que l'opérateur de ventes volontaires X et M. Y ont présenté le tableau sur le catalogue de vent avec une estimation largement sous-évaluée et nullement conforme aux dires de l'expert, dont le nom était cependant clairement porté sur le catalogue pour ce lot spécifique, sans que puisse être opposée utilement la circonstance d'un ordre tardif de réévaluation de l'estimation sur Interenchères ;

Attendu qu'en adjugeant, le 26 octobre 2011, le tableau de Z... intitulé « V... » au prix de 1.750.000 euros à la société

« U... » sise à Hong-Kong dans des conditions qui ont motivé l'engagement par Mme H, héritière de Mme B, d'une action en nullité de la vente conclue entre le notaire et sa cliente pour vices du consentement et des actes subséquents sur assignation devant le tribunal de grande instance de Nantes en date du 5 mars 2013, l'opérateur de ventes volontaires X et M. Y ont failli à leur obligation de sécurisation juridique de la vente aux enchères publiques qui procède des dispositions de l'article L. 321-5 du code de commerce ; qu'ainsi, ils ont commis un manquement à leurs obligations légales, réglementaires et professionnelles justifiant d'une sanction au titre des dispositions de l'article L. 321-22 du même code ;

Sur le défaut de mandat de vente :

Attendu que l'article L. 321-5 du code de commerce prévoit en son premier alinéa que : « Lorsqu'ils organisent ou réalisent des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, les opérateurs mentionnés à l'article L. 321-4

agissent comme mandataires du propriétaire du bien ou de son représentant. Le mandat est établi par écrit » ; qu'il s'induit de ces dispositions qu'un opérateur de ventes volontaires ne peut proposer un bien à la vente aux enchères publiques sans disposer d'un mandat de vente dûment signé par le propriétaire de ce bien ;

Attendu qu'il ressort des éléments du dossier qu'à l'occasion de la vente aux enchères publiques qu'il organisait à D... le 26 octobre 2011, l'opérateur de ventes volontaires X a, sous le marteau de M. Y pris en sa qualité de commissaire-priseur de ventes volontaires, vendu un tableau de Z... intitulé « V... » pour le prix de 1.750.000 euros pour le compte de Mme A sans disposer d'un mandat écrit signé par cette dernière ;

Attendu que si M. Y expose qu'il a adressé à Mme A un projet d'acte par lequel cette dernière lui donnait mandat de vendre pour son compte ce tableau, il reconnaît n'avoir jamais reçu en retour ce mandat dûment complété et signé par l'intéressée ; que le document de dépôt qu'il

produit ne saurait s'assimiler au mandat exigé par la loi ;

Attendu des lors que c'est en violation des dispositions précitées de l'article L. 321-5 du code de commerce que l'opérateur de ventes volontaires X et M. Y ont vendu un bien aux enchères publiques sans disposer d'un mandat signé par son vendeur, faits constituant un manquement aux obligations légales, réglementaires et professionnelles des opérateurs de ventes volontaires, justifiant d'une sanction au titre des dispositions de l'article L. 321-22 du code de commerce ;

Sur le refus de communication du livre de police :

Attendu que l'article L. 321-10 du code de commerce prévoit que : « Les opérateurs mentionnés à l'article L. 321-4 tiennent jour par jour un registre en application des articles 321-7 et 321-8 du code pénal ainsi qu'un répertoire sur lequel ils inscrivent leurs procès-verbaux. Ils doivent tenir ce registre et ce répertoire sous une forme électronique, dans des conditions définies

par décret » et que l'article R. 321-45 du même code prévoit que « 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 que par courrier en date du 19 décembre 2013, Mme Mattéi, commandant de police détachée auprès du commissaire du Gouvernement près le Conseil des ventes intervenant sur délégation de ce dernier en date du 7 mars 2013, demandait à M. Y de lui transmettre une copie de la page du livre de police sur laquelle figurait le tableau de Z... intitulé « V... » ;

Attendu que M. Y n'a pas communiqué la copie sollicitée, en faisant valoir, dans un premier temps, que son livre de police avait été détruit par une inondation survenue lors des violents

orages ayant touché A... en août 2011 avant de reconnaître, en séance, qu'il ne tenait pas un livre de police conforme aux prescriptions des articles L. 321-10 du code de commerce et 321-7 du code pénal mais un simple registre sur lequel il collait une copie des réquisitions de ventes auxquelles il procédait ; que par suite, M. Y ne peut utilement se prévaloir de l'événement de force majeure qu'il invoque ;

Attendu que l'absence de communication au commissaire du Gouvernement d'un document constitue une entrave aux pouvoirs d'instruction dont ce dernier dispose en vertu de l'article R. 321-45 du code de commerce, d'autant plus grave qu'elle porte en l'espèce sur le livre de police, document obligatoire qui assure la traçabilité des objets vendus ; qu'en ne procédant pas à cette communication en violation de cet article, l'opérateur de ventes volontaires X et M. Y ont commis un manquement à leurs obligations légales et réglementaires justifiant d'une sanction au titre des dispositions de l'article L.

321-22 du code de commerce ;

### *Décide*

**Article 1<sup>er</sup> :** Le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques prononce une interdiction d'exercice de toutes activités de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques d'une durée de trois ans à l'encontre de l'opérateur de ventes volontaires X et de M. Y pris en sa qualité de commissaire-priseur de ventes volontaires.

**Article 2 :** La présente décision sera publiée dans la gazette de Drouot et dans O... aux frais de M. Y. Elle sera mentionnée dans le tableau récapitulatif des décisions du Conseil publiée au Journal officiel de la République française et notifiée aux intéressés et au commissaire du Gouvernement.

\*\*\*

### *Commentaires*

Cette décision est intervenue dans le cadre d'une affaire qui a connu d'autres développements qui ne sont pas de la compétence du Conseil des

ventes. La décision du Conseil a fait par ailleurs l'objet d'un recours ; elle a été confirmée par la Cour d'appel de Paris dont l'arrêt est susceptible d'être porté devant la Cour de cassation.

L'opérateur et le commissaire-priseur ont été sanctionnés pour des manquements graves :

- le défaut de mandat, que l'envoi d'un document qui n'a jamais été retourné à l'opérateur signé par le propriétaire initial du lot vendu ne suffisait pas à masquer ;
- la non présentation du livre de police, registre d'une importance essentielle pour assurer la traçabilité des objets et contribuer ainsi à l'éthique du marché. Le défaut de livre de police est un délit assimilé au recel ; le code pénal prévoit en outre que le professionnel doit présenter ce registre à toute requête de l'autorité compétente ; le commissaire du Gouvernement près le Conseil des ventes agissant dans le cadre des pouvoirs d'instruction que lui attribue le code de

commerce est une autorité compétente. L'opérateur était en conséquence tenu de lui communiquer son livre de police ;

- le manquement principal résidait dans le défaut de sécurisation de la vente. L'opérateur est en effet tenu, selon les termes de l'article L. 321-5 du code de commerce, de prendre « toutes dispositions propres à assurer pour leurs clients la sécurité des ventes volontaires aux enchères publiques qui leur sont confiées ». Il revient à l'opérateur de faire toutes diligences pour que la vente qu'il organise ne puisse être contestée sur le fondement d'éléments que l'accomplissement normal de ces diligences aurait permis d'écartier.

Tel ne fut pas le cas en l'espèce : par son comportement, l'opérateur a mis la vente en danger et ainsi manqué à son obligation. Il a accepté de mettre en vente un tableau pour le compte d'une personne, notaire de son état, dont les droits sur ce bien n'étaient, à tout le moins, pas clairement établis, ce qu'il

## 100 000 €

**Vietnam.** Lit des empereurs, bois de fer naturel, laqué rouge et or, 191 x 212 x 140 cm.

Cheverny, 13 juin. Rouillac  
© Rouillac.com.

ne pouvait ignorer en l'espèce. Il a, par ailleurs, proposé une estimation qui n'avait pas de rapport avec celle proposée par l'expert consulté et était nettement inférieure à la côte de l'artiste, faisant ainsi peser un doute sur les circonstances de la vente.

L'opérateur aurait dû s'abstenir de prêter son concours à une opération manifestement incertaine. En passant outre, il a manqué à ses devoirs au risque d'être sanctionné, ce qui fut le cas ici.



“

## Décision n° 2014-816 du 18 novembre 2014 – Extraits

Il est reproché à la SVV X et à M. Y pris en sa qualité de commissaire-priseur de ventes volontaires :

- d'avoir procédé, le 22 juillet 2012, à la vente aux enchères publique de biens mobiliers appartenant à Monsieur C..., sans mandat de vente écrit et signé par ce dernier, faits constituant un manquement à l'article L. 321-5 du code de commerce ;

- d'avoir procédé à des manœuvres déloyales dans l'approche du vendeur, en l'espèce en lui faisant croire qu'il agissait conformément à sa volonté en enlevant des objets pour expertise, alors qu'en réalité, après avoir vainement tenté de convaincre leur propriétaire, alors âgé de 96 ans, de les vendre, il est passé outre sa volonté, puis lui a arraché la signature d'un document intitulé « mandat de vente », après la vacation, après avoir appris qu'une réclamation était en cours d'instruction, par le

commissaire du Gouvernement, sur des faits de vente sans mandat, faits constituant un manquement aux articles 1.1.1., 1.1.2. et 1.2.2. du Recueil des obligations déontologiques des opérateurs de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques.

Sur le sursis à statuer :

Attendu que les défendeurs, faisant valoir à l'audience qu'une instruction pénale portant sur des faits connexes est en cours à l'encontre de M. Y, demandent à ce qu'il soit sursis à statuer sur l'ensemble des poursuites jusqu'à la fin de l'action pénale ;

Mais attendu que l'action disciplinaire est autonome par rapport à l'instance pénale et qu'elle ne saurait être subordonnée au déroulement de cette dernière ;

Attendu, en conséquence, qu'il y a lieu pour le Conseil des ventes de statuer ;

Sur le défaut de mandat de vente :

Attendu que l'article L. 321-5 du code de commerce prévoit en son paragraphe I que : « lors-qu'ils organisent ou réalisent des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, les opérateurs mentionnés à l'article L. 321-4 agissent comme mandataires du propriétaire du bien ou de son représentant. Le mandat est établi par écrit » ; qu'il s'induit de ces dispositions qu'un opérateur de ventes volontaires ne peut vendre aux enchères publiques un bien sans disposer d'un mandat de vente du vendeur du bien concerné, que ce mandat doit être établi préalablement à la vente et que sa validité est conditionnée par l'existence d'un écrit ;

Attendu, dans ces conditions, que la présentation d'un mandat antidaté, établi postérieurement à la vente, ne saurait être regardé comme satisfaisant à l'obligation de mandat susvisée ;

Attendu qu'il ressort des éléments du dossier qu'à l'occasion de la vente aux

enchères publiques qu'il organisait le 22 juillet 2012, l'opérateur de ventes volontaires X a vendu quarante-deux lots d'objets qui appartenaient à M. C... sans disposer d'un mandat écrit et signé par ce dernier ;

Attendu que le mandat signé par M. C... à la demande de M. Y postérieurement à la vente et antidaté du 27 mars 2012 ne saurait être considéré au regard des dispositions de l'article L. 321-5 susvisé ;

Attendu dès lors que c'est en violation des dispositions précitées de l'article L. 321-5 du code de commerce que l'opérateur de ventes volontaires X a vendu des biens aux enchères publiques sans disposer d'un mandat écrit et signé par le vendeur, faits qui constituent un manquement aux obligations légales, réglementaires et professionnelles des opérateurs de ventes volontaires, justifiant d'une sanction au titre des dispositions de l'article L. 321-22 du code de commerce ;

Sur les manœuvres déloyales :  
Attendu que l'article 1.1.1.

du Recueil des obligations déontologiques des opérateurs de ventes volontaires dispose que : « L'opérateur de ventes volontaires à la maîtrise de la vente dont il fixe les conditions générales et qu'il organise et réalise en toute indépendance. Il s'abstient d'intervenir dès lors qu'il estime que son intervention peut générer une situation de conflit d'intérêts. / L'organisation et la préparation de la vente comprennent la description et l'estimation des objets rassemblés, l'élaboration des réquisitions de vente, la fixation éventuelle du prix de réserve en accord avec le vendeur, la fixation du montant des frais applicables aux vendeurs et aux acheteurs, la publicité de la vente et l'exposition des objets. / L'opérateur de ventes volontaires conserve la preuve qu'il a satisfait aux obligations prévues à l'article L. 321-5 du code de commerce » ; que l'article 1.1.2. du même Recueil dispose que : « L'opérateur de ventes volontaires est soumis à un devoir d'information à l'égard de ses clients, vendeurs et acheteurs, et, plus généralement, du public / [...] / Il

informe les clients et le public des conditions générales de la vente, notamment pour ce qui concerne les frais qu'il perçoit auprès de l'acheteur, les modalités de règlement et d'enlèvement des biens achetés et, plus généralement, le déroulement de la vente / [...] » ; que l'article 1.2.2. du même Recueil dispose que « L'opérateur de ventes volontaires est soumis à un devoir de transparence et de diligence à l'égard du vendeur pour l'établissement du mandat de vente et cela tout au long du processus de vente. / Il lui apporte tous les éléments d'information dont il dispose pour éclairer sa décision quant aux conditions de mise en vente de l'objet concerné. / L'estimation à laquelle il procède ne doit pas faire naître dans l'esprit du vendeur une attente exagérée quant au montant auquel le ou les biens pourraient être vendus. / L'opérateur de ventes volontaires informe le vendeur des frais, débours, droits et taxes qui lui seront facturés. / Il indique au vendeur si l'objet confié sera vendu lors d'une vente courante ou lors d'une vente cataloguée. / Lorsque le vendeur le lui

demande, il l'informe de la date de vente. / Il s'abstient de toute manœuvre déloyale dans l'approche du vendeur, notamment à l'encontre de ses confrères » ;

Attendu qu'il ressort des éléments du dossier que M. C..., collectionneur âgé de 96 ans, a sollicité M. Y pour expertise et estimation d'un certain nombre d'objets composant sa collection à plusieurs reprises et, notamment, les 28 mars 2006 et 25 janvier 2012 ; qu'à l'occasion de cette dernière expertise, M. Y, accompagné de MM. D... et S..., experts en bijoux et orfèvrerie, a emballé et emporté un certain nombre d'objets en vue de leur vente aux enchères publiques ; que le 22 juillet 2012, l'opérateur de ventes volontaires X organisait et réalisait la vente aux enchères publiques de quarante-deux lots composés de ces objets ;

Attendu que M. C... soutient que ses objets ont été vendus lors de cette vente sans son accord ; que ce n'est que sur information de M. C..., expert en livres anciens, qu'il a appris l'inclusion de ses objets

dans la vente et qu'il n'a reçu le catalogue de celle-ci qu'à la demande expresse faite par sa femme à M. Y, le 8 août 2012 soit plus de deux semaines après la vente ;

Attendu que M. Y, soutenu en cela par MM. D... et S..., experts qui l'ont assisté dans l'inventaire des objets de M. C..., expose que la volonté de ce dernier de vendre ces objets ne faisait aucun doute ;

Attendu que si ce n'est qu'après avoir été informé par le commissaire du Gouvernement près le Conseil des ventes de la réclamation déposée par M. C... que M. Y s'est déplacé au domicile de ce dernier pour obtenir qu'il signe un mandat de vente antidaté, il ne ressort pas du dossier que l'opérateur de ventes volontaires X pris en la personne de son gérant M. Z ait été impliqué dans l'approche du vendeur pour emporter les lots et dans la signature a posteriori du mandat de vente ; qu'aucune manœuvre déloyale ne peut lui être imputée et qu'il n'y a pas lieu à sanction à son encontre ;

Attendu que le manquement

tenant à la mise en œuvre par M. Y de manœuvres déloyales dans l'approche du vendeur pour se faire remettre ces lots paraît insuffisamment caractérisé au regard des témoignages des experts appelés par la défense et des propres déclarations, parfois contradictoires, de M. C... lui-même ;

Attendu en revanche qu'il ressort de l'instruction que M. Y qui ne pouvait ignorer l'absence de mandat écrit et signé du vendeur lorsqu'il a procédé à la vente, a cherché à dissimuler ce dé-faut en se déplaçant au domicile de M. C... afin de le convaincre de lui signer un mandat antidaté ; que ces manœuvres constituent un manquement aux obligations légales, réglementaires et professionnelles des commissaires-priseurs de ventes volontaires, justifiant d'une sanction au titre des dispositions de l'article L. 321-22 du code de commerce ;

### *Décide*

**Article 1<sup>er</sup> :** Le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques adresse

un blâme à la société X.

**Article 2 :** Le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques prononce une interdiction d'exercice de toutes activités de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques d'une durée d'un mois à compter de la notification de la présente décision à l'encontre de M. Y pris en sa qualité de commissaire-priseur de ventes volontaires.

**Article 3 :** La présente décision sera publiée sur le site internet du Conseil des ventes pendant la durée de l'interdiction d'exercice prononcée et dans la Gazette de Drouot aux frais des intéressés. Elle sera notifiée aux intéressés et au commissaire du Gouvernement.

\*\*\*

### *Commentaires*

Cette décision trouve son origine dans une réclamation qui manifestait un doute quant à la volonté du vendeur de proposer ses biens aux enchères. Le manquement relève du défaut de mandat du vendeur à l'opérateur :

ce dernier était soupçonné d'avoir « manœuvré » auprès du propriétaire des biens concernés pour amener celui-ci à les mettre en vente. Le Conseil des ventes n'a pas retenu ce manquement ; il a en revanche sanctionné le fait que l'opérateur ait procédé à la vente aux enchères publiques sans disposer d'un mandat écrit du vendeur, aggravé par l'opération consistant pour l'opérateur à faire signer un mandat après la vente, une fois qu'il avait eu connaissance des investigations menées par le commissaire du Gouvernement.

Il convient de constater qu'une majorité des sanctions prononcées dans le cadre des décisions présentées dans le présent chapitre comprend, parmi d'autres, un manquement lié au mandat de vente dont l'importance dans le processus de vente aux enchères publiques doit ici être rap-pelé.

Le mandat, premier acte, d'une vente aux enchères publiques, ne constitue pas seulement une condition matérielle de validité de la transaction. Il est de l'essence même de la

vente aux en-chères publiques de voir l'opérateur de ventes volontaires mandaté par le propriétaire d'un bien pour vendre celui-ci. Sur un plan purement juridique, le mandat constitue l'un des trois critères de qualification de la vente aux enchères publiques – avec l'adjudication et le processus transparent d'enchères – qui permet de la distinguer d'autre mode de vente tel que le courtage aux enchères.

L'exigence d'un mandat a d'ailleurs été renforcée par la loi de 2011 qui fait obligation de le formaliser par un écrit et prévoit que les transactions de gré à gré que l'opérateur de ventes volontaires est désormais autorisé à pratiquer hors de toute vente aux enchères publiques doivent également être opérées sur la base d'un mandat donné par le vendeur à l'opérateur.

La relation du mandant – le vendeur – au mandataire – l'opérateur de ventes volontaire – est essentielle à la vente aux enchères publiques : elle justifie l'intervention de l'opérateur de ventes volontaires dont elle définit la mission et fixe les contours de

la responsabilité ; il revient dès lors aux opérateurs de ventes volontaires de porter un soin particulier à l'établissement de ce mandat. Il entre parallè-

lement dans cette logique de voir le Conseil des ventes sanctionner tout manquement à cette obligation.



**530 000 €**

**Chine, époque Ming**  
(1368-1644). Statue en bronze laqué or représentant le roi du ciel Tian wang en armure, h. 151 cm.

*Clermont-Ferrand, 13 décembre. Anaf-Jalenques - Martinon - Vassy. Cabinet Portier. © Vassy et Jalenques.*

“

*Décision n° 2014-817  
du 20 novembre 2014 – Extraits*

Il est reproché à l'opérateur de ventes volontaires X :

- d'avoir, les 31 mars et 29 novembre 2009 à M..., méconnu son devoir d'information et son obligation de diligence en ne s'assurant pas, par des vérifications d'usage, de la qualité de propriétaire du vendeur de 38 tableaux, conservés dans un garde-meuble, appartenant à Mme L..., en procédant à leur mise en vente aux enchères à la seule demande d'une employée dudit garde-meuble, sans présentation d'une décision exécutoire autorisant cette vente et sans disposer au préalable d'un mandat de vente signé, faits constituant un manquement aux dispositions des articles L. 321-4, L. 321-5, L. 321-8, L. 321-9 et L. 321-22 du code de commerce, dans leur version alors en vigueur ;
- de n'avoir pu justifier de l'existence, dans un établissement de crédit, d'un compte destiné exclusivement à

recevoir les fonds détenus pour le compte d'autrui de la vente, le 5 mars 2010, de ces 38 tableaux, appartenant à Madame L..., (chèque de 1.729,74 euros), faits constituant un manquement aux dispositions de l'article L. 321-6 du code de commerce, dans sa version alors en vigueur ;

Sur la prescription :

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

Attendu que les manquements reprochés à l'opérateur de ventes volontaires X relatifs à la vente aux enchères publiques visée du 31 mars 2009 consistant en un défaut de vérification de la qualité de propriétaire du vendeur, d'habilitation à procéder en son nom à la vente et de signature d'un mandat préalable ; que ces manquements ont été portés à la connaissance du commissaire du Gouvernement par un courrier en date du 23 octobre 2012, soit plus de trois ans après avoir été commis, sans qu'aucun acte de procédure disciplinaire ni obstacle insurmontable qui aurait empêché la plaignante de prendre connaissance des faits soient venus interrompre ou suspendre la prescription ;

Attendu, dès lors, qu'il y a lieu de constater que les manquements reprochés à l'opérateur de ventes volontaires X pour ce qui concerne la vente aux enchères publiques du 29 mars 2009 sont couverts par la prescription de l'article L. 321-22 du code de commerce ;

Attendu, à l'inverse, que la

vente aux enchères publiques organisée par l'opérateur de ventes volontaires X le 26 novembre 2009, qui s'est déroulée moins de trois ans avant que Mme L... n'adresse sa réclamation, n'est pas couverte par la prescription et qu'il y a lieu pour le Conseil des ventes de statuer sur les manquements reprochés ;

Sur le devoir d'information et l'obligation de diligence :

Attendu que, selon l'article L. 321-4 du code de commerce dans sa version alors en vigueur : « L'objet des sociétés de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques est limité à l'estimation de biens mobiliers, à l'organisation et à la réalisation de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques dans les conditions fixées par le présent chapitre./ Les sociétés de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques agissent comme mandataires du propriétaire du bien. [...] » ; que selon l'article L. 321-5 du même code : « Les sociétés de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques ne peuvent exercer leur

activité qu'après avoir obtenu l'agrément du Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques institué à l'article L. 321-18. / Elles doivent présenter des garanties suffisantes en ce qui concerne leur organisation, leurs moyens techniques et financiers, l'honorabilité et l'expérience de leurs dirigeants ainsi que les dispositions propres à assurer pour leurs clients la sécurité des opérations » ; que selon l'article L. 321-8 du même code : « Les sociétés de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques doivent comprendre parmi leurs dirigeants, leurs associés ou leurs salariés au moins une personne ayant la qualification requise pour diriger une vente ou titulaire d'un titre, d'un diplôme ou d'une habilitation reconnus équivalents en la matière, dans des conditions définies par décret en Conseil d'État » ; que selon l'article L. 321-9 du même code : « Les personnes mentionnées à l'article L. 321-8 sont seules habilitées à diriger la vente, à désigner le dernier enchérisseur comme adjudicataire ou à déclarer le bien non adjugé et à dresser le procès-verbal de cette vente. / Le

procès-verbal est arrêté au plus tard un jour franc après clôture de la vente. Il mentionne les nom et adresse du nouveau propriétaire déclarés par l'adjudicataire, l'identité du vendeur, la désignation de l'objet ainsi que son prix constaté publiquement. / [...] » et que selon l'article L. 321-22 du même code : « Tout manquement aux lois, règlements ou obligations professionnelles applicables aux sociétés de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, aux experts agréés et aux personnes habilitées à diriger les ventes en vertu du premier alinéa de l'article L. 321-9 peut donner lieu à sanction disciplinaire. La prescription est de trois ans à compter du manquement. [...] » ; qu'il s'induit de ces dispositions que l'opérateur de ventes volontaires, alors visé par le code de commerce sous la dénomination de société de ventes volontaires, est soumis à des devoirs d'information et de diligence qui lui font notamment obligation de mettre en œuvre toutes démarches afin de s'assurer des droits du vendeur sur les biens qu'il lui est demandé de vendre ;

Attendu que Mme L... qui avait confié en dépôt trente-huit tableaux, dont elle était l'auteur et qui lui appartenaient, auprès de la société de garde-meuble Y, sise à Aubervilliers (93), par contrat du 26 mai 2004 prévoyant la location d'un conteneur moyennant paiement d'un loyer, a découvert fortuitement sur un site internet, courant août 2012, que les tableaux avaient été vendus aux enchères publiques sans son accord ;

Attendu qu'il ressort de l'instruction que ces tableaux ont été confiés pour être vendus aux enchères publiques à l'opérateur de ventes volontaires X par Mme J, intervenant pour le compte de la société de garde-meuble Y dont elle était salariée ; que Mme J justifiait sa demande de vente des tableaux de Mme L... par un prétendu défaut de paiement du loyer du conteneur dans lequel ils étaient conservés ; qu'elle ne présentait cependant aucun titre l'habilitant à le faire ;

Attendu qu'en proposant, lors de la vente aux enchères publiques du 26 novembre

2009, des tableaux de Mme L... à la demande de la salariée d'une société de garde-meuble dépositaire qui n'en n'était pas en conséquence propriétaire, sans avoir entrepris aucune démarche pour s'assurer de la provenance et de la légalité de leur mise en vente, l'opérateur de ventes volontaires X a commis un manquement à ses obligations légales et réglementaires justifiant d'une sanction au titre des dispositions des articles L. 321-22 du code de commerce ;

Sur le défaut de mandat :

Attendu que l'article L. 321-5 du code de commerce, en réalité article L. 321-4 à l'époque des faits, disposait dans sa version alors en vigueur que : « L'objet des sociétés de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques est limité à l'estimation de biens mobiliers, à l'organisation et à la réalisation de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques dans les conditions fixées par le présent chapitre. / Les sociétés de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques agissent comme mandataires du propriétaire

du bien. [...] » ; qu'il s'en déduit qu'un opérateur de ventes volontaires ne peut proposer des biens à la vente aux enchères publiques que s'il dispose d'un mandat valablement établi par le propriétaire des biens ou son représentant ;

Attendu qu'en l'espèce, l'opérateur de ventes volontaires X a proposé à la vente les tableaux de Mme L... sur mandat en date du 13 mars 2009 donné par Mme J intervenant pour le compte de la société Y qui n'avait pas qualité pour agir au nom du vendeur ; qu'au surplus, la validité de ce mandat est entachée par l'absence de signature et d'énumération des biens à vendre qui en faisaient l'objet ;

Attendu qu'en proposant à la vente aux enchères publiques les tableaux de Mme L... sur le fondement d'un mandat établi par une personne dont il n'a pas vérifié qu'elle était habilitée pour le faire et au surplus incomplet, l'opérateur de ventes volontaires X a commis un manquement à ses obligations légales et réglementaires justifiant

d'une sanction au titre des dispositions de l'article L. 321-22 du code de commerce ;

Sur le compte de tiers :

Attendu que selon l'article L. 321-6 du code de commerce, dans sa version alors en vigueur : « Les sociétés de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques doivent, quelle que soit leur forme, désigner un commissaire aux comptes et un commissaire aux comptes suppléant. / Elles doivent justifier : / 1° De l'existence dans un établissement de crédit d'un compte destiné exclusivement à recevoir les fonds détenus pour le compte d'autrui ; / 2° D'une assurance couvrant leur responsabilité professionnelle ; / 3° D'une assurance ou d'un cautionnement garantissant la représentation des fonds mentionnés au 1° » ; qu'il s'induit de ces dispositions que tout opérateur de ventes volontaires doit disposer d'un compte dit « de tiers » destiné à recevoir les fonds versés par les acheteurs pour être reversés aux vendeurs ;

Attendu qu'il est reproché à l'opérateur de ventes

volontaires X de ne pas avoir justifié de l'existence d'un compte de tiers sur lequel les fonds provenant de la vente des tableaux de Mme L... auraient été versés ;

Attendu que M<sup>me</sup> Z, en sa qualité de gérante de l'opérateur de ventes volontaires X, a soutenu à l'audience que celui-ci disposait, au moment des faits, d'un compte de tiers sur lequel les fonds concernés avaient été versés et qu'elle s'est engagée à présenter le relevé de ce compte ;

Attendu que par un courrier daté du 10 novembre 2014, Mme Z, en sa qualité de gérante de l'opérateur de ventes volontaires X, a adressé à la formation disciplinaire du Conseil un relevé de compte mentionnant une remise de chèque correspondant au produit de cette vente ; que le compte sur lequel ces fonds ont été versés, tenu par la banque CIC à S..., est identifié sous le numéro ..., qui ne correspond pas au numéro de compte de tiers de l'opérateur de ventes volontaires X référencé auprès des services du Conseil des ventes sous le numéro... ;

Attendu qu'il s'ensuit que si l'opérateur de ventes volontaires X détenait un compte de tiers au moment des faits ainsi qu'il résulte des pièces du dossier, les fonds provenant de la vente des tableaux de Mme L... n'y ont pas été déposés ; qu'en ne versant pas les fonds provenant d'une vente aux enchères publiques sur son compte de tiers, l'opérateur de ventes volontaires X a commis un manquement à ses obligations légales et réglementaires justifiant d'une sanction au titre des dispositions de l'article L. 321-22 du code de commerce ;

Il est reproché à M. A, pris en sa qualité de commissaire-priseur habilité :

- d'avoir, le 29 novembre 2009 à M..., dirigé une vente aux enchères publiques organisée par l'opérateur de ventes volontaires X sans être habilité à diriger les ventes aux enchères publiques auprès de cette société, faits constituant un manquement aux dispositions de l'article L. 321-4 du code de commerce dans sa version alors en vigueur ;

• d'avoir, les 31 mars et 29 novembre 2009 à M..., méconnu son devoir d'information et son obligation de diligence en ne s'assurant pas, par des vérifications d'usage, de la qualité de propriétaire du vendeur de 38 tableaux, conservés dans un garde-meuble, appartenant à Mme L..., en procédant à leur mise en vente aux enchères à la seule demande d'une employée dudit garde-meuble, sans présentation d'une décision exécutoire autorisant cette vente et sans disposer au préalable d'un mandat de vente signé, faits constituant un manquement aux dispositions des articles L. 321-5, L. 321-8, L. 321-9 et L. 321-22 du code de commerce, dans leur version alors en vigueur ;

Sur la prescription :

Attendu qu'au terme du premier alinéa de l'article L. 321-22 du code de commerce précité dans sa version alors en vigueur, la prescription est de trois ans à compter du manquement ;

Attendu que les manquements reprochés à M. A pris en

sa qualité de commissaire-priseur de ventes volontaires relatifs à la vente aux enchères publiques du 31 mars 2009 consistant en un défaut de vérification de la qualité de propriétaire du vendeur, d'habilitation à procéder en son nom à la vente et de signature d'un mandat préalable ; que ces manquements ont été portés à la connaissance du commissaire du Gouvernement par un courrier en date du 23 octobre 2012, soit plus de trois ans après avoir été commis, sans qu'aucun acte de procédure disciplinaire ni obstacle insurmontable qui aurait empêché la plaignante de prendre connaissance des faits soient venus interrompre ou suspendre la prescription ;

Attendu, dès lors, qu'il y a lieu de constater que les manquements reprochés à M. A pris en sa qualité de commissaire-priseur de ventes volontaires pour ce qui concerne la vente aux enchères publiques du 29 mars 2009 sont couverts par la prescription de l'article L. 321-22 du code de commerce ;

Attendu, à l'inverse, que la

vente aux enchères publiques dirigée par M. A pris en sa qualité de commissaire-priseur de ventes volontaires le 26 novembre 2009, qui s'est déroulée moins de trois ans avant que Mme L... n'adresse sa réclamation, n'est pas couverte par la prescription et qu'il y a lieu pour le Conseil des ventes de statuer sur les manquements reprochés ;

Sur le défaut d'habilitation :

Attendu que selon l'article L. 321-9 du code de commerce, dans sa version alors en vigueur : « Les personnes mentionnées à l'article L. 321-8 sont seules habilitées à diriger la vente, à désigner le dernier enchérisseur comme adjudicataire ou à déclarer le bien non adjugé et à dresser le procès-verbal de cette vente » ; que ces personnes, alors citées sous la dénomination de commissaires-priseurs habilités, ne pouvaient diriger les ventes aux enchères publiques d'une société de ventes que pour autant qu'elles aient été préalablement habilitées par le Conseil des ventes ;

Attendu qu'il ressort des éléments du dossier que M. A a dirigé la vente aux enchères publiques organisée par l'opérateur de ventes volontaires X le 26 novembre 2009, sans avoir été préalablement habilité à diriger les ventes auprès de cette société par le Conseil des ventes, commettant ainsi un manquement à ses obligations légales et réglementaires, justifiant d'une sanction au titre des dispositions de l'article L. 321-22 du code de commerce ;

Sur le devoir d'information et l'obligation de diligence :

Attendu qu'il s'induit des articles L. 321-4, L. 321-5, L. 321-8, L. 321-9 et L. 321-22 précités dans leur version alors en vigueur que le commissaire-priseur de ventes volontaires, portant alors la dénomination de commissaire-priseur habilité, a le devoir de s'assurer de la qualité de propriétaire du vendeur et de l'existence d'un mandat préalable de vente ;

Attendu qu'il ressort des faits de l'espèce que, le 26 novembre 2009, M. A a dirigé

la vente aux enchères publiques au cours de laquelle étaient proposées des tableaux de Mme L... ; que si un mandat de vente daté du 13 mars 2009 a été produit au nom de la société Y, simple dépositaire des objets à vendre et dont M. A ne pouvait ignorer la qualité, il appartenait à ce dernier de s'assurer de l'existence d'une habilitation régulière dépositaire ; qu'en entreprenant aucune démarche à cet effet tout en acceptant de diriger cette vente, M. A a commis un manquement à ses obligations légales et réglementaires justifiant d'une sanction au titre des dispositions des articles L. 321-22 du code de commerce ;

Il est reproché à M. B pris en sa qualité de commissaire-priseur habilité :

- d'avoir, le 31 mars 2009 à Montmorency (95160), méconnu son devoir d'information et son obligation de diligence en ne s'assurant pas, par des vérifications d'usage, de la qualité de propriétaire du vendeur de 38 tableaux, conservés dans un garde-meuble, appartenant à Mme L..., en procédant à leur

mise en vente aux enchères à la seule demande d'une employée dudit garde-meuble, sans présentation d'une décision exécutoire autorisant cette vente et sans disposer au préalable d'un mandat de vente signé, faits constituant un manquement aux dispositions des articles L. 321-5, L. 321-8, L. 321-9 et L. 321-22 du code de commerce, dans leur version alors en vigueur ;

Attendu qu'aux termes du premier alinéa de l'article L. 321-22 du code de commerce dans sa version alors en vigueur : « 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... » ;

Attendu que les manquements reprochés à M. B consistant en un défaut de vérification de la qualité de propriétaire du vendeur, d'habilitation à

procéder en son nom à la vente et de signature d'un mandat de vente préalable, que ces manquements se sont produits le 31 mars 2009 et que la réclamation de Mme L... qui les a portés à la connaissance du commissaire du Gouvernement date du 23 octobre 2012, soit plus de trois ans après les manquements qui lui ont été reprochés sans qu'aucun acte de procédure disciplinaire ni obstacle insurmontable qui aurait empêché la plaignante de prendre connaissance des faits ne soient venus interrompre ni suspendre la prescription ;

Attendu, dès lors, qu'il y a lieu de constater que les faits reprochés à M. B sont couverts par la prescription de l'article L. 321-22 du code de commerce ;

Il est reproché à M. C pris en sa qualité de commissaire-priseur habilité :

- d'avoir, le ... 2010 à l'Hôtel Drouot à Paris, au cours d'une vente aux enchères qualifiée de judiciaire mais en réalité présentant les caractéristiques d'une vente volontaire (absence de décision judiciaire

support de la vente), méconnu ses obligations professionnelles en qualité de commissaire-priseur habilité en ne s'assurant pas, par des vérifications d'usage, de la qualité de propriétaire du vendeur de 38 tableaux, conservés dans un garde-meuble, appartenant à Madame L..., procédant à leur mise en vente aux enchères à la seule demande d'une employée dudit garde-meuble, sans présentation d'une décision exécutoire autorisant cette vente et ne disposant pas au préalable d'un mandat de vente signé, faits constituant un manquement aux dispositions des articles L. 321-4, L. 321-5 et L. 321-22 du code de commerce dans leur version alors en vigueur,

Attendu que l'opérateur de ventes volontaires X a confié à la SCP D ayant la qualité de commissaire-priseur judiciaire la vente des tableaux ; que c'est en cette qualité que M. C a procédé à leur vente le 5 mars 2010 ; que la mise en cause la validité de cette vente pour absence de titre ne saurait avoir pour conséquence de requalifier l'opération en vente volontaire ; qu'en conséquence il y a lieu de constater

qu'aucun manquement ne peut être reproché à M. C pris en sa qualité de commissaire-priseur de ventes volontaires ;

### Décide

**Article 1<sup>er</sup> :** Le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques prononce une interdiction d'exercice 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 d'une durée de six mois à compter de la notification de la présente décision à l'encontre de M. A, pris en sa qualité de commissaire-priseur de ventes volontaires.

**Article 3 :** Le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques constate que l'action disciplinaire à l'encontre de Monsieur B est prescrite.

**Article 4 :** Le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques n'a pas compétence pour statuer sur

les faits reprochés à M. C qui est intervenu en qualité de commissaire-priseur judiciaire.

**Article 5 :** La présente décision sera publiée sur le site internet du Conseil des ventes pour la durée des interdictions d'exercice et dans la Gazette de Drouot aux frais des intéressés. Elle sera notifiée aux intéressés et au commissaire du Gouvernement.

\*\*\*

### Commentaires

Cette décision trouve son origine dans l'histoire rocambolesque de l'employé d'un garde-meubles qui entreprend, de sa propre initiative et sans aucun titre exécutoire, de mettre en vente les tableaux contenus dans un box dont le loyer était pourtant régulièrement payé. La vente de ces tableaux s'est déroulé sur plusieurs vacations, qui ont impliqué plusieurs commissaires-priseurs de ventes volontaires ainsi qu'un office de commissaire-priseur judiciaire. Le Conseil des ventes n'a cependant pas statué sur le manquement reproché à ce dernier qui n'était pas

impliqué en tant qu'opérateur de ventes volontaires.

La décision permet de rappeler la règle de prescription : les poursuites se prescrivent par trois ans à compter du manquement dès lors qu'aucun acte de procédure disciplinaire ne vient inter-rompre ce délai. Par ailleurs, l'affaire recèle des manquements graves tels que le fait de diriger la vente d'un opérateur sans y être habilité ou le fait de ne pas avoir utilisé le compte de tiers de l'opérateur pour le transit des fonds.

L'intérêt principal de la décision réside cependant dans le rappel fait aux opérateurs de ventes volontaires et aux

commissaires-priseurs des diligences qu'ils doivent mettre en œuvre pour s'assurer des droits du vendeur sur le bien qu'il leur est demandé de vendre. En l'espèce, ni l'opérateur, qui aurait dû s'interroger sur la légalité de la vente d'objet provenant d'un garde-meubles, ni les commissaires-priseurs successifs ne se sont inquiétés des droits du vendeur sur les biens, alors même que des démarches élémentaires – contact avec le garde-meubles, de-mande de présentation du titre exécutoire autorisant la vente... - auraient vraisemblablement suffi à éviter la vente litigieuse. Aucune démarche n'a été entreprise, ce qui a justifié la sanction.

**560 000 €**

**Bague en platine et or gris.** ornée d'un exceptionnel diamant taillé en brillant. Accompagné de certificats du GIA 2010 et 2014 indiquant couleur : D (blanc exceptionnel), pureté : flawless (pure). Poids du diamant : 7,58 cts – Poids brut : 4,6 g

Paris, 9 avril, Ferri & Associés © Studio Sebert.



“

*Décision n° 2014-818  
du 12 décembre 2014 – 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 :

- d'avoir proposé à la vente, à Paris, entre le 15 octobre 2013 et le 26 novembre 2013, sous le numéro de lot 91, un « manuscrit... » de C..., sans procéder aux diligences appropriées en ce qui concerne l'origine de l'objet qu'ils mettaient en vente et les droits des vendeurs sur cet objet, alors que ce lot était proposé à la vente et estimé à 400/500000 euros, ouvrage confié aux fins de vente par un notaire qui le détenait dans son étude notariale à la suite d'un dépôt dans l'office notarial de l'un de ses prédécesseurs et sans le préciser dans la description de ce lot dans le catalogue de vente, faits constituant un manquement à l'article 1.5.1 du recueil des obligations déontologiques des opérateurs de ventes volontaires et aux articles L.

321-5, L. 321-18 et L. 321-22 du code de commerce ;

- de n'avoir pas effectué, à Paris, entre le 15 octobre 2013 et le 26 novembre 2013, les recherches appropriées pour identifier le bien qui leur était confié en vue de la vente et déterminer, en l'état des connaissances, la qualité de celui-ci, en ne faisant pas de recherches appropriées sur la nature de la détention par Maître Z, notaire, vendeur du lot n° 91, manuscrit... de C..., alors que ce lot était proposé à la vente et estimé à 400/500000 euros, par ce notaire qui le détenait dans son étude à la suite d'un dépôt dans l'office notarial d'un de ses prédécesseurs, faits constituant un manquement à l'article 1.5.4 (rubrique 1.5 « objets proposés à la vente ») du recueil des obligations déontologiques des opérateurs de ventes volontaires et aux articles L. 321-5, L. 321-18 et L. 321-22 du code de commerce ;

- de n'avoir pas procédé, à Paris, entre le 15 octobre 2013 et le 26 novembre 2013, à une description sincère, exacte et non équivoque, au regard des connaissances qu'ils pouvaient en avoir au moment de la vente, du lot n° 91, manuscrit... de C..., en se limitant à mentionner dans le descriptif du catalogue annonçant la vente du 26 novembre 2013, en ce qui concerne l'historique de ce manuscrit, qu'il s'agissait « d'une copie témoin, remise au notaire parisien de D, Maître C... », sans préciser que le vendeur, lui-même notaire, détenait cette copie manuscrite dans son étude, à la suite de cette remise, en dépôt, à l'office notarial de ce prédécesseur, Maître C..., faits constituant un manquement à l'article 1.5.5 (rubrique 1.5 « objets proposés à la vente ») du recueil des obligations déontologiques des opérateurs de ventes volontaires et aux articles L. 321-5, L. 321-18 et L. 321-22 du code de commerce.

Sur le fait d'avoir proposé le manuscrit ... de C... à la vente sans avoir procédé aux diligences appropriées en

ce qui concerne l'origine de l'objet :

Attendu que selon l'article 1.5.1. du recueil des obligations déontologiques des opérateurs de ventes volontaires : « L'opérateur de ventes volontaires procède aux diligences appropriées en ce qui concerne l'origine de l'objet qu'il met en vente et les droits des vendeurs sur cet objet. Compte tenu des caractéristiques de cet objet, des inscriptions qu'il peut comporter et des circonstances de son dépôt, ces diligences portent notamment sur l'éventualité que cet objet provienne d'un vol, d'un détournement de bien public, d'une spoliation, d'une fouille illicite et, plus généralement, d'un trafic de biens culturels. / A cette fin, il lui appartient de consulter les bases de données françaises et internationales disponibles et d'interroger les organisations compétentes (Interpol, Office central de lutte contre le trafic des biens culturels, ministère de la culture, etc.). / Si la provenance de l'objet lui paraît douteuse, l'opérateur de ventes volontaires s'abstient de mettre l'objet en vente

et informe les autorités compétentes conformément aux dispositions légales en vigueur » ;

Attendu qu'il ressort des éléments du dossier et des débats en séance que Maître Z, notaire à Paris a, en juin 2013, contacté M. Y, co-gérant et commissaire-priseur de l'opérateur de ventes volontaires X, pour lui confier la vente aux enchères publiques d'une copie manuscrite des mémoires d'outre-tombe de C... ; que ce document est l'une des trois copies réalisée du vivant de l'auteur et la seule restée complète à ce jour déposée en 1847 chez Maître C..., l'un des prédécesseurs de Maître Z et restée dans l'étude depuis lors ;

Attendu que l'importance historique et littéraire du manuscrit ont conduit l'opérateur de ventes volontaires X et M. Y à entreprendre un certain nombre de démarches auprès des administrations compétentes ; qu'ainsi, dès le 26 juillet 2013, ils ont adressé une demande de certificat d'exportation au

Ministère de la culture qui a abouti au classement du manuscrit comme trésor national par arrêté de la ministre de la culture en date du 26 novembre 2013 ; que, parallèlement, l'opérateur de ventes volontaires X et M. Y ont sollicité les services compétents en matière d'archives au sein du ministère de la culture dont les responsables ont pu établir, au terme d'une réunion organisée le 10 octobre 2013 en l'étude de Maître Z et en présence de M. Y, que le manuscrit ne constituait pas une minute notariale et n'avait en conséquence pas la qualité d'archive publique susceptible d'être revendiquée par les services de l'État ; qu'à la suite de ces démarches, Maître Z a signé, le 13 octobre 2013, le mandat de vente du manuscrit ;

Attendu que le 21 novembre 2013, cinq jours avant la vente, la direction du livre et de la lecture du ministère de la culture a notifié à l'opérateur de ventes volontaires X et à M. Y une demande de voir le manuscrit retiré de la vente au vu de la mention, figurant dans un répertoire

tiré des archives de l'étude de Maître C., de l'existence d'un « procès-verbal constatant le dépôt » du manuscrit ; que les conditions dans lesquelles les droits de propriété de Maître Z sur le manuscrit ont été ainsi mis en cause ne permettent pas d'établir que les diligences mises en œuvre par l'opérateur de ventes volontaires X et M. Y avant de proposer à la vente aux enchères le manuscrit... lequel en a été finalement été retiré à la suite d'un accord intervenu entre l'administration et Maître D... n'étaient pas appropriées ; qu'en conséquence, le manquement n'est pas caractérisé ;

Sur le fait de ne pas avoir effectué les recherches appropriées pour identifier le bien et déterminer la qualité de celui-ci :

Attendu que selon l'article 1.5.4. du Recueil des obligations déontologiques des opérateurs de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques : « l'opérateur de ventes volontaires effectue les recherches appropriées pour identifier le bien qui lui est confié en vue de la vente et

déterminer, en l'état actuel des connaissances, la qualité de celui-ci notamment en considération de sa nature, de son origine géographique et de son époque. Le cas échéant, il recourt à l'assistance d'un expert. L'opérateur de ventes volontaires s'enquiert de l'authenticité de l'œuvre qu'il propose à la vente en faisant les démarches que l'on est en droit d'attendre de lui à cet effet. Il demande au vendeur s'il existe un certificat d'authenticité ou un rapport d'expert et se rapproche le cas échéant des artistes ou de leurs ayants droit. Il ne doit pas chercher à masquer les doutes qu'il éprouve quant à l'authenticité de l'objet » ;

Attendu qu'il ressort des éléments du dossier que pour préparer la vente du manuscrit... de C... qui leur avait été confié par Me Z, notaire à Paris, l'opérateur de ventes volontaires X et M. Y ont entrepris différentes démarches tendant à l'identification et à la détermination des qualités du manuscrit qui leur était soumis ; qu'ils ont saisi M. N..., expert reconnu en livres et autographes anciens, qui,

dans une notice détaillée de six pages pour partie fondée sur la pré-face de l'édition des Mémoires d'outre-tombe dans la collection de La Pléiade, retrace l'historique du manuscrit ; qu'en conséquence, il y a lieu pour le Conseil de constater que les recherches appropriées pour identifier et déterminer les qualités du bien vendu ont été effectuées et que le manquement n'est pas caractérisé ;

Sur la description du manuscrit dans le catalogue de la vente.

Attendu que selon l'article 1.5.5. du Recueil des obligations déontologiques des opérateurs de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques : « Les objets proposés à la vente font l'objet d'une description préalable portée à la connaissance du public. Toutefois, cette obligation ne s'impose pas pour les objets proposés dans les ventes courantes au regard de leur valeur minimale. / La description de l'objet est sincère, exacte, précise et non équivoque au regard des connaissances que l'on peut en

avoir au moment de la vente. La description de la nature de cet objet et de son état reflète les doutes qui peuvent exister sur certaines de ses qualités [...] » ;

Attendu que le catalogue de la vente aux enchères publiques programmée le 26 novembre 2013 par l'opérateur de ventes volontaires X présentait le manuscrit ... dans une notice détaillée de six pages, qui en retraçait l'aventure éditoriale depuis la signature du contrat d'édition en 1836 et évoquait le sort des trois copies connues à la mort de l'auteur le 4 juillet 1848, précisant que le manuscrit vendu était la seconde copie témoin, réalisée par des copistes professionnels et remise au notaire parisien de l'éditeur D..., Maître C... ; que ces indications satisfont aux obligations de description de l'objet à vendre ;

Attendu qu'il ne saurait être fait grief à l'opérateur de ventes volontaires X et à M. Y de n'avoir pas fait figurer dans le catalogue le nom et qualité du vendeur et les conditions dans lesquelles ce dernier est entré en possession du bien à vendre des lorsqu'un opérateur

de ventes volontaires n'est pas tenu de rendre public les nom, qualité et droits du mandant au nom et pour le compte duquel il intervient ; qu'en conséquence, il y a lieu de constater que le manquement n'est pas constitué ;

### *Décide*

**Article 1<sup>er</sup> :** Le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques dit n'y avoir lieu à sanction à l'encontre de l'opérateur de ventes volontaires X et de M. Y.

**Article 2 :** 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.

\*\*\*

### *Commentaires*

La décision se rapporte à la mise en vente aux enchères publiques d'un manuscrit qui avait fait l'objet d'un dépôt auprès d'un notaire au XIX<sup>e</sup> siècle. Ce manuscrit, resté dans l'étude de-puis lors était mis en vente par le notaire titulaire de

l'étude et successeur de celui qui l'avait reçu.

L'opérateur et le commissaire-priseur se voyaient reproché de n'avoir fait toutes diligences pour déterminer l'origine du manuscrit et pour identifier celui-ci et déterminer ses qualités. La mission du Conseil des ventes n'était donc pas de trancher la question de savoir qui à ce jour pour-rait revendiquer des droits sur ce manuscrit mais bien d'apprécier dans quelle mesure l'opérateur et le commissaire-priseur concernés ont accompli les diligences appropriées compte de l'importance historique et littéraire du manuscrit concerné.

Au vu des démarches entreprises par l'opérateur qui avait saisi les administrations compétentes dans un délai légal et raisonnable (quatre mois avant la vente) et s'était adressé à l'expert reconnu de l'auteur concerné, le Conseil a considéré qu'il n'était pas établi que l'opérateur n'avait pas satisfait à ses obligations et a estimé par suite, que les manquements reprochés n'étaient pas constitués.

### Contentieux relatif aux décisions disciplinaires du Conseil

Les décisions du Conseil des ventes peuvent faire l'objet d'un recours devant la cour d'appel de Paris dans les conditions définies par les articles L. 321-23 et R. 321-50 et suivants du code de commerce. Le recours doit être formé dans le délai d'un mois à compter de la notification de la décision. Il n'est pas suspensif.

Les décisions peuvent également faire l'objet d'une procédure de référé portée devant le 1er président de la cour d'appel de Paris. La procédure de recours gracieux prévue à l'article R. 321-51 a quant à elle été supprimée par le décret n° 2013-884 du 1er octobre 2013.

Le contentieux ainsi généré concerne désormais exclusivement les décisions disciplinaires rendues par le Conseil des ventes.

Parmi les six décisions disciplinaires rendues en 2014 par le Conseil des ventes, deux ont fait l'objet d'un recours devant la cour d'appel de Paris. Celle-ci a confirmé la décision du Conseil des ventes dans les deux contentieux, la première par un arrêt du 28 mai 2014 et la seconde par un arrêt du 1er avril 2015.

Par ailleurs, dans le cadre d'un pourvoi formé par le commissaire du Gouvernement près le Conseil des ventes, la Cour de cassation a, par un arrêt du 10 septembre 2014, cassé un arrêt de la cour d'appel de Paris du 12 juin 2013 qui avait prononcé à l'encontre de l'opérateur de ventes volontaires une sanction plus sévère que celle prononcée par le Conseil des ventes. Ainsi qu'il est prévu à l'article R. 321-53 du code de commerce, le Conseil des ventes était intervenu en tant que partie à cette instance de recours. La Cour de cassation considérant que le Conseil des ventes constitue une juridiction disciplinaire de première instance, a cassé l'arrêt de la cour d'appel au motif que l'exigence d'un procès équitable, au regard des principes d'égalité des armes et d'impartialité du juge, impose qu'une

juridiction disciplinaire de première instance ne soit pas partie au recours contre ses propres décisions ».

En l'état actuel des textes qui ne désignent pas d'organe distinct au sein du Conseil des ventes, ce dernier, dans l'attente d'une réforme législative dont il a saisi la Chancellerie, n'intervient plus dans les procédures de recours contre ses décisions pour se conformer à l'arrêt de la Cour de cassation.

**515 000 €**

**Vase Meiping en porcelaine bleu lavande** orné de deux anses en léger relief reprenant la forme de ruyi. Marque apocryphe « Kangxi » en kaishu sur la base. Chine, époque Guangxu, fin du XIX<sup>e</sup> siècle. Haut. : 21,5 cm

Paris, 10 décembre, Gros & Delettrez © Gros & Delettrez / Marc Guermeur.



## F. L'intervention du Conseil en matière pénale

L'article 40 du code de procédure pénale précise qu'il est du devoir de « toute autorité constituée, tout officier public ou fonctionnaire » de signaler tout délit ou crime dont il/elle est informé(e) au procureur de la République.

Ainsi, tout fait répréhensible pénalement étant porté à la connaissance du commissaire du Gouvernement (mais également du Conseil des ventes volontaires via ses représentants administratifs) doit être communiqué au procureur de la République territorialement compétent.

La majorité des signalements « article 40 » effectués par le commissaire du Gouvernement concerne des « ventes montées », à savoir des ventes aux enchères organisées pour l'essentiel et de fait pour un commissaire-priseur, par un tiers non déclaré auprès du Conseil des ventes volontaires, en violation de l'article L. 321-4 du code de commerce.

Il peut s'agir aussi de faits commis par un commissaire-priseur ne relevant pas de la compétence d'une autorité disciplinaire mais qui peuvent relever d'une enquête pénale.

En 2014, le commissaire du Gouvernement a effectué 5 nouveaux signalements en application de l'article 40 du code de procédure pénale (parquets de Paris, Douai, Strasbourg), concernant notamment des soupçons de contrefaçon ou encore de blanchiment d'argent. Il a de plus relancé plusieurs parquets concernant des articles 40 précédents, mettant à jour des ventes organisées par un tiers n'ayant pas déclaré son activité auprès du Conseil.

Inversement, les juridictions de l'ordre judiciaire ont communiqué au commissaire du Gouvernement plusieurs condamnations pénales dont ont fait l'objet des opérateurs de

ventes. Rappelons que le Conseil des ventes peut sanctionner un opérateur pour avoir commis des faits condamnés pénalement dès que cette condamnation devient définitive et ce dans un délai de deux ans après le prononcé de la sanction pénale, dès lors qu'il ne s'agit pas de manquements présentant la même nature sur le plan pénal et sur le plan déontologique.

De même, si un opérateur de ventes volontaires est mis en examen, assorti d'un contrôle judiciaire lui interdisant l'exercice de l'activité de commissaire-priseur de ventes volontaires, il peut faire l'objet d'une décision de suspension provisoire, en cas d'urgence et à titre conservatoire, par le président du Conseil des ventes et renouvelable sur décision des membres du Conseil.

Ont été transmis, par plusieurs parquets, au commissaire du Gouvernement, des mesures pénales (sanctions pénales et mises en examen) pour des faits d'abus de confiance, de faux et usage de faux ainsi que d'abus de confiance aggravé ou encore de recel aggravé et blanchiment aggravé, concernant trois opérateurs de ventes volontaires et donnant lieu à une suspension provisoire.

En application de l'article L. 321-4 du code de commerce : « *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 : (...) 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 (...)* ». Pour la mise en œuvre de ce texte, le commissaire du Gouvernement s'informe auprès des parquets saisis des décisions pénales définitives rendues concernant les commissaires-priseurs de ventes volontaires.

Par ailleurs, sont aussi signalés au commissaire du Gouver-

nement des soupçons de faits d'abus de faiblesse ou bien encore de blanchiment, signalés parallèlement à l'enquête pénale qui n'ont pas encore abouti à une mesure ou une décision judiciaire.

### 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 :

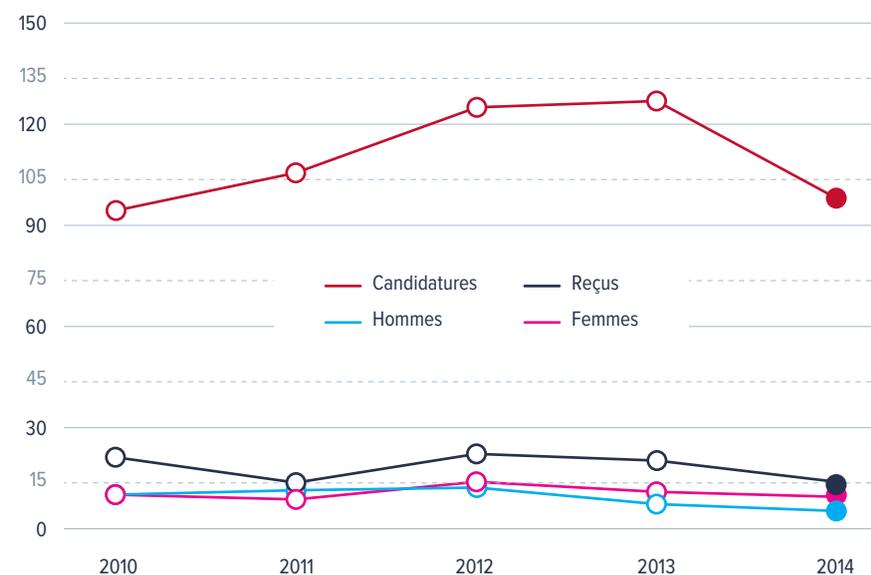
- ◆ être Français ou ressortissant d'un État membre de l'Union européenne ou partie à l'accord sur l'Espace économique européen ;
- ◆ ne pas avoir fait l'objet de condamnation pénale pour des faits contraires à l'honneur ou à la probité ni de sanction disciplinaire ou administrative dans la profession exercée antérieurement ;
- ◆ être titulaire de deux licences : l'une en droit, l'autre 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

Les étudiants souhaitant devenir commissaire-priseur passent un examen pour intégrer le stage de formation de deux ans. 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

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



**14,3%**

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

peuvent, à l'issue de leur formation, ne pas être reconnus aptes. Aucun stagiaire ne s'est trouvé dans cette situation depuis plusieurs années.

En 2014 le nombre de candidats a diminué de 20 %, ceci compte tenu principalement du relèvement du niveau de diplômes (exigence de deux licences depuis octobre 2013) en droit et histoire de l'art. Le taux de réussite à l'examen d'entrée au stage de formation est de 14,3 % contre 15,5 % en 2013, ce qui confirme une assez grande sélectivité des épreuves. Cette année le nombre de femmes reçues est nettement supérieur à celui des hommes.

**Ci-dessous : Formation antérieure des candidats reçus : répartition des diplômes en 2014**

	Licence	Bi-licence	Louvre 1	Louvre 2	Master 1	Master 2	IESA	École sup. de commerce
<b>Droit</b>	6	2	-	-	2	3	-	1
<b>Histoire de l'art</b>	5	1	4	1	-	2	1	-

On peut observer que les candidats reçus ont encore un niveau plus élevé en droit qu'en l'histoire de l'art : 40 % d'entre eux sont titulaires d'un diplôme supérieur à Bac+3 en droit alors qu'ils ne sont que 20 % dans ce cas en histoire de l'art.

Depuis 2010 le 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. Les cours dispensés évoluent régulièrement.

En 2014, ont été mis en place des cours destinés à favoriser l'expression orale et la prise de parole en public qui utilisent des techniques du monde des acteurs interprètes. Les stagiaires de première année ont deux demi-journées de cours axées sur la sensibilisation et la compréhension des prérequis en matière de «communication» dans leur domaine activité.

En deuxième année, deux journées et demie d'approfondissement ont pour objectif de faire se révéler les personnalités des stagiaires diplômés et de leur apprendre à pratiquer, avec leurs propres sensibilités, cet exercice de «communication».

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

	2010	2011	2012	2013	2014
<b>Candidatures</b>	28	31	25	22	23
<b>Reçus</b>	26	29	23	20	21
<b>Femmes</b>	12	18	15	17	12
<b>Hommes</b>	14	11	8	3	9

Le taux de réussite reste le même qu'en 2013, les candidats masculins restants majoritaires. Il doit être rappelé que les personnes (clercs, dirigeants, etc.) qui justifient d'au moins sept années de pratique professionnelle au sein d'un opérateur de ventes ou d'un office judiciaire peuvent présenter l'examen d'aptitude et, en cas de succès, être directement habilités à diriger les ventes.

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

	2010	2011	2012	2013	2014
<b>Candidatures</b>	14	15	6	10	8
<b>Reçus</b>	10	6	1	5	4
<b>Femmes</b>	3	2	0	2	1
<b>Hommes</b>	7	4	1	3	3

On peut observer que les ressortissants de l'Union européenne ont peu recours aux possibilités offertes de passer l'examen d'aptitude, aucun candidat ne s'étant présenté depuis 2010. Les professionnels des autres pays de l'Union européenne ne

s'établissent guère non plus en France et ont plutôt recours à la libre prestation de services.

**Ci-dessous : Examen d'aptitude des ressortissants communautaires «art R321-67»**

	2010	2011	2012	2013	2014
Candidatures	1	-	-	-	-
Reçus	0	-	-	-	-
Femmes	0	-	-	-	-
Hommes	0	-	-	-	-

Le taux de réussite à l'examen judiciaire qui était respectivement de 77 % en 2010, 100 % en 2011, 79 % en 2012, après un recul en 2013 où il s'établissait à 53 %, a significativement remonté en 2014 à 64 %.

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

**Ci-dessous : Examen pour être commissaire-priseur judiciaire - Examen d'aptitude judiciaire**

	2010	2011	2012	2013	2014
Candidatures	26	40	28	26	25
Reçus	20	40	22	14	16
Femmes	7	22	13	12	8
Hommes	13	18	9	2	8

## B. Cérémonie de remise des diplômes

Comme chaque année le Conseil des ventes et la Chambre nationale des commissaires-priseurs judiciaires organisent cette manifestation dans un lieu symbolique.

En 2014 les diplômés ont eu une chance historique, celle d'être accueillis dans l'hôtel de la Marine, place de la Concorde, un haut lieu de notre histoire française qui fut, notamment, avant la Révolution française le garde meuble de la Couronne et aussi un lieu d'exposition d'arts décoratifs, soit une vitrine de l'excellence de la production artistique. C'est donc un site qui a hébergé des objets d'art, l'une des matières premières des commissaires-priseurs. Historique, parce que c'est la dernière année que le secrétariat de la Marine occupe ce bâtiment, avant de rejoindre son nouveau site place Balard.



ZEVs, l'artiste choisi par la promotion qui a réalisé le marteau symbolisant le diplôme, est un ancien tagueur des rails du RER A et des wagons de métro qui vient par essence des sous-sols sombres, un artiste contemporain « d'art de la rue » ou « street art ». Ce travail de ZEVs est resté longtemps à la frontière du graffiti illégal perçu comme une forme de dégradation urbaine, si ce n'est une « violence symbolique » faite aux autres.

Acteur de l'ombre, ZEVs a acquis une notoriété parisienne par son activité de « flasheur d'ombres » du mobilier urbain et utilisa ensuite l'espace public comme support de création.

L'habileté de l'artiste à explorer sans cesse de nouveaux territoires artistiques et à interpeller le public constitue à cet égard une vraie nouveauté qui explique le choix, révélateur, des jeunes diplômés.

La nouvelle forme d'expression artistique que constitue le « street art », est déjà reconnue à part entière par le marché de l'art, fait l'objet d'exposition, de catalogues et de ventes aux enchères.

Dans cette promotion de 25 diplômés la proportion des hommes est de six pour 19 femmes. Elle amplifie ainsi la tendance observée les années précédentes.



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

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

En 2014 le Conseil a organisé sept nouveaux petits déjeuners thématiques, suite au succès rencontré par les six premiers de l'année 2013.

L'objectif de ces rencontres, dont le format est désormais éprouvé, est de développer les échanges entre professionnels, des personnalités, acteurs du marché français mais aussi international, des représentants des administrations impliquées autour de thèmes en lien avec l'activité de ventes aux enchères.

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. Les sept petits déjeuners organisés sur des thématiques très variées ont réuni au total plus de 200 personnes.



26 FÉVRIER 2014

« Les Ventes aux enchères de véhicules pour le compte des loueurs, constructeurs et établissements financiers »

ANIMÉ PAR JEAN-CLAUDE ANAF

**74 000 €**

**Range Rover 4.4 SDV8**  
Autobiography, date de mise en circulation 27/06/2013, Argus : 88 539 €.

*Halle Tony Garnier, Lyon, 26 septembre. Anaf Auto Auction © Anaf Auto Auction.*



Réunissant pour la première fois des représentants des principaux opérateurs de ventes du secteur véhicules d'occasion et de matériel industriel, des représentants des loueurs, des constructeurs et établissements financiers, ce petit déjeuner-rencontre a permis de faire un point d'actualité sur l'économie générale de ce secteur d'activité des ventes volontaires, d'écouter tant les « apporteurs d'affaires » (loueurs, constructeurs, établissements financiers) que les OVV, de recenser leurs attentes respectives et de rappeler le cadre juridique dans lequel s'insèrent ces ventes aux enchères.

Les ventes de véhicules d'occasion et de matériel industriel constituent un secteur concentré qui utilise déjà très largement internet sous forme de ventes totalement dématérialisées dites online.

En analysant les performances sur 10 ans, la part des ventes

aux enchères de véhicules d'occasion et de matériel industriel dans le total des adjudications a faiblement progressé et reste assez constante. Exprimée en pourcentage du montant total adjugé tous secteurs confondus, la part des ventes du secteur « véhicules d'occasion et matériel industriel » est passée de 41 % en 2003 à 44 % en 2014.

La concentration du secteur se renforce. Elle présente plusieurs intérêts pour les « apporteurs d'affaires » (amélioration des performances, c'est-à-dire du taux de véhicules vendus ; simplification logistique, via la livraison des véhicules à un même OVV pour plusieurs salles de ventes ; optimisation de la diffusion qui permet de toucher un public plus large ; spécialisation de l'OVV source d'une meilleure valorisation des biens).

Si les ventes en salles « physiques » conservent leur attrait, les ventes online permettent de maîtriser les coûts et de toucher un public plus large. Certains OVV n'utilisent que ce canal, d'autres constatent son développement croissant.

Dans un contexte de compétition accrue, les OVV ont convergé dans l'identification des sources de préoccupation :

- ◆ Améliorer la stratégie d'approvisionnement pour conforter le développement d'activité. Principalement concentré sur le flux venant des loueurs et des constructeurs, lequel ne devrait pas tendanciellement progresser dès lors que ces apporteurs d'affaires utilisent aussi d'autres modes de ventes, les OVV se doivent de rechercher d'autres sources d'approvisionnement, notamment celles des ventes de particuliers, un marché qui est aujourd'hui capté par d'autres acteurs présents sur internet et qui se développe significativement.
- ◆ Réussir l'ouverture sur le marché de l'Union européenne, qui semble s'imposer comme le cadre de référence pour assurer la pérennité d'activité. Les développements de 2

des 3 premiers OVV du secteur en 2012, lesquels sont intégrés à des groupes européens, en sont une illustration.

L'utilité et la plus-value apportées par les commissaires-priseurs sont unanimement reconnues par les vendeurs professionnels.

Elles reposent sur quatre points principaux : une spécialisation effective de l'OVV qui garantit une bonne valorisation des biens, une sécurité des transactions et des paiements, un juste prix incontestable (qui résout d'éventuels litiges en cas de contentieux ou de successions), des performances de vente qui permettent d'écouler de manière fluide tout au long de l'année des volumes conséquents. Néanmoins, la vente aux enchères reste pour eux un canal de vente parmi d'autres.

Parmi les points d'amélioration attendus par les professionnels des enchères, la principale est l'obtention pour les OVV de l'habilitation au Système d'Immatriculation des Véhicules (SIV) des préfectures, qui leur permettrait d'offrir aux vendeurs une prestation plus complète, allégerait certains coûts de gestion administrative et leur permettrait d'améliorer leur compétitivité. Un sujet sur lequel le Conseil a alerté les services du ministère de l'Intérieur et dont la résolution dépend de leurs diligences.

Toutes les parties s'accordent sur le fait que le cadre juridique actuel des ventes aux enchères publiques permet le développement d'activité des OVV dont celui de la vente de véhicules proposés par des particuliers et que la bonne utilisation combinée de la garantie de prix, du prix de réserve ainsi que de l'avance sur vente, peut rendre l'offre des OVV compétitive.

  
 MERCREDI 9 AVRIL 2014  
**« Argos, Interpol... les nouveaux outils numériques à la disposition des maisons de ventes »**  
 ANIMÉ PAR SABINE BOURGEY



**120 000 €**

**Ramiro Arrue** (1892-1971), « Les Pêcheurs au port », huile sur toile, signée, 90,5 x 207 cm.

*Saint-Jean-de-Luz, 3 août. Côte Basque Enchères.*  
 © www.cotebasqueenchers.com  
 - www.studio-eolia.com.

Réunissant des intervenants tant de la filière police - l'organisation internationale de police criminelle (INTERPOL), l'Office central de la lutte contre le trafic des biens culturels (OCBC), un commissaire divisionnaire auprès d'ARGOS (groupement d'assureurs), un responsable de la Brigade de répression du banditisme de Paris, que de la Bibliothèque nationale de France. et des maisons de vente, ce petit déjeuner a permis de faire d'utiles rappels et de permettre de découvrir les services de certains outils numériques, dans la lutte contre le trafic de biens culturels.

Le marché de l'art est directement impacté par le « numérique ». Les ventes aux enchères publiques, le sont donc aussi, notamment en ce qui concerne la diffusion de l'information, les ventes aux enchères en ligne, l'organisation même de la vente et toutes les phases de contrôle en amont de la production du catalogue de ventes : production de notices des catalogues et vérification que les objets ne sont pas issus d'un trafic de biens culturels. C'est sur ces deux points que le petit-déjeuner s'est concentré, en illustrant le propos par la présentation de trois outils numériques.

“  
*L'OCBC  
 peut toujours  
 ponctuellement,  
 lorsqu'il est  
 sollicité par  
 une maison  
 de ventes  
 indiquer si sa  
 base TREIMA  
 comprend ou  
 non un objet  
 culturel qui lui  
 est précisément  
 signalé.*  
 ”

Certains de ces outils sont à la disposition des maisons de ventes pour lutter contre le trafic de biens culturels et sécuriser leur catalogue de ventes et limiter leurs risques. La base TREIMA de l'OCBC, bien que n'étant pas directement accessible en ligne aux maisons de ventes, l'est via la base Interpol qu'il alimente en temps réel. L'OCBC est un service rattaché au ministère de l'Intérieur qui regroupe des services de police et de gendarmerie. Il centralise, analyse, synthétise les informations concernant les vols et trafics ; c'est aussi le bureau central national d'Interpol pour les biens culturels.

L'OCBC peut toujours ponctuellement, lorsqu'il est sollicité par une maison de ventes, indiquer si sa base TREIMA, qui recense plus de 35000 objets, ainsi que celle d'INTERPOL comprend ou non un objet culturel qui lui est précisément signalé et répondre par courriel avec les réserves d'usage. Cette « attestation d'interrogation », constitue un document utile pour l'OVV pour alléguer avoir effectué une démarche de contrôle telle que prévue dans le Recueil des obligations déontologiques (point 1.5.1. vérification de l'origine des objets).

INTERPOL, met à disposition une base de données accessible à tous gratuitement depuis août 2009. Cette base recense actuellement environ 43000 objets. La consultation est aisée et la réponse immédiate. Afin d'améliorer la qualité des services offerts, un nouveau dispositif plus performant sera mis en service début de l'automne 2015, dénommé « PSYCHE » (système de protection pour les biens culturels).

ARGOS, qui a, dans son département « biens du patrimoine », pour mission d'identifier des objets volés, de détecter des fraudes et d'aider à la restitution des biens, a créé un outil numérique innovant financé par le Syndicat national des antiquaires et développé pour ses membres. Cet outil, déployé au cours de l'été 2014, illustre comment avec un smartphone on peut facilement envoyer une photo, interroger à distance une base de données d'objets volés de près de 55000 objets et obtenir très rapidement (sous 48 H) des informations. C'est un outil

ergonomique et simple, adapté aux professionnels du marché de l'art qui sont souvent en situation de mobilité. ARGOS intègre aussi dans sa base les données issues de TREIMA<sup>(1)</sup> et, si l'objet identifié correspond à un bien volé, prévient concomitamment l'OCBC et le professionnel qui a fait la demande. Une innovation intéressante à suivre de près.

Si les outils numériques peuvent faciliter pour les professionnels du marché de l'art la lutte contre le trafic de biens culturels, l'efficacité de celle-ci repose d'une part, sur la mutualisation d'informations en temps réel (entre pays de l'Union européenne notamment, donc une coopération internationale renforcée), d'autre part sur l'existence d'un inventaire et d'un récolement préalables des œuvres d'art dans les différents pays.

Pour produire des notices de catalogue de ventes, les OVV peuvent aussi consulter les informations disponibles sur les sites internet de la Bibliothèque Nationale de France. Gallica est un portail qui permet d'accéder à des anciens catalogues de ventes aux enchères : ceux numérisés par la BNF (environ 1000 catalogues de ventes en ligne), ceux de l'INHA (de 1914 à 1945).

Par ailleurs, un projet de numérisation de 12000 catalogues sur trois ans est en cours, couvrant la période 1800 à 1914 (surtout des catalogues sur peinture, estampes, mobilier). On signalera également que quelques 500000 images d'estampes sont accessibles en ligne sur le site de la BNF.

Enfin, la BNF, au titre de sa mission sur le dépôt légal, collecte automatiquement sur les sites internet les catalogues de ventes, lesquels sont référencés dans sa base du dépôt légal. Il est ainsi possible pour un professionnel de retrouver un ancien catalogue de ventes.

(1) Thésaurus de Recherche Électronique et d'Imagerie en Matière Artistique. Base conçue par des policiers pour des policiers, consultable en lecture seule pour les fiches « objets » uniquement par certaines directions du ministère de la Culture et le groupement d'assurance Argos.



MERCREDI 9 JUILLET 2014

**« L'activité économique induite par les maisons de ventes aux enchères dans le secteur art et objets de collection »**

ANIMÉ PAR FRANCIS BRIEST

**171 000 €**

**Raoul Dufy** (1877-1953),  
« Bateaux bleus », huile sur  
toile signée et dédiée en  
bas au centre, vers 1950, 46  
x 55 cm.

*Honfleur, 20 avril. Honfleur  
Enchères. © Honfleur Enchères*



Réunissant économistes, représentants de la confédération française des métiers d'art, et de l'Institut national des métiers d'art (INMA), représentant du syndicat national des experts professionnels, mais aussi des professionnels directement impactés par les ventes aux enchères (imprimeur, agence photos, transporteurs...), ce petit déjeuner a mis en lumière un sujet assez méconnu, celui de la contribution des maisons de ventes au développement direct et indirect de l'activité économique. Les maisons de ventes ont un « poids » économique et un effet d'entraînement.

De l'étude réalisée par le Conseil des ventes et intégrée dans son rapport d'activité 2013, il ressort que la contribution économique directe des OVV parisiens du secteur « Art et objets de collection » est de l'ordre de 100 millions d'euros par an ; elle recouvre les dépenses réellement payées par les OVV

à leurs différents fournisseurs et prestataires (« prestations intellectuelles » dont celles des experts, avocats ; « édition-communication » : pré-press, impression de catalogues, campagne de presse... ; assurance professionnelle ; transport, stockage et conservation...), soit l'équivalent du chiffre d'affaires annuel d'une société de production de films comme Gaumont.

Les différents témoignages des professionnels fournissant ces prestations aux OVV ont montré que la satisfaction des demandes des OVV (grande qualité graphique des documents imprimés, délais de livraison contraints, qualification requise dans les opérations de dédouanement, flexibilité dans l'organisation du travail) a conduit les opérateurs à devoir améliorer leurs processus de gestion internes, à optimiser leur productivité et à davantage se spécialiser dans un souci de compétitivité maxima.

Ainsi pour éditer et imprimer près de 200 000 catalogues de ventes par an dans un délai moyen de 5 jours ouvrés, Drapeau Graphic a revu son processus de production. Si cette activité d'impression ne représente que 5 % de son activité, elle est néanmoins cruciale d'une part, pour un secteur où les marges financières sont très faibles (1 à 2 %), d'autre part pour gagner en productivité pour l'ensemble des autres produits.

Ainsi la production de 200 catalogues par an soit 25000 photos a obligé le studio Sebert, dont près de 70 % de l'activité est liée aux maisons de ventes, à rationaliser son offre et la gestion de sa photothèque dans un contexte de révolution technologique (passage de l'argentique au numérique).

Quant aux experts en ventes publiques, il ressort que l'activité de vente aux enchères publiques représente plus de 50 % des honoraires de la profession. Si elle est très significative, elle permet aussi à ces professionnels de développer d'autres activités périphériques et donc d'enrichir leur offre de services : expertise privée en succession, conseil juridique et patrimonial, aide à résolution de litige dans le cas de l'ISF, voire relations

publiques. La publicité des ventes aux enchères leur donne de la visibilité et donc potentiellement l'accès à de nouveaux clients.

Au-delà de la contribution directe des maisons de ventes, les intervenants ont aussi essayé d'apprécier la contribution indirecte, plus difficilement quantifiable : impact sur l'activité des métiers d'art (restauration de meubles...) impact et interaction avec les galeries d'art, part dans la densification de l'offre culturelle sur un territoire (à côté des musées, salons et expositions) qui constitue un facteur d'attractivité. Si, intuitivement, on pressent que les OVV animent la scène culturelle et – pour celles dont les acheteurs étrangers représentent plus de 50 % des adjudications – confortent l'attractivité internationale de la France, il n'y a toutefois pas de méthodologie solide et consensuelle permettant de chiffrer cette contribution. Il est très difficile, ne serait-ce que pour les métiers d'art qui recouvrent 217 métiers différents dans la nomenclature INSEE et opèrent sous différents statuts juridiques, d'isoler puis de quantifier ceux dont l'activité est impactée par les ventes aux enchères.

Quelques éléments de consensus se dégagent toutefois :

- ◆ Le phénomène mondial de concentration et de médiation, qui s'opère donc aussi en France, conduit à une logique de marque : sur le premier marché, celui des galeries d'art, les clients achètent dans la galerie X, celle qui rayonne par sa communication dynamique, l'organisation d'événement, la participation à des salons. Le maintien d'un tissu de petites galeries d'art, indispensable au second marché que sont les ventes aux enchères, semble passer par une mutualisation de leurs services support (publicité, relations publiques...) et un soutien au financement. L'expérimentation récente de la garantie financière, par l'institut du financement du cinéma et des industries culturelles (IFCIC), à des concours bancaires apportés par les banques à des galeries d'art, va dans ce sens.
- ◆ La France doit valoriser les œuvres d'artistes contemporains

résidant sur son territoire, gisement d'avenir des ventes aux enchères. Cela repose tant sur des actions de long terme (dont la valorisation par les marchands d'art d'artistes contemporains français) que sur une meilleure visibilité donnée en galerie d'art et en ventes publiques à des œuvres uniques d'artisans d'art contemporain quasiment inconnus et pourtant créatifs notamment dans les domaines de la céramique, des bijoux contemporains, du mobilier contemporain d'exception. Une meilleure diffusion par l'INMA, chargé de la promotion des métiers d'art, vers les maisons de ventes serait un premier pas.

- ◆ Pour une OVV, développer la pluriactivité autour de la vente aux enchères est un atout pouvant renouveler l'image du métier, attirer de nouvelles clientèles et créer de la valeur économique. Le cadre juridique des OVV depuis la loi de juillet 2011 offre, en tout cas, une grande souplesse à cette créativité.



**570 000 €**

Italie, **Crémone**, vers 1700-1705. Violon de Giuseppe Guarnerius, dit Giuseppe fils d'Andrea, 357mm.

Vichy, 4 décembre. Vichy Enchères. Cabinet Rampal. © Vichy Enchères.



MERCREDI 24 SEPTEMBRE 2014

**« Les ventes aux enchères thématiques - généralistes ou spécialistes, choix d'une stratégie ? »**

ANIMÉ PAR VINCENT FRAYSSE

Les ventes spécialisées, qui s'inscrivent dans une longue tradition remontant à l'antiquité, ont pris différentes formes dans la période contemporaine (telles les ventes d'ateliers de peintre dès 1860 ; les ventes spécialisées d'art asiatique dès la fin du XIX<sup>e</sup> siècle) et se sont surtout développées après la seconde guerre mondiale. La vente aux enchères de la collection du grand couturier Jacques Doucet en 1971 est l'archétype de ce type de spécialisation qui ouvrira ensuite le champ à d'autres ventes spécialisées de mécènes et grands collectionneurs.

Plus qu'un phénomène de mode, la vente spécialisée répond tant à la demande des collectionneurs/acheteurs, que des collectionneurs/vendeurs. La spécialisation est un fait, voire une nécessité :

- ◆ Spécialisation dans une catégorie d'objets (instruments de musiques ; jouets ; livres anciens ...). Peu d'OVV suivent ce modèle économique, la localisation et les collections en sont le moteur.
- ◆ Spécialisation sur une période historique, avec ou sans contextualisation des œuvres qui peuvent être présentées à la vente, en se calquant sur les périodes stylistiques nouvellement instaurées dans les musées par des « period rooms » à l'instar des présentations outre-Atlantique, ou autour d'un grand homme « Napoléon » en les intégrant à un lieu historique.
- ◆ Spécialisation sur un mode de communication et de valorisation des objets : se démarquer en faisant des ventes « transversales » où sont proposés des biens de périodes différentes, valorisés dans un catalogue à l'approche

éditoriale originale : en un mot, se spécialiser sur une nouvelle manière de « proposer l'expérience » de la vente aux enchères en la complétant le cas échéant d'un événementiel.

De l'échange entre participants il ressort quatre principaux points :

- ◆ Dans un monde très concurrentiel, la spécialisation, est indispensable pour les nouveaux entrants, en position d'outsider, afin d'acquérir une légitimité vis-à-vis des vendeurs et des acheteurs. Internet permet de s'ouvrir sur une clientèle internationale, le modèle peut être économiquement viable. Les systèmes d'alerte mail proposés par les sites d'enchères permettent aux clients de faire leur veille personnalisée et de repérer les objets qu'ils convoitent.
- ◆ La vente de spécialité si elle rassure le collectionneur, est néanmoins un modèle économique risqué : le risque de s'enfermer dans une spécialité et de se priver d'autres flux d'affaires, le risque de ne pas avoir suffisamment de biens à proposer tout au long de l'année pour réaliser un volume de ventes suffisant et fidéliser une clientèle. Coupler ventes spécialisées et quelques ventes généralistes semblerait un bon compromis.
- ◆ La vente spécialisée si elle donne la même garantie au consommateur attire plus facilement l'attention des médias. Elle est également bien perçue par le vendeur qui espère que ses biens y seront mieux valorisés. En pratique, la spécialisation n'a de sens que pour des objets de qualité. Proposer un objet « moyen » dans une vente spécialisée ne permet pas d'optimiser son prix de vente par rapport à une vente généraliste.
- ◆ L'art contemporain et ses prix records sur le marché international s'apparente plus à un échange de flux financiers et reste atypique de la vente thématique.

Il n'y a donc pas de réponse dans l'absolu sur le meilleur choix entre « être un opérateur généraliste » ou « être spécialiste ». Au-delà de la stratégie propre que mène chaque OVV, un point crucial ne doit pas être perdu de vue depuis la réforme du 10 juillet 2000 : ce sont les OVV, personnes morales distinctes des commissaires-priseurs et des experts, qui organisent les ventes. Le succès et la notoriété de leurs ventes valorisent leur noms qui sont de véritables marques commerciales, lesquelles sont recherchées tant par les vendeurs que les acheteurs. L'essentiel est donc de valoriser financièrement la marque, actif immatériel cessible et outil de travail des maisons de ventes.



MARDI 28 OCTOBRE 2014

**« Les collectionneurs et les ventes aux enchères :  
naissance, vie et dispersion d'une collection »**

ANIMÉ PAR JEAN-CLAUDE MEYER ET FRANÇOIS DE RICQLES



**255 000 €**

**Chu Teh-chun** (1920-2014),  
« Sans Titre », huile sur toile,  
1966, signée en chinois et en  
français, 65 x 54 cm.

Marseille, 21 juin, Leclerc -  
Maison de ventes. © Leclerc-Mdv.

Apprécier tant les motivations des collectionneurs, leur démarche et leur stratégie, que l'utilisation qu'ils font des ventes aux enchères, telle était l'ambition de ce petit déjeuner réunissant plusieurs collectionneurs, galeristes et commissaires-priseurs.

S'il n'y a pas de définition unique du collectionneur d'objets d'art, un constat commun peut être dressé : on est en présence de personnes passionnées qui consacrent du temps et certains moyens financiers à l'acquisition d'objets d'art avec une approche sélective et le souci d'une recherche des meilleurs objets. Au-delà, il ressort qu'il y a autant de collections que de diversité de collectionneurs.

Si internet a révolutionné tant les ventes aux enchères que la démarche même du collectionneur (dans la collecte d'informations, la veille sur les prix et les opportunités...), il est de plus en plus difficile de devenir collectionneur d'objets de « haut de gamme » hors le cercle fermé des personnes aux plus hauts revenus, sans compter les nouveaux musées, notamment chinois, désireux d'enrichir leurs collections.

Les opérateurs de ventes ont ou cherchent à nouer des liens avec des collectionneurs, les plus grands maisons de vente développant des relations privilégiées avec ceux actifs à l'achat en vue de les fidéliser et d'augmenter leurs ventes. Si la vente aux enchères est un moyen de toucher les collectionneurs, de susciter le désir d'achat d'objets d'art convoités, la publicité de ses résultats et la forte médiatisation des « belles ventes » alimentent en retour un effet de mode et une convergence des collectionneurs vers une typologie d'objets, actuellement l'art contemporain.

Est-ce pour cela qu'il y a moins de collectionneurs en France aujourd'hui ? Ou est-ce que les collectionneurs d'aujourd'hui sont moins visibles et toujours plus divers ?

Les échanges ont montré que les réponses sont contrastées.

En synthèse il ressort que :

- ◆ Même sur le segment de l'art contemporain, la très grande majorité des œuvres d'art reste financièrement abordable pour de vrais collectionneurs, désireux de développer leur propre « œil ».
- ◆ Sur le segment du « street art », qui est déjà bien soutenu en France tant par des expositions qu'une cinquantaine de galeries parisiennes et a fait l'objet d'une dizaine de ventes aux enchères en France en 2014, il y a déjà un tissu de jeunes collectionneurs qui peut s'étoffer compte tenu des prix encore accessibles.
- ◆ Dans des domaines plus classiques voire des « niches », comme les poupées et les jouets anciens, les collectionneurs sont encore là et ont parfois des revues spécialisées.
- ◆ Si l'on peut regretter en France une certaine carence de l'enseignement public dans l'éducation artistique à la différence par exemple de l'Allemagne, qui expliquerait la baisse supposée du nombre de collectionneurs, à l'inverse la forte densité de lieux culturels dans ce pays (musées, galeries, salons...) constitue un véritable terrain propice à l'éveil et au développement de la passion de collectionner. Les grands collectionneurs d'hier ont su développer leur œil en visitant les galeries de marchands, les salons, les ventes aux enchères... Les opérateurs de vente ont donc aussi, indirectement, un rôle dans l'éveil des collectionneurs.
- ◆ Une collection doit se renouveler pour s'enrichir. Dans ce contexte, la vente aux enchères est le moyen privilégié pour disperser tout ou partie d'une collection ceci tant pour optimiser les prix de vente des objets que pour valoriser publiquement « l'œil » du collectionneur et implicitement sa démarche. Lorsqu'il s'agit de grandes collections composées de très nombreux lots, une véritable stratégie d'écoulement s'impose.

- ◆ Enfin, les collectionneurs acheteurs sont toujours plus attentifs à l'attention et à la considération que leur portent les maisons de vente. Leur vendre des objets c'est bien, savoir les distinguer et les fidéliser c'est mieux. Cela suppose aussi, du côté des opérateurs de vente, d'être particulièrement performants dans l'accueil et la relation au client et d'enrichir la relation par un marketing réfléchi (lettres, invitations, soirées privées...) ou des innovations (diversifier l'offre de services autour de la vente aux enchères ; nouvelle approche dans les catalogues de vente valorisant différemment les objets proposés). En somme, renouveler l'image du métier pour créer de la valeur économique, ce que permet le cadre juridique des opérateurs de vente depuis la loi de juillet 2011.



MERCREDI 26 NOVEMBRE 2014

« Maisons de ventes et musées - le rôle des maisons de ventes dans l'enrichissement des collections publiques »

ANIMÉ PAR MARC SANSON



Les collections publiques se sont toujours enrichies d'œuvres repérées par les conservateurs et acquises en ventes publiques. Ainsi, rien que pour les musées nationaux français, chaque année une quarantaine d'œuvres sont préemptées et un nombre équivalent font également l'objet d'acquisition par adjudication. Si la procédure de préemption cristallise souvent l'attention, elle n'est, pour les musées, qu'un moyen parmi d'autres pour

**255 000 €**

**Henry Moret** (1856-1913), « Les Chaumes en Guidel », huile sur panneau signée et datée 1891, titrée en bas à droite, 55 x 100 cm.

*La Baule, 20 août. Salorges Enchères. Cabinet Maréchaux. © Antoine Violleau.*

acquérir des œuvres. Les datations, dans un contexte de réduction des budgets d'acquisition, constituent pour les musées le moyen privilégié d'enrichissement des collections pour les œuvres majeures.

Par ailleurs, la procédure de revendication, qui permet aux organismes publics de demander la restitution immédiate et gratuite d'œuvres identifiées dans les catalogues de ventes avant la vente, est très encadrée et, en pratique, ne concerne qu'un nombre très restreint de biens, ceux qui sont destinés à compléter les collections publiques et présentent un intérêt historique avéré. Partant de cas concrets récents d'acquisition présentés tant par des conservateurs que par les maisons de ventes, ce peut être permis de mieux comprendre les politiques d'acquisition muséales, l'approche des conservateurs de musées dans leur stratégie d'acquisition et leur suivi des ventes aux enchères publiques.

Les budgets d'acquisitions contraints, même des plus grands musées nationaux comme celui d'Orsay, ne leur permettent que rarement de se porter acquéreur en ventes aux enchères d'œuvres majeures. Ils autorisent, toutefois, des acquisitions d'œuvres emblématiques bien que moins recherchées par le marché, lesquelles ont vocation à compléter les collections publiques. Dans ce cadre, le signalement par les musées aux maisons de ventes des artistes qu'ils recherchent, présente toute son utilité.

Les conservateurs de musées mènent leur propre veille sur les ventes aux enchères, la diffusion en ligne des catalogues numériques et les outils de recherche facilitant le repérage des œuvres. L'identification, début octobre 2014, par un conservateur du château de Blois d'un tableau d'Henri III disparu des collections du musée du Louvre lors de la seconde guerre mondiale qui devait être proposé à la vente à Drouot le 17 octobre, en est une illustration. Elle a conduit au retrait immédiat de l'œuvre de la vente par la maison de ventes. Ainsi, la qualité de la veille des musées repose en partie sur la richesse des catalogues de ventes des OVV, dont celle des

notices de présentation des œuvres, tout autant que leur large diffusion numérique en amont des ventes aux enchères. Ce petit déjeuner a aussi permis de rappeler les procédures publiques d'achat des musées et leurs modalités (l'achat en ventes aux enchères ; l'achat en vente de gré à gré ; l'exercice du droit de préemption) ainsi que celles de revendication.

Les OVV, acteurs de l'écosystème du marché de l'art et de l'offre culturelle, entretiennent souvent de manière informelle des relations privilégiées avec certains conservateurs de musées. Au-delà de la vente aux enchères, ils devront aussi veiller à notifier à la Direction des musées de France les offres d'achat en after sale qui leur sont faites, pour permettre à celle-ci en



**60 000 €**

**Livres d'heures à l'usage de Troyes**, manuscrit sur peau de vélin, en écriture gothique, deuxième moitié du XVe siècle, reliure postérieure XIXe siècle. Collection de feu Henri Lardanchet

*Troyes, 17 octobre. Boisseau - Pomez. M. Harnisch © Boisseau - Pomez.*

lien avec les musées concernés de statuer sur l'opportunité de préempter dans un délai de 15 jours.



MERCREDI 17 DÉCEMBRE 2014

**« Le droit d'auteur dans les catalogues de ventes aux enchères »**

ANIMÉ PAR GÉRARD PLUYETTE

Ce dernier petit déjeuner 2014, à dominante juridique très marquée, portait sur le catalogue de vente qui est au cœur du métier et de l'actualité des maisons de ventes.

Animé par plusieurs juristes spécialisés, conseiller référendaire à la Cour de cassation, avocat à la cour et professeur agrégé à la faculté de droit de Paris-Est, avocat au barreau de Paris et membre du conseil de l'ordre, il a permis de défricher, sans l'épuiser, ce thème et mis en lumière un paradoxe : le catalogue de vente en tant qu'il reproduit des œuvres d'art et des notices d'expert doit respecter le droit d'auteur ; mais le catalogue de vente est lui-même parfois une œuvre protégée au titre du droit d'auteur.

Le catalogue des ventes aux enchères publiques a sensiblement changé en trente ans : d'un simple support de la publicité légale, répondant à une obligation de « publicité de la vente », il est souvent devenu un support de promotion commerciale de la vente, véritable ouvrage de référence avec des notices très développées et une riche iconographie..

Par ailleurs, le catalogue est devenu « multi-support » allant du catalogue « papier » à un catalogue de ventes « online only » totalement dématérialisé. Internet a révolutionné la diffusion des catalogues, avant et après la vente.

Au regard du droit d'auteur on retiendra que :

- ◆ Le droit d'auteur protège une œuvre de l'esprit originale.

Parfois, le catalogue de vente est assimilable à une œuvre de l'esprit (lorsque sa réalisation marque l'empreinte de la personnalité de son auteur).

- ◆ Si le titulaire du droit d'auteur est généralement une ou plusieurs personnes physiques, une personne morale (OVV) peut l'être si le catalogue est une « œuvre collective ». Si l'OVV est bien à l'initiative du catalogue, il sera propriétaire de cette « œuvre collective » et des contributions qui y sont... sauf, pour ces dernières, si elles sont elles-mêmes des œuvres (l'OVV ne devient pas propriétaire de ces composantes de l'œuvre collective).
- ◆ Si l'auteur peut céder ses droits patrimoniaux par un contrat précis (par exemple, droit de reproduction de l'œuvre), en revanche ses droits moraux (ex : droit au respect de l'œuvre, droit de divulgation...) sont perpétuels, inaliénables et imprescriptibles. Toute reproduction, d'un catalogue « œuvre de l'esprit », sans l'autorisation de l'auteur est un délit de contrefaçon.

Quelles sont les obligations des OVV dans l'établissement du catalogue de ventes ? Quelles sont les précautions que les OVV doivent donc prendre à l'occasion de l'établissement de leurs catalogues de ventes pour limiter leurs risques juridiques ?

Il n'y a pas de protection absolue. Plus les catalogues ont des contenus riches, notamment du fait de notices descriptives détaillées issues de recherches bibliographiques produites par des experts mais aussi de photographies lesquelles constituent parfois de véritables œuvres originales, plus l'OVV a intérêt à s'assurer de l'accord des différents fournisseurs de contenus (experts, photographes) insérés dans son catalogue de vente.

Ainsi, concernant les photographies reproduites dans les catalogues, dans la très grande majorité des cas, la prestation vendue porte tant sur la prise de vue que sur le droit d'utilisation des images pour la vente aux enchères et des supports de



publicités de cette vente. Dans l'hypothèse, assez minoritaire, où la photographie est « artistique » et devient elle-même une œuvre à valeur originale, le photographe est fondé à demander le respect de son droit d'auteur (notamment ne pas retoucher la photo sans son accord ni la recadrer ou changer la couleur du fond de l'œuvre, mentionner le nom du photographe dans le catalogue). Ainsi la notice d'expert n'est protégeable, au titre du droit d'auteur, que si elle exprime un point de vue et fait preuve d'originalité.

En conséquence, un OVV a intérêt à formaliser a minima par écrit ses relations avec les experts producteurs de notice et le ou les prestataires photo. Dans cet écrit, pour se faire céder les droits, comme le prévoit l'article L.133-3 du code de la propriété intellectuelle, il faut veiller à décrire le contenu cédé, intégrer le droit de reproduction et de représentation et indiquer la durée de cession des droits.

Le catalogue de ventes aux enchères est une des concrétisations du respect par l'OVV de son obligation de publicité légale

préalable à la vente, cette obligation n'exonère pas juridiquement l'OVV de respecter le droit d'auteur, principalement celui des experts et photographes, lors de la constitution de son catalogue.

En pratique, l'OVV devra donc, le plus souvent, arbitrer entre diverses contraintes : contrainte du calendrier de ventes qui limite le temps d'investigation et de réalisation de toutes les formalités d'obtention d'accords, contrainte économique qui exclut de payer tous les droits de reproduction de photographies intégrées au catalogue, au risque de devoir faire face à quelques contentieux ponctuels.

Symétriquement, si le catalogue de ventes est une véritable œuvre de l'esprit et non un simple support de la publicité légale de la vente aux enchères, il pourra être protégé par le droit d'auteur au titre du L. 112-3 du code de la propriété intellectuelle. Il devient alors un véritable actif immatériel de l'OVV, lequel a intérêt à le protéger pour valoriser sa marque commerciale et son savoir-faire. Toute reproduction du catalogue sans le consentement de l'OVV est un délit de contrefaçon.

**1 580 000 €**

**Wang Hui** (1632-1717), deux peintures issues du rouleau n° VI de l'œuvre. « Voyage d'inspection dans le Sud de l'empereur Kangxi Nanxun Tu », 68 x 328 cm et 68 x 258 cm.

Bordeaux, 8 mars, Alain Briscadieu. M. Delalande. © Alain Briscadieu.

Pour cela, et selon une jurisprudence récente de la cour d'appel de Paris du 26 juin 2013 (Camard et associés ; affaire toujours pendante devant la Cour de cassation), il faut que le catalogue réponde à certains critères d'originalité laquelle se manifeste dans leur composition, la mise en œuvre des lots présentés selon un certain ordre et de façon méthodique, le choix des citations, des notices biographiques et leur rédaction...qui traduit un parti pris esthétique empreint de la personnalité de leur auteur », soit donc un véritable travail de sélection, de classement et de présentation. C'est à l'OVV qu'il appartient, s'il estime avoir réalisé des catalogues protégeables par le droit d'auteur, de faire une veille notamment sur internet pour s'assurer qu'il n'est pas victime de contrefaçon.

En dehors du « droit d'auteur », deux autres moyens sont envisageables pour tenter de faire cesser une reproduction non consentie d'un catalogue de ventes : le droit des marques (la reproduction non autorisée de pages d'un catalogue de ventes d'une OVV mentionnant sa marque commerciale peut être sanctionnée au motif que celui qui l'a reproduit fait croire indûment au public que l'OVV a donné son accord) ; le délit de parasitisme, sur le fondement du régime général de la responsabilité civile (Art. 1382 du code civil) qui sanctionne celui qui s'inscrivant dans le sillon du travail de l'OVV s'empare indûment de la masse de travail réalisée afin d'en tirer profit sans rien dépenser. À méditer par les OVV dont les catalogues de vente ne sont pas protégés par le droit d'auteur.

\*\*\*

Soucieux d'élargir sa compréhension tant du marché que des stratégies de ses acteurs et de décroquer les secteurs, le Conseil a également reçu individuellement plusieurs personnalités au cours de l'année 2014.

Viviane Jutheau de Witt, collectionneuse et ancienne commissaire-priseur, est venue témoigner de sa démarche de collectionneur et de ses motivations, montrant bien que les collections

ne sont pas affaire de mode ni de placements financiers, mais sont le fruit de rencontres non seulement avec des objets « coup de cœur » mais avec des hommes, grands marchands d'art ou experts qui savent et veulent partager leur savoir et leur passion.

Jean-Pierre Changeux, collectionneur et neurobiologiste renommé, a exposé sa stratégie collectionneur, a montré en quoi découvrir un artiste méconnu, pas ou peu répertorié et n'ayant pas fait l'objet de monographie, valoriser son œuvre puis la donner à un musée français dans un souci de préservation du patrimoine national s'inscrivent pleinement dans une démarche de collectionneur. En tant que neurobiologiste, il a souligné que le besoin de classer, d'ordonner un savoir et de faire des nomenclatures qui participent de l'action de collectionner, sont profondément ancrés dans l'homme depuis plusieurs millénaires et que le cerveau, machine chimique d'une extrême complexité, emmagasine des images et des représentations qui lui servent à identifier, reconnaître et imaginer. S'il ne semble pas y avoir de déterminisme du cerveau dans l'action de collectionner, il y a bien en revanche, des « mécanismes » qui la conditionnent en partie.

Henri Loyrette, grâce à sa très longue expérience de conservateur à la tête de deux grands musées nationaux (Orsay ; le Louvre) et à ses connaissances d'historien de l'art, a éclairé le Conseil, dans une approche de long terme, sur l'évolution des méthodes et des comportements des conservateurs de musées dans l'acquisition d'œuvres, en vente aux enchères ou en vente de gré à gré, et l'enrichissement des collections publiques. Il a évoqué également le rôle et les limites du mécénat, des partenariats privés et des appels à la générosité publique pour acquérir des pièces d'exception.

**Tirant les enseignements de ces petits déjeuners qui continuent de rencontrer leur public et des échanges avec des personnalités, le Conseil des ventes a décidé de poursuivre ce type de rencontre avec les professionnels en 2015.**



**1 400 000 €**

**Paire de coffres** sur piétement d'époque Louis XIV attribués à Andre-Charles Boulle, fin du XVII<sup>e</sup> - début du XVIII<sup>e</sup> siècle, hauteur totale : 118 et 119 cm. (46½ and 46 2/3 in.). Coffres : hauteurs: 34 cm. (13 1/3 in.) ; largeurs: 60 cm. (23½ in.) ; profondeurs: 39 cm. (15 1/3 in.). Piédestaux : hauteurs: 84 et 85 cm. (33 and 33½ in.) ; largeurs : 69 et 70,5 cm. (27¼ and 27¾ in.) ; profondeurs: 52 cm. (20½ in.)

*Christie's, Paris 5 novembre 2014*

## B. Le Conseil des ventes, force de proposition

### 1. Une note circulaire sur les «ventes sensibles» diffusée en avril 2014

« Les vives réactions, largement relayées par les médias du 12 au 15 avril 2014 à la suite de la programmation d'une mise en vente aux enchères d'objets personnalisés de la période nazie – objets que l'opérateur de ventes a en définitive pris la responsabilité de retirer – ont conduit le Conseil des ventes à rappeler l'attention particulière que les opérateurs de ventes doivent avoir lorsqu'ils présentent en vente publique des objets « sensibles ».

Ce point qui avait déjà été abordé dans le chapitre III du rapport d'activité 2012 du Conseil (Droit et déontologie des ventes aux enchères : peut-on tout vendre aux « enchères ?) se concluait par une incitation des professionnels à acquérir les réflexes appropriés dans une approche non seulement

juridique, mais aussi éthique et humaine de la vente.

Ces différents objets, dont la vente n'est globalement pas prohibée en France<sup>(2)</sup> bien qu'elle puisse être encadrée<sup>(3)</sup>, peuvent toucher à des domaines très différents, comme en atteste la pratique, tels que : objets de la période nazie (armes estampillées, insignes, emblèmes, uniformes, tenue de déporté...) ; livres antisémites ; objets de torture ou pouvant donner la mort (guillotine...) ; élément ou produit du corps humain qui ont fait l'objet d'un « travail artistique » ou d'appropriation culturelle (reliquaire) ; masques de communautés amérindiennes assimilés culturellement par ces communautés à des êtres humains...

Leur point commun est que la publicité et la présentation de la vente qui en est faite peut heurter la sensibilité du public ou de certaines communautés, générer des réactions sociales plus ou moins importantes et interpeller les pouvoirs publics.

La vente publique du fait de sa transparence et de la confrontation publique d'acquéreurs potentiels dont les motivations peuvent être diverses peut conduire l'opérateur à se trouver confronté à des situations dont la maîtrise est susceptible de lui échapper.

La neutralité à laquelle le Conseil des ventes est tenu et le cadre juridique qui s'impose à lui comme à tout opérateur de ventes se conjuguent néanmoins avec la prévention d'éventuels troubles à l'ordre public.

Dans ce contexte, il appartient aux opérateurs de vente de rechercher avec le vendeur, en prenant au besoin l'attache du

(2) Exceptée l'interdiction du commerce du corps humain, de ses éléments ou de ses restes (articles 16-1 et 16-2 du code civil), pénalement sanctionnée.

(3) Soit interdiction d'exposer au public (article R 645-1 du code pénal), soit interdiction d'importer ou d'exporter hors de l'Union européenne (règlement (CE) n°1236/2005 du Conseil du 27 juin 2005 concernant le commerce de certains biens susceptibles d'être utilisés en vue d'infliger la peine capitale, la torture ou d'autres peines ou traitements cruels, inhumains ou dégradants).

Conseil des ventes, la solution la plus appropriée au-delà de la vérification de la possibilité juridique de vendre ces biens, en appréciant l'opportunité et la pertinence de leur vente aux enchères publiques ».

## 2. 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 des 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 de 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 2014, deux nouvelles fiches ont été élaborées et diffusées. Les dix fiches produites en 2013 et 2014 sont reproduites ci-après.

# 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

À 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

# 06 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.

# L'ABUS DE FAIBLESSE

## OBJECTIFS

L'opérateur de ventes volontaires peut être confronté à une personne, client habituel ou occasionnel, dont la capacité de décision semble altérée. Il doit être vigilant afin d'assurer la protection de son client et d'écartier le risque de voir sa propre responsabilité civile ou pénale engagée même s'il ne lui revient pas de se substituer au corps médical ou d'être à l'initiative d'une mesure de protection juridique.

## PRATIQUES

### *Le risque juridique*

- ◆ L'abus de faiblesse est un délit pénal prévu et réprimé par les dispositions des articles 223-15-2 et suivants du code pénal ; l'opérateur doit s'abstenir de participer à une transaction dont il ne peut ignorer qu'elle pourrait contribuer à un tel délit.
- ◆ La relation contractuelle avec une personne dont le consentement est altéré présente un risque juridique ; ainsi, le contrat conclu avec un client qui fait l'objet d'une mesure de protection judiciaire (curatelle, tutelle) sans l'intervention de la personne qui est chargée de sa protection encourt l'annulation.

### *La vigilance*

- ◆ L'opérateur doit être attentif à la situation de personnes qui semblent ne plus avoir toutes leurs facultés de discernement et qui, de leur propre initiative ou à l'instigation de tiers, mettent en œuvre des opérations de vente ou d'achat qui paraissent contraires à leur intérêts patrimoniaux.
- ◆ Il doit sensibiliser son personnel à ces questions.

### *La recherche d'informations et les actions possibles*

- ◆ L'opérateur qui a un doute sérieux doit, avant la réalisation de l'opération, se renseigner sur la situation juridique de la personne concernée.
  - Pour savoir si celle-ci fait l'objet d'une mesure de protection judiciaire (tutelle ou curatelle), il a la possibilité de demander un extrait d'acte de naissance au service de l'état civil du lieu de naissance de cette personne, la mention RC (répertoire civil) figurant sur l'extrait pouvant révéler l'existence d'une telle mesure. Au vu de cette mention, l'opérateur doit demander au procureur de la République du lieu de naissance de la personne si cette dernière fait effectivement l'objet d'une mesure de protection.
  - L'opérateur a également la possibilité d'informer le procureur de la République du lieu de résidence de la personne concernée des doutes sérieux que la situation de cette dernière lui inspire.
- ◆ Si la personne fait l'objet d'une mesure de protection judiciaire, l'opérateur ne peut poursuivre la vente qu'avec l'intervention du tuteur ou du curateur.

En l'absence de mesure de protection connue, il revient toujours à l'opérateur d'apprécier l'opportunité de poursuivre la vente.

# 10

## CATALOGUE

### OBJECTIFS

Le catalogue est un document essentiel de la vente. Il présente toute information utile sur les biens vendus et les conditions de leur vente. Il engage la responsabilité de l'opérateur.

### PRATIQUES

#### *Droits d'auteur*

Le catalogue est élaboré dans le respect des règles relatives à la protection des droits d'auteur, notamment pour ce qui concerne les reproductions d'œuvre d'art (cf. fiche consacrée aux « Droit d'auteur »).

#### *Informations à faire figurer dans le catalogue*

- ◆ Vente : le catalogue indique clairement la date et le lieu de la vente. Il précise les modalités d'accès à la salle ainsi que les conditions d'exposition préalable des lots. Lorsque le catalogue fait état d'une provenance (collection, appartement ou château...), l'opérateur veille à identifier clairement les objets qui ne font pas partie de l'ensemble ainsi désigné.
- ◆ Opérateur : les informations relatives à l'opérateur doivent être lisibles (nom, numéro de déclaration, adresse, téléphone, courriel...).
- ◆ Commissaire-priseur : le catalogue mentionne le nom du commissaire-priseur qui dirigera la vente. Si celui-ci n'est pas encore désigné, le catalogue mentionne les différents commissaires-priseurs déclarés par l'opérateur de ventes volontaires.
- ◆ Expert : l'opérateur doit veiller au choix de l'appellation retenue dans le catalogue au regard du travail accompli et des obligations qui en résultent. L'expert engage sa responsabilité. Il doit être assuré. Un consultant n'est pas un expert. Le catalogue mentionne le nom et les coordonnées de l'expert, sa spécialité et, le cas

échéant, le syndicat auquel il est affilié. La présentation de l'expert est soumise à celui-ci avant publication au catalogue. Le catalogue indique les lots que l'expert présente (énumération des lots présentés par l'expert concerné ou initiales de ce dernier précédant le numéro du lot). A défaut de mention, l'expert est réputé avoir examiné la totalité des lots.

- ◆ Conditions générales de ventes : elles doivent être lisibles et claires. Quelle que soit la mise en page du catalogue sur le site internet, l'internaute doit avoir accès aux conditions générales de ventes. Celles-ci doivent être identiques à celles qui figurent sur le catalogue. Les textes doivent être cités dans leur version en vigueur. Le catalogue mentionne que le paiement se fait au comptant et que la délivrance du lot ne peut être faite qu'après paiement du prix d'adjudication augmenté des frais. Il précise que le montant des frais est toujours indiqué TTC. Il peut mentionner les règles de limitation des paiements en espèce et d'interdiction du fractionnement des paiements. Le catalogue peut rappeler les principes de la folle enchère et les risques encourus par l'adjudicataire défaillant dont l'inscription au fichier nominatif des incidents de paiement. Le catalogue indique les éléments qui sont susceptibles d'affecter la présentation initiale des lots (retrait, réunion, séparation...).
- ◆ Formalités : les formalités particulières requises pour un objet (certificat CITES, certificat d'exportation...) doivent être clairement expliquées.
- ◆ Transport : le catalogue rappelle les conditions dans lesquelles l'opérateur peut proposer un service de stockage et de transport des biens vendus en détaillant les frais que ces services engendrent.

#### *Désignation des objets*

La description des objets est sincère et précise. Elle informe sur l'état réel et visible du bien. Lorsque la valeur de l'objet le justifie, il est recommandé d'établir un rapport d'état (« condition report ») qui signale tout défaut visible, manque, altération, accident, ajout, restauration et modification apportés aux biens. Les clients sont informés qu'il est à leur disposition.

En tout état de cause, les objets étant vendus « en l'état », les clients doivent être invités à les examiner lors de l'exposition préalable à la vente.

Il n'est fait état de certificat d'authenticité établi par l'expert que si l'opérateur est en mesure de le fournir.

#### *Envois obligatoires*

L'opérateur adresse le catalogue de toute vente comprenant des œuvres d'art ou des archives aux entités suivantes :

- ◆ Conseil des Ventes Volontaires (19 avenue de l'Opéra 75001 Paris)
- ◆ OCBC (Office central de lutte contre le trafic de biens culturels – Direction centrale de la police judiciaire – 101 rue des Trois Fontanot 92000 Nanterre)
- ◆ Ministère de la culture :
  - pour les œuvres d'art : Service des musées de France (DGP) – Sous-direction des collections, 6 rue des Pyramides 75041 Paris cedex 01.
  - pour les archives : Service interministériel des archives de France, Sous-direction de la politique interministérielle et territoriale pour les archives traditionnelles et numériques, 56 rue des Francs-Bourgeois, 75141 Paris cedex 03



**12 000 000 €**

**Amedeo Modigliani.** « Portrait de Paul Alexandre », 92 x 60 cm, 36 ¼ x 23 5/8 in.

Paris, 4 juin, Sotheby's France © Sotheby's/Artdigital Studio.

## LES VENTES VOLONTAIRES AUX ENCHÈRES PUBLIQUES EN FRANCE

<b>I. PRÉSENTATION DES OPÉRATEURS DE VENTES VOLONTAIRES</b> .....	<b>157</b>	<b>IV. LE SECTEUR «VÉHICULES D'OCCASION ET MATÉRIEL INDUSTRIEL»</b> .....	<b>223</b>
Un nombre d'OVV en légère diminution et un emploi stable en 2014.....	158	La typologie des opérateurs spécialisés dans la vente de véhicules d'occasion.....	223
La situation financière des OVV.....	159	Une hausse du montant adjugé en 2014.....	224
<b>II. PHYSIONOMIE DU MARCHÉ FRANÇAIS EN 2014</b> .....	<b>162</b>	Analyse par catégorie.....	226
Les ventes aux enchères continuent globalement à se maintenir en 2014.....	162	<b>V. LE SECTEUR «CHEVAUX»</b> .....	<b>232</b>
Présentation géographique du marché.....	166	Un marché en progression, très concentré et tiré par les «chevaux de course».....	232
La typologie des opérateurs de ventes volontaires.....	169	Des prix moyens élevés et un nombre réduit de biens vendus.....	233
Le classement 2014 des opérateurs de ventes volontaires.....	170	Un marché très ouvert à la clientèle internationale.....	235
Une croissance soutenue des ventes par internet.....	173	Un marché concurrentiel détenu par quelques grands acteurs.....	237
Une activité internationalisée.....	175		
Les impayés.....	176		
Ventes de gré à gré et ventes de biens neufs.....	179		
<b>III. LE SECTEUR «ART ET OBJETS DE COLLECTION»</b> .....	<b>180</b>		
Le secteur en 2014.....	180		
Classement des 20 premiers opérateurs du secteur.....	203		
Le marché parisien.....	218		

### I. PRÉSENTATION DES OPÉRATEURS DE VENTES VOLONTAIRES

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 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 408 OVV en 2014.
- ◆ 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, les 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.

“  
*La baisse affecte exclusivement les intérimaires et les stagiaires et est pratiquement compensée par la hausse des CDD et CDI.*  
 ”

## 1.1 Un nombre d'OVV en légère diminution et un emploi stable en 2014

A fin 2014, le nombre total d'opérateurs de ventes volontaires est de 408, contre 414 en 2013, marquant une inflexion pour la première fois depuis 12 ans.

Ceci ne résulte pas de l'amorce d'un regroupement d'OVV mais uniquement du fait qu'en 2014, le nombre de nouveaux OVV déclarés auprès du Conseil des ventes volontaires (14) est inférieur à celui des cessations d'activité (20). Une seule fusion a été réalisée en 2014 suite au rachat d'Enchères Rive Gauche par l'OVV de Baecque.

Parmi ces OVV, 99 soit 24 %, sont uniquement «volontaires», contre 102 en 2013, c'est-à-dire non adossées à des études de commissaires-priseurs judiciaires.

Les effectifs salariés des opérateurs de ventes volontaires s'élèvent à 2400 en 2014, contre 2413 en 2013.

La baisse affecte exclusivement les intérimaires (- 31) et les stagiaires (- 31) et est pratiquement compensée par la hausse des CDD (+ 18) et CDI (+ 31).

La diminution du nombre de stagiaires est essentiellement liée à la mise en œuvre de la réforme d'octobre 2013 exigeant la double licence en droit et histoire de l'art pour pouvoir passer l'examen de commissaires-priseurs et donc l'accès au stage alors que le système antérieur n'exigeait le niveau de la licence que pour une seule de ces matières.

## 1.2 La situation financière des OVV

Afin d'approfondir l'analyse économique du marché, les données concernant les volumes adjudugés 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 2013.

Pour ce rapport annuel, l'étude s'est concentrée, comme l'an dernier, 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, en 2013, les 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...).

**24%**  
 des OVV sont uniquement «volontaires»

**Concernant ces OVV au titre des années 2012 et 2013 les indicateurs synthétiques suivants peuvent être dégagés :**

	2012	2013
Résultat moyen	127 000 €	141 000 €
Chiffre d'affaires moyen	2 000 000 €	2 120 000 €
Montant moyen adjudugé	6 650 000 €	6 920 000 €
Chiffre d'affaires moyen/montant moyen adjudugé	30,1%	30,6%
Résultat moyen/montant moyen adjudugé	1,9%	2%
Résultat/Chiffre d'affaires	6,4%	6,7%

L'évolution des performances moyennes sur la période 2010 à 2013 des 20 OVV du top 20, dont la liste en mentionnée au 3.3 du présent chapitre 2 pour 2014, est la suivante :

	2010	2011	2012	2013
Chiffre d'affaires moyen/ montant moyen adjugé	29 %	28,1%	29,7%	28,8 %
Résultat moyen/montant moyen adjugé	3,1%	1,6 %	1,9 %	1,9 %
Résultat/Chiffre d'affaires	10,7 %	5,7 %	6,5 %	6,8 %

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

- ◆ Pour l'année 2013, 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 6,8 %, 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 2013, le ratio « chiffre d'affaires/ montant moyen adjugé » est assez stable, en revanche le résultat moyen rapporté au chiffre d'affaires se dégrade passant de 10,7 % en 2010 à 6,8 % en 2013 soit donc tendanciellement un effritement de la rentabilité commerciale. Néanmoins, de 2011 à 2013, tant le résultat moyen que le chiffre d'affaires moyen ont progressé 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.



**820 000 €**  
**Record mondial**

Attribuée à **Massimiliano SOLDANI-BENZI** (1656-1740).  
Paire de vases en terre cuite, vers 1710. Décor circulaire d'une allégorie maritime, animée de Tritons et dauphins.  
Dim. : 73 x 42 cm Provenance : succession de la veuve du Docteur Philippe Marette, frère de Françoise Dolto.

Paris, 16 avril, Blanchet & Associés © Blanchet & Associés.

## II. PHYSIONOMIE DU MARCHÉ FRANÇAIS EN 2014

### 2.1 Les ventes aux enchères continuent globalement à se maintenir en 2014 malgré le contexte économique peu porteur

Le montant total adjugé hors frais, tous secteurs confondus, atteint en 2014 son plus haut niveau et affiche une légère hausse (+ 2,2 %) par rapport à 2013.

Cette progression notable, plus soutenue qu'en 2013 (+ 0,6 %), s'inscrit toutefois dans une tendance au ralentissement que connaît le marché depuis 2011.

La progression du montant total adjugé sur la période 2003-2014 est de 3,5 % par an en moyenne.

**Ci-dessous : Évolution du montant des ventes aux enchères volontaires en France [en M€ hors frais]**



Elle résulte d'une reprise du secteur « Véhicules d'occasion et matériel industriel » et d'une bonne performance du secteur « Chevaux », malgré la légère baisse du secteur « Art et objets de collection ».

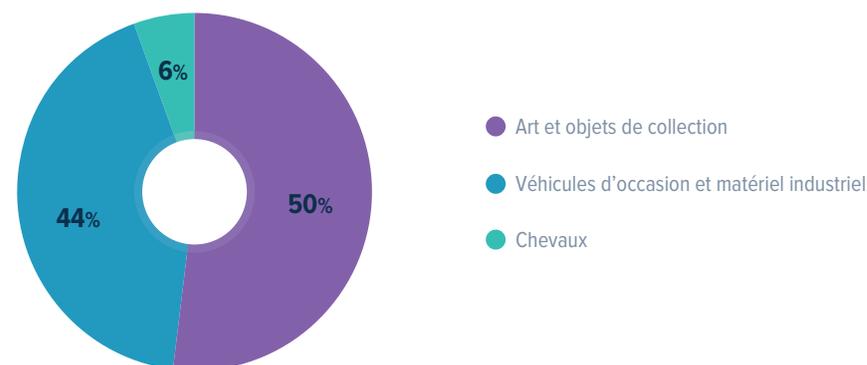
#### Des tendances propres à chaque secteur

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 2014, comme l'année précédente, les tendances de ces trois grands secteurs d'activités sont disparates.

En 2013, le secteur « Art et objets de collection » était en croissance tandis que celui des « Véhicules d'occasion et matériel industriel » reculait. En 2014, le scénario s'inverse.

Le secteur « Art et objets de collection » voit son activité reculer de 1,1 % en 2014 après une hausse de 3,3 % en 2013 tandis que le secteur « Véhicules d'occasion et matériel industriel » a enregistré une activité en hausse de 5,1 % en 2014 après une baisse de 4,4 % en 2013. Le secteur « Chevaux », bien que de taille plus modeste, a connu en 2014 une très bonne année avec une hausse de 10,8 % laquelle fait suite à une excellente année 2013.

**Ci-dessous : Ventilation du montant adjugé 2014 par secteurs d'activité**



En conséquence, la part de marché du secteur « Arts et objets de collection » atteint 50 % du montant total adjudgé contre 52 % en 2013 et celle du secteur « Véhicules d'occasion et matériel industriel » progresse d'un point de 43 % à 44 %.

Si globalement l'activité progresse, 48 % des OVV déclarent toutefois une activité en baisse en 2014. Cette baisse concerne aussi bien des OVV de taille moyenne que les plus petites, 50 % des OVV réalisant moins de 1 million d'euros de montant adjudgé dans l'année étant en baisse.

Par ailleurs, deux tendances se dégagent :

- ◆ Les opérateurs généralistes, au nombre de 187, actifs sur au moins deux des trois secteurs, le plus souvent installés en région, subissent un peu moins les effets du ralentissement économique, puisque 46 % d'entre eux sont à la baisse, contre 61 % en 2013.
- ◆ 54 % des 29 OVV spécialisés du secteur « Véhicules d'occasion et matériel industriel » sont en baisse d'activité en 2014, ce qui est mieux qu'en 2013 où 72 % d'entre eux déclaraient une baisse d'activité.

Malgré la diminution du montant adjudgé enregistrée par près d'un OVV sur deux en 2014, la progression de l'activité globale des ventes aux enchères publiques françaises est soutenue par :

- ◆ La croissance des montants adjudgés des lots haut de gamme sur les segments de marché des arts décoratifs du xx<sup>e</sup> siècle et des voitures de collection.
- ◆ Quelques enchères record portées par les premiers opérateurs du classement du secteur « Art et objets de collection » lors de ventes prestigieuses.
- ◆ La progression du nombre de véhicules vendus du secteur spécialisé des « Véhicules d'occasion et matériel industriel », principale raison de l'augmentation du montant des ventes de ce secteur.
- ◆ Le succès des ventes d'Arqana du secteur « Chevaux ».

**Ci-dessous : Récapitulatif économique par secteur et par année, 2007-2014 • Montant d'adjudication des ventes aux enchères volontaires, en millions d'euros, hors frais**

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
<b>Arts et objets de collection</b>								
Ventes courantes	246	171	145	101	91	91	82	83
Art et Antiquités	795	714	878	776	866	825	862	822
Autres objets de collection	88	107	108	137	147	171	169	198
Joannerie et orfèvrerie	72	70	73	91	102	98	116	117
Vins et alcools	21	23	17	37	43	43	38	33
<b>Sous total</b>	<b>1224</b>	<b>1085</b>	<b>1220</b>	<b>1142</b>	<b>1249</b>	<b>1227</b>	<b>1268</b>	<b>1254</b>
<i>Progression annuelle</i>	- 0,1 %	- 11,3 %	+ 12,5 %	- 6,4 %	+ 9,4 %	- 1,8 %	+ 3,3 %	- 1,2 %
<b>Chevaux</b>								
<b>Sous total</b>	<b>114</b>	<b>102</b>	<b>102</b>	<b>98</b>	<b>109</b>	<b>110</b>	<b>130</b>	<b>144</b>
<i>Progression annuelle</i>	+ 10,8 %	- 10,1 %	- 0,2 %	- 4,2 %	+ 11,8 %	+ 0,9 %	+ 18,2 %	+ 10,8 %
<b>Véhicule d'Occasion et Matériel Industriel</b>								
Véhicule d'occasion	811	775	840	872	926	1005	960	1017
Matériel Industriel	74	81	76	78	93	81	78	71
<b>Sous total</b>	<b>885</b>	<b>855</b>	<b>916</b>	<b>950</b>	<b>1020</b>	<b>1086</b>	<b>1038</b>	<b>1091</b>
<i>Progression annuelle</i>	+ 1,1 %	- 3,3 %	+ 7,1 %	+ 3,7 %	+ 7,4 %	+ 6,5 %	- 4,4 %	+ 5,1 %
<b>TOTAL</b>	<b>2222</b>	<b>2042</b>	<b>2238</b>	<b>2190</b>	<b>2378</b>	<b>2423</b>	<b>2437</b>	<b>2491</b>
<i>Progression annuelle</i>	+ 0,9 %	- 8,1 %	+ 9,6 %	- 2,2 %	+ 8,6 %	+ 1,9 %	+ 0,6 %	+ 2,2 %

Note : • Si le questionnaire est resté stable depuis 2009 en ce qui concerne la ventilation sectorielle de l'activité, tel n'a pas été toujours été le cas. Ceci peut expliquer certaines variations brusques des montants adjudgés dans quelques catégories et en particulier dans la catégorie « Ventes courantes »

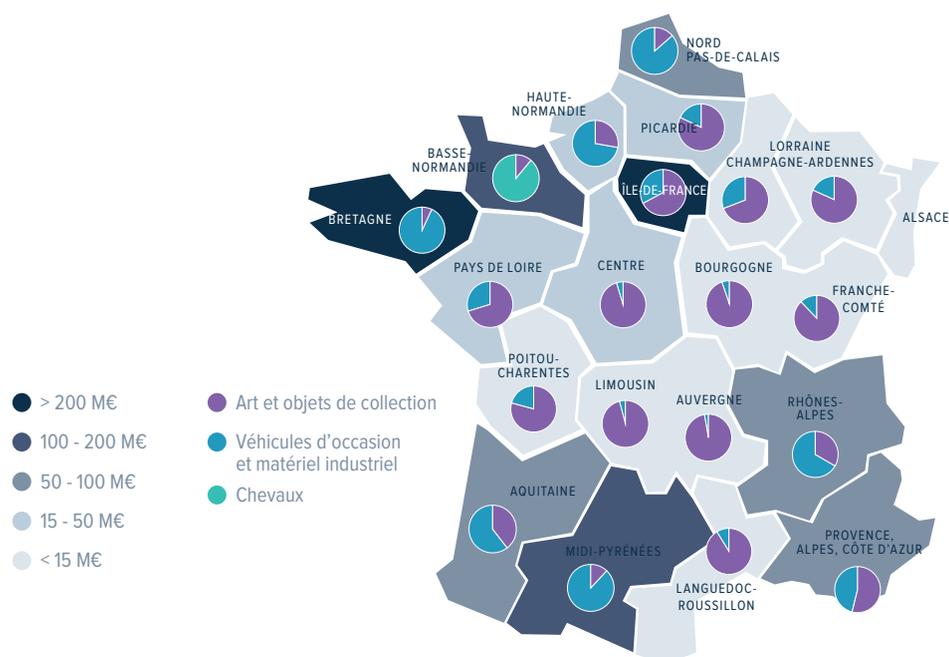
• La catégorie « Autres objets de collection » correspond aux biens qui sont habituellement regroupés sous le nom de « collectibles » dans les pays anglo-saxons : véhicules de collection, timbres et monnaies, livres et manuscrits anciens, « militaria », jouets, affiches etc.

## 2.2 Présentation géographique du marché

**L'Île-de-France concentre 57 % des adjudications en 2014, comme en 2013**

La part de marché des opérateurs franciliens, historiquement élevée, est stable. Le montant adjugé en 2014 par les 132 opérateurs basés en Île-de-France s'élève à 1,42 milliard d'euros, soit 3 % de plus que le montant de 1,38 milliard atteint en 2013.

**Ci-dessous : Répartition géographique des montants adjugés en 2014**



Derrière l'Île-de-France, quatre régions seulement représentent plus de 4 % de part de marché. La région Bretagne arrive en deuxième position avec 235 millions d'euros d'adjudications



**400 000 €**

**Johannes BLAEU** (1593-1673). Le Grand Atlas, ou Cosmographie blaviane, en laquelle est exactement décrite la terre, la mer, et le ciel. Douze volumes in-folio, illustration composée de 10 frontispices avec rehauts d'or, 598 cartes et vues, la plupart à double page, et 15 vignettes gravées, finement coloriées à l'époque. Édition française du chef-d'œuvre de la cartographie hollandaise, dédiée au roi Louis XIV. Amsterdam, 1663.

Paris, 18 juin, Pierre Bergé & Associés © Pierre Bergé & Associés.

en 2014, soit 9,4 % de part de marché. 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 l'ordre de 6 %. Le montant adjugé en Basse-Normandie, spécialisée dans les ventes de chevaux, a progressé de 10 %, passant à 164 millions d'euros en 2014.

La région Provence-Alpes-Côte-d'Azur se place en 5ème position avec un montant adjugé de 94,1 millions d'euros en 2014, soit 4 % de part de marché. Les autres régions se répartissent les 17 % restants.

En bas de ce classement, huit régions ont réalisé un montant d'adjudications inférieur à 10 millions d'euros en 2014 : l'Alsace, la Franche-Comté, le Languedoc-Roussillon, le Limousin, la Lorraine, la région Champagne-Ardenne, la région Poitou-Charentes et la Corse. L'Alsace et la Corse ne comptent aucun opérateur de ventes en 2014.

En Alsace, s'il n'y a plus d'OVV en 2014, ce qui explique le

montant nul de ventes aux enchères cette année dans ce tableau, il y a néanmoins des ventes aux enchères publiques lesquelles sont réalisées par les notaires. La progression sensible du montant total adjugé de la région Auvergne résulte essentiellement du doublement du montant des ventes d'un OVV en 2014.

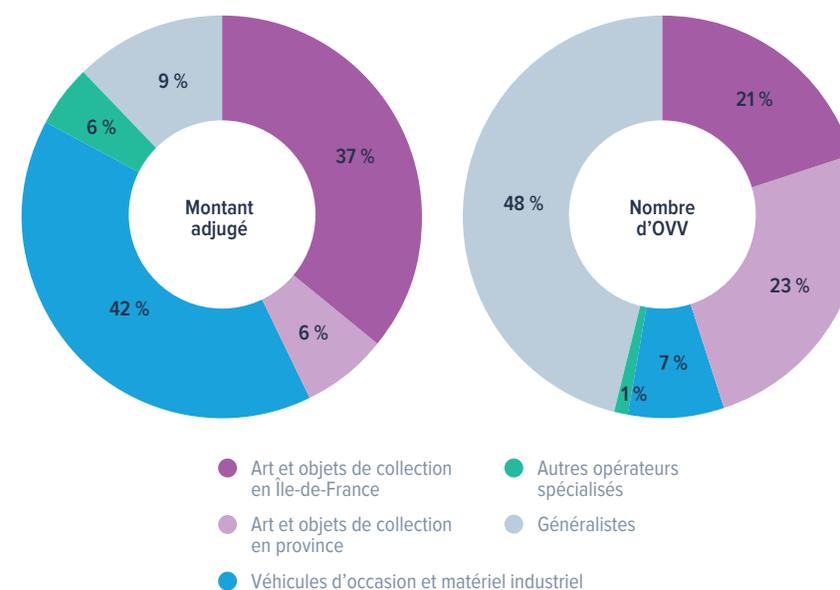
**Ci-dessous : Ventilation des montants adjugés par région en 2014 en millions d'euros, hors frais**

	Nombre d'OVV	Montants adjugés		Variation
		2013	2014	
Alsace	0	1,9	0	- 100 %
Aquitaine	18	68,3	63,7	- 7 %
Auvergne	6	11,7	14,3	+ 22 %
Basse-Normandie	18	149,5	164,5	+ 10 %
Bourgogne	13	15,2	12,7	- 17 %
Bretagne	12	207,6	235,6	+ 13 %
Centre	17	24,5	18,3	- 25 %
Champagne	8	8,6	9,4	+ 10 %
Franche-Comté	5	5,7	4,5	- 21 %
Haute-Normandie	19	59,2	48,5	- 18 %
Île-de-France	132	1386,3	1422,2	+ 3 %
Languedoc	4	6,5	7,0	+ 7 %
Limousin	5	6,5	5,8	- 10 %
Lorraine	9	8,8	9,5	+ 8 %
Midi-Pyrénées	22	148,9	153,2	+ 3 %
Nord-Pas-de-Calais	17	89,6	89,0	- 1 %
Pays-de-la-Loire	17	23,6	24,5	+ 4 %
Picardie	15	17,4	17,6	+ 1 %
Poitou-Charente	8	9,7	9,1	- 6 %
Provence-Alpes-Côte d'Azur	32	97,5	93,7	- 4 %
Rhône-Alpes	31	90,5	88,0	- 3 %
<b>Total</b>	<b>408</b>	<b>2437</b>	<b>2491</b>	<b>+ 2,2 %</b>

## 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<sup>(1)</sup>. La catégorie des opérateurs généralistes, par essence non spécialisée, regroupe, en 2014, 187 opérateurs qui interviennent indifféremment sur le marché « Art et objets de collection » et sur le marché « Véhicules d'occasion et matériel industriel ». Ces opérateurs généralistes numériquement les plus nombreux (48 % du total des OVV) ne réalisent toutefois que 9 % du montant total des ventes, part qui est en diminution (12 % en 2013).

**Ci-dessous : Ventilation 2014 du nombre d'OVV par typologie de secteur d'activité • Ventilation 2014 du montant adjugé par typologie de secteur d'activité**



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

## 2.4 Le classement 2014 des opérateurs de ventes volontaires

### 2.4.1. Analyse générale du classement

Le classement des 20 principaux opérateurs en termes de montant adjugé 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 ».

Le classement 2014 est identique à celui de 2013 en ce qui concerne les quatre premières places.

Comme en 2013, deux sociétés spécialisées du secteur « Véhicules d'occasion et matériel industriel » occupent les deux premiers rangs du classement : BC Auto Enchères, à la 1<sup>ère</sup> place, et VP Auto (anciennement Guignard et associés), à la 2<sup>e</sup> place. Premiers opérateurs du secteur « Art et objets de collection », Sotheby's conserve la 3<sup>e</sup> place devant Alcopa auction, autre opérateur spécialisé du secteur « Véhicules d'occasion et matériel industriel » à la 4<sup>e</sup> place.

En revanche, Christie's et Artcurial inversent leurs places cette année, Artcurial prenant donc la 5<sup>e</sup> place, son montant adjugé ayant augmenté tandis que celui de Christie's reculait.

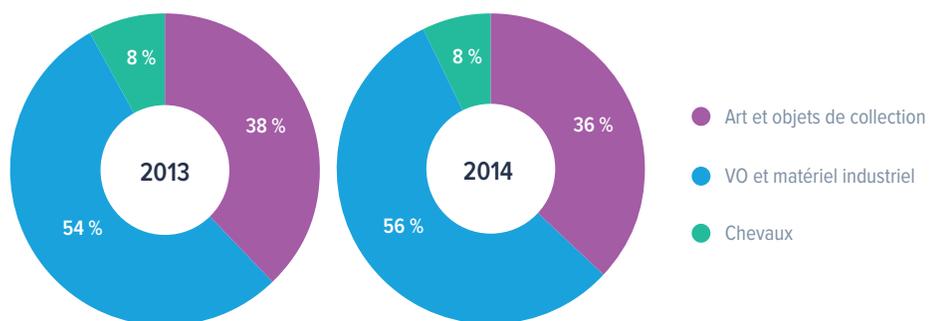
Arqana, premier opérateur du secteur « Chevaux », conserve sa 7<sup>e</sup> place. Alors que 54 % des montants adjugés par les 20 premiers opérateurs relevaient du secteur « Véhicules d'occasion et matériel industriel » en 2013, cette proportion progresse et atteint 56 % en 2014. En contrepartie, la part du secteur « Art et objets de collection » baisse de deux points à 36 % en 2014.

**Ci-dessous : Classement 2014 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	Montants adjugés		Évolution
			2013	2014	
1	BCAUTO ENCHÈRES	Ile-de-France	183 M€	226 M€	+ 23 %
2	VP AUTO	Bretagne	182 M€	213 M€	+ 17 %
3	SOTHEBYS FRANCE	Ile-de-France	157 M€	177 M€	+ 13 %
4	ALCOPA AUCTION	Ile-de-France	151 M€	162 M€	+ 7 %
5	ARTCURIAL - BRIEST - POULAIN - F.TAJAN	Ile-de-France	137 M€	145 M€	+ 6 %
6	CHRISTIES FRANCE	Ile-de-France	148 M€	142 M€	- 4 %
7	ARGANA	Basse-Normandie	120 M€	134 M€	+ 12 %
8	TOULOUSE ENCHÈRES AUTOMOBILES	Midi-Pyrénées	110 M€	103 M€	- 6 %
9	MERCIER AUTOMOBILES	Nord-Pas-de-Calais	61 M€	62 M€	+ 2 %
10	RITCHIE BROS. AUCTIONEERS FRANCE	Haute-Normandie	39 M€	34 M€	- 13 %
11	ANAF AUTO AUCTION	Rhône-Alpes	33 M€	33 M€	0 %
12	AUTOROLA	Ile-de-France	32 M€	30 M€	- 6 %
13	AQUITAINE ENCHÈRES AUTOMOBILES	Aquitaine	32 M€	29 M€	- 9 %
14	PIASA	Ile-de-France	28 M€	28 M€	0 %
15	TAJAN	Ile-de-France	33 M€	27 M€	- 18 %
16	CLAUDE AGUTTES	Ile-de-France	23 M€	25 M€	+ 9 %
17	MILLON ET ASSOCIES	Ile-de-France	23 M€	21 M€	- 9 %
18	CORNETTE DE SAINT-CYR MAISON DE VENTES	Ile-de-France	22 M€	21 M€	- 5 %
19	PARCS ENCHÈRES	Provence-Alpes-Côte d'Azur	20 M€	19 M€	- 5 %
20	ENCHÈRES MAT	Midi-Pyrénées	21 M€	18 M€	- 14 %
<b>Montant total adjugé par les 20 premiers opérateurs</b>			<b>1555 M€*</b>	<b>1649 M€</b>	<b>+ 6 %</b>
<b>Part des montants adjugés par les 20 premiers opérateurs par rapport au total national adjugé</b>			<b>63,8%</b>	<b>66,0%</b>	<b>+ 3 %</b>

\* Ce montant correspond au total adjugé par les 20 premiers opérateurs 2013

**Ci-dessous : Ventilation des montants réalisés par les 20 principaux opérateurs • En fonction du secteur de spécialisation des opérateurs**



#### 2.4.2 La présence de filiales de sociétés internationales

Comme en 2013, cinq des sept filiales de sociétés internationales figurent dans ce classement : Christie’s, BC Auto Enchères, Sotheby’s, Ritchie Bros et Autorola. Le montant adjugé cumulé de ces 7 opérateurs s’élève à 609 millions d’euros, soit 6 % de plus qu’en 2013.

#### 2.4.3 La concentration du marché continue de s’intensifier

Les 20 opérateurs de ventes les plus importants ont réalisé un montant cumulé d’adjudications de 1,65 milliard d’euros, soit 66 % du montant total adjugé contre 63,8% en 2013. Cela confirme la tendance à la concentration du marché des ventes aux enchères volontaires observée depuis plus de trois ans

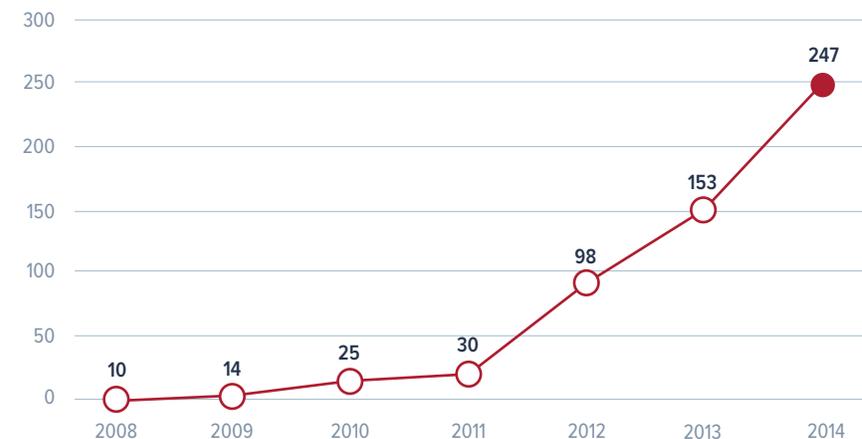
Les 5 premiers opérateurs réalisent à eux seuls 37 % du total des adjudications en 2014, contre 33,7 % en 2013.

## 2.5 Une croissance soutenue des ventes par internet

### 2.5.1 Le montant d’adjudications en ligne progresse de 31 % en 2014

Les enchères en ligne continuent de progresser rapidement. 247 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 ». 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 Interenchères permettant ainsi à des petites structures d’accéder à ce nouveau moyen de vente.

**Ci-dessous : OVV déclarant développer une activité d’enchères sur Internet**



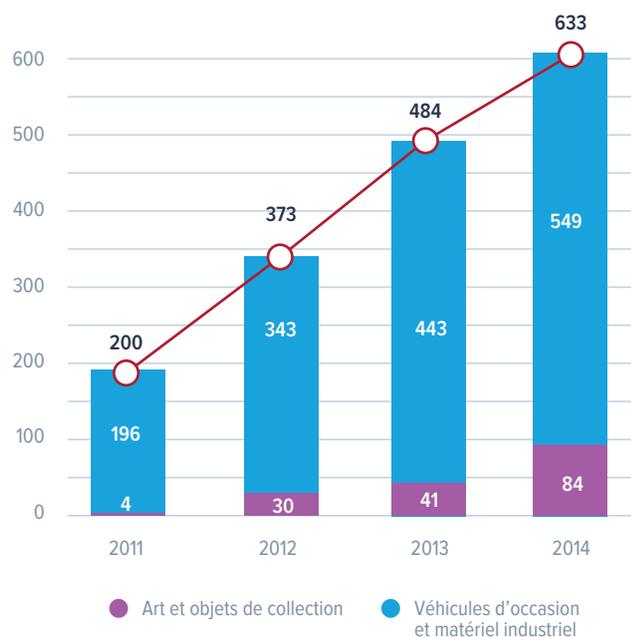
Le montant total des adjudications enregistrées sur internet atteint 633 millions d’euros en 2014. C’est 31 % de plus qu’en 2013, et cela représente 25 % du montant total des adjudications tous modes de ventes confondus.

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

**2.5.2. Les ventes « online » concentrent 81 % du montant total adjugé aux enchères sur internet tous secteurs confondus.**

Les OVV déclarent avoir réalisé, en 2014, 513 millions d'euros lors de ventes « online » et 120 millions d'euros par le biais de « live auctions ».

**Ci-dessous : Répartition des montants d'adjudications réalisées en ligne en 2014 par secteur d'activité • en M€, hors frais**



Si les ventes en ligne du secteur « Véhicules d'occasion et matériel industriel » restent très supérieures à celles du secteur

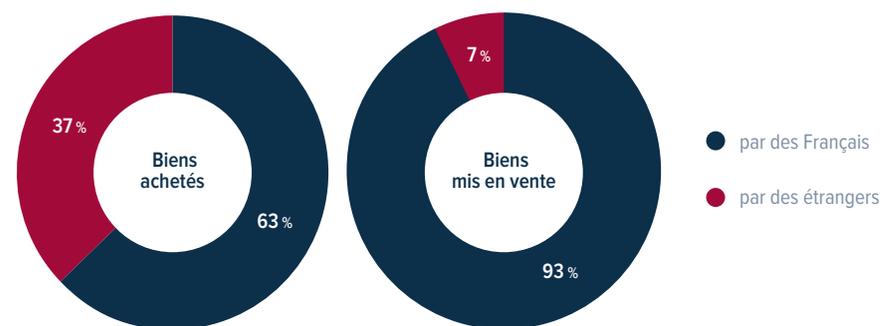
« Art et objets de collection », le taux de progression de 2013 à 2014 des ventes de ce secteur (+ 100 %) est très nettement supérieur à celui du secteur « Véhicules d'occasion et matériel industriel » (+ 24 %).

## 2.6 Une activité internationalisée

L'ouverture à l'international des ventes aux enchères est de plus en plus importante. Ainsi, pour les OVV ayant répondu aux questions correspondantes<sup>(2)</sup>, 37 % de leur montant total adjugé l'a été à des résidents étrangers (y compris les ressortissants de l'Union européenne) tandis que seulement 7 % du montant de leurs adjudications ont été réalisés sur des biens vendus par 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 65 % de leurs ventes auprès d'acheteurs étrangers, dont une majorité est établie hors de l'Union européenne.

**Ci-dessous : 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**



(2) Les OVV ayant répondu représentent 83 % du montant total adjugé en France en 2014.

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 90 % de l'Union européenne ce qui découle assez logiquement des frais logistiques afférents aux véhicules.

**Ci-dessous : 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€	67,7 %
	Moins de 100 M€	39,7 %
	<b>Ensemble</b>	<b>55,7 %</b>
Véhicules d'occasion et matériel industriel	Plus de 100 M€	22,2 %
	Moins de 100 M€	27,1 %
	<b>Ensemble</b>	<b>23,7 %</b>
Chevaux	Plus de 100 M€	39 %
	Moins de 100 M€	45,5 %
	<b>Ensemble</b>	<b>39,4 %</b>
Généraliste	Plus de 100 M€	-
	Moins de 100 M€	15,4 %
	<b>Ensemble</b>	<b>15,4 %</b>

## 2.7 Les impayés

Si l'ampleur du problème reste délicate à apprécier, la question des impayés reste encore une préoccupation de la profession. La situation n'a toutefois pas sensiblement évolué en 2014. Les mêmes observations que celles opérées dans le rapport d'activité de 2013 peuvent donc être réitérées.



Seront donc rappelés en conséquence les éléments suivants :

**480 000 €**

La loi prévoit un certain nombre de dispositions pour débloquer ces situations : mécanisme de la résolution de plein droit de la vente après un délai de trois mois puis de la folle enchère et demande de résolution judiciaire de la vente assortie de dommages et intérêts.

**Pieter Brueghel II** (Anvers 1564-1637/38) est un artiste flamand de la seconde moitié du XVII<sup>e</sup> s. Le dénombrement de Bethléem. Panneau parqueté 88,5 x 121,5 cm restaurations anciennes CT.

Paris, 31 mars, Piasa © Piasa.

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, il leur appartient cependant de veiller à ce que le public puisse assister et participer à la vente.

Parmi les moyens envisageables, une première mesure consiste à ne délivrer le lot vendu qu'après avoir perçu le prix ou avoir reçu une garantie de paiement. L'opérateur de vente peut procéder à certaines vérifications avant la vente, comme

**100 000 €**

**Paire de défenses d'éléphant.**  
tirées en 1966 au Kenya  
120 kg, l. 260 et 237 cm.

Cannes, 8 mars. Cannes  
Enchères. © Cannes Enchères.

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.

Une consignation du montant de tout ou partie de l'estimation peut également être exigée. 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 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<sup>(3)</sup>. 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 d'une part des adhérents du SYMEV (syndicat national des maisons de ventes volontaires) et le 6 mai 2014 d'autre part au profit de la CNCPJ (chambre nationale

(3) Plafond de paiement en espèces qui est de 3000 € pour les personnes ayant un domicile fiscal en France ou agissant pour les besoins d'une activité professionnelle (article D 112-3 du code monétaire et financier), ou de 15000 € pour les personnes n'ayant pas de domicile fiscal en France et n'agissant pas pour les besoins d'une activité professionnelle.

des commissaires-priseurs judiciaires) cette dernière n'étant toutefois pas encore opérationnelle à ce jour.

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 vente des catalogues ou les formulaires d'achat).

## 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 2014, 51 opérateurs seulement, contre 31 en 2013, ont déclaré avoir réalisé des ventes de gré à gré pour un total d'environ 70 millions d'euros, en baisse par rapport à 2013. La quasi-totalité est à porter au crédit des opérateurs du secteur « Art et objets de collections ». Pour ce secteur, ce montant des ventes de gré à gré représente de 10 à 12 % des montants adjugés. Ces ventes restent donc très concentrées sur une minorité d'opérateurs.

Comme en 2013, 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 le nombre d'opérateurs déclarant une activité de vente de gré à gré a



progressé de 2013 à 2014, la baisse du montant total des ventes sur cette période est assez surprenante. Seule une réponse plus exhaustive des opérateurs et vérifiable par le Conseil permettra de mesurer pleinement la réalité de ces ventes de gré à gré qui constituent un réel axe de développement pour les OVV.

Les ventes de biens neufs, qui concernent 15 opérateurs, restent, comme les deux années précédentes, en deçà des 2,5 millions d'euros, et sont concentrées sur trois opérateurs qui se répartissent 81 % de ce montant. Elles restent donc toujours très marginales et ne constituent pas pour l'instant pour les OVV un axe de développement.

### III. LE SECTEUR «ART ET OBJETS DE COLLECTION»

#### 3.2. Le secteur en 2014 : un léger repli qui reflète des performances différenciées

Les montants adjugés pour le secteur « Art et objets de collection » totalisent, en 2014, 1,25 milliard d'euros, en baisse de 1,1 % par rapport à l'année précédente. Ils retrouvent donc leur niveau de l'année 2011.

Cette tendance générale masque plusieurs évolutions de fond :

- ♦ de bonnes performances cumulées des OVV du top 20 dont le montant total d'adjudication est en progression de 1 % par rapport à 2013 ; les variations parfois sensibles d'une année sur l'autre pour chacun des opérateurs de ce

classement sont principalement liées à l'adjudication de trois à quatre lots à des prix élevés ; leur croissance est portée par quelques secteurs bien spécifiques (véhicules de collection, bandes dessinées, joaillerie...).

- ♦ La baisse sensible en 2014 des montants adjugés en art contemporain (- 40 millions d'euros). Un indice révélateur : le cumul des ventes des 10 enchères les plus importantes en art contemporain en 2014 est de 22,9 millions d'euros contre 27,9 millions d'euros en 2013.
- ♦ Les meilleurs résultats obtenus par les grands opérateurs sur les lots « millionnaires » : le montant dégagé par les 10 plus fortes enchères en France atteint 46,5 M€ en 2014, contre de 43,6 en 2012 et 49,9 millions d'euros en 2013.
- ♦ Comme en 2013, 48 % des opérateurs actifs sur le secteur « Art et objets de collection », déclarent en 2014 une activité en recul par rapport à l'année précédente, parfois pour un montant conséquent.
- ♦ Le nombre de ventes diminue.

**Ci-dessous : Evolution des montants adjugés en France entre 2003 et 2014 sur le secteur « Art et objets de collection » • Montant des ventes aux enchères volontaires en France, hors frais, en millions d'euros.**

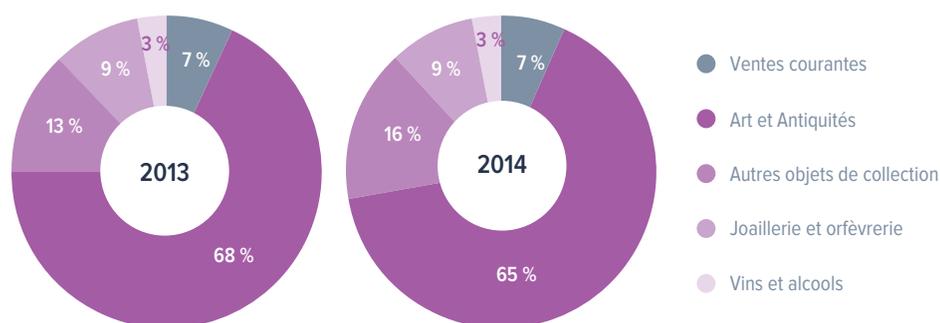


Signe du ralentissement du marché, le nombre de ventes a diminué en 2014 sur le secteur « Art et objets de collection » avec près de 9 800 vacations, soit - 7 % par rapport à 2013.

Les ventes courantes, dont le nombre a le plus diminué, réalisées selon un rythme hebdomadaire ou mensuel, représentent toujours plus de 50 % du nombre total de ventes organisées par les OVV en 2014.

Deux tiers des ventes en 2014 se sont déroulées en région mais Paris et l'Île-de-France continuent de concentrer plus de la moitié des ventes cataloguées (52 %).

**Ci-dessous : Évolution de la part des montants adjudés par catégorie sur 2013-2014 • Par rapport au total des montants adjudés pour le secteur « Art et objets de collection »**



**3.2.1. « Art et antiquités » : une baisse de 5 % essentiellement due à l'art contemporain et aux tableaux anciens et XIX<sup>e</sup> siècle**

Le total des montants adjudés dans cette catégorie représente 822 millions d'euros, contre 862 en 2013.

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, contrairement à 2013, a contribué à la baisse (- 29 millions d'euros) et, dans une moindre mesure, les tableaux anciens et XIX<sup>e</sup> (- 12 millions d'euros). Ces contre-performances n'ont pas été compensées par la progression notable des ventes d'arts décoratifs du XX<sup>e</sup> siècle (+ 21 millions d'euros par rapport à 2013) qui ont été dopées par la vente Marcihac de mars 2014. Dans ce domaine des arts décoratifs et du design, la place de Paris a conforté ses positions grâce à une offre riche et diversifiée d'œuvres de grandes signatures, telles celles de Jean Royère, Bugatti, Jacques Quinet, Jean Dunand, François-Xavier Lalanne.

**Ci-dessous : Top 10 des ventes de collection en 2014**

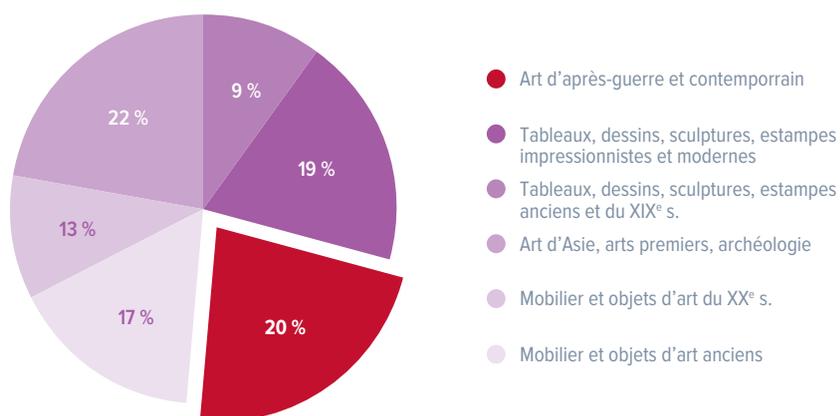
OVV	Collection	Thème	Montant adjudé frais inclus
Sotheby's	Félix Marcihac	Art nouveau et Art décoratifs.	24,9 M€
Christie's	Chefs d'oeuvres d'une grande collection privée européenne.	Mobilier, argenterie, sculptures. André-Charles Boulle, Gustave Odier, Léonard Limosin.	8,3 M€
Sotheby's	collection Frum	Art océanien.	7,5 M€
Christie's	Le goût Français- incluant la collection Elie et Inna Nahmias.	Le goût Français	7,5 M€
Sotheby's	Alexis Bonew	Les Arts du Congo.	6,2 M€
Artcurial	Liuba et Ernesto Wolf	Arts d'Orient et de la Grèce. Art du Moyen-âge. Manuscrits et livres anciens. Estampe. Art moderne, abstrait et contemporain. Art Tribal.	5,5 M€
Artcurial	Albert Prost	automobiles de collection	4,8 M€.
Sotheby's	Maréchal Berthier	Ensemble historique, époque napoléonienne.	3,5 M€
Sotheby's- Binoche & Giquello	Bibliothèque R. et B.L.	manuscrits et autographes	3,5 M€
Sotheby's	Man Ray	400 œuvres de la succession.	2,7 M€
<b>TOTAL</b>			<b>74,4 M€</b>

Le produit total des 10 principales ventes de collection en 2014 est supérieur à celui de 2013 (63,7 millions d'euros), mais inférieur à celui de 2012 (79,4 millions d'euros). C'est avec difficulté que la place de Paris attire les dispersions de collection importantes en France. En 2012, 35 collections dont le montant d'adjudication unitaire dépassait 1 million d'euros ont été dispersées en France, contre 26 en 2013 et 25 en 2014.

La baisse du produit des ventes des «tableaux, dessins, estampes, anciens et 19eme siècle» trouve principalement pour origine un tarissement des chefs-d'œuvre majeurs, lesquels restent toujours très disputés en ventes aux enchères, ainsi qu'une sélectivité accrue des acquéreurs qui abandonnent les tableaux anciens français trop fréquemment présentés sur le marché ainsi que les œuvres secondaires. Si les ventes de peintures hollandaises et flamandes se tiennent, celles des paysages et vues italiennes sont moins recherchées.

La spécialité « tableaux impressionnistes et modernes » continue pour la deuxième année consécutive à voir ses ventes se contracter (- 5 % en 2014).

**Ci-dessous : Ventilation 2014 du montant adjugé du secteur « Art et antiquités » par thème de vente • En % du montant d'adjudications des ventes aux enchères volontaires, hors frais**



Ces performances contrastées entraînent un rééquilibrage du poids des spécialités au sein de la catégorie « Art et antiquités ». La part de la spécialité « Arts d'Asie, arts premiers et archéologie » reste la catégorie la plus importante en termes de montants adjugés (22 %) devant celle de l'art contemporain (20 %).

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 2014 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 un tableau de Modigliani, dispersé par Sotheby's pour un montant de 13,6 millions d'euros.

**Ci-dessous : 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 Amedeo Modigliani «Portrait de Paul Alexandre»	Art impressionniste et moderne	Sotheby's	13,6
2 Statue Fang Mabea, Cameroun	Arts d'Afrique et d'Océanie	Sotheby's	4,4
3 Nicolas de Staël «Composition»	Art contemporain	Sotheby's	4,2
4 Kazuo Shiraga «Gekidou suru aka»	Art contemporain	Sotheby's	3,9
5 Giambattista TIEPOLO «Figure d'homme au manteau de fourrure»	Grands maîtres	OVV Pierre Bergé & Associés	3,8
6 Jean-Michel Frank, cabinet en gypse	Arts décoratifs du XX <sup>e</sup> siècle et design	Sotheby's	3,7
7 Masque Muminia, Lega, République Démocratique du Congo	Arts d'Afrique et d'Océanie	Sotheby's	3,6
8 Statuette de Shyama Tara en bronze doré, Mongolie, Zanabazar, fin du XVII <sup>e</sup> siècle	Arts d'Asie	Sotheby's	3,5
9 Pablo Picasso «Le Peintre et son modèle»	Art impressionniste et moderne	Sotheby's	3
10 Bible, Pentateuque, en hébreu	Livres anciens	Christie's	2,8

Les opérateurs de Drouot enregistrent 12 enchères millionnaires : on relève, notamment, deux records français : dans la peinture ancienne, un tableau de Tiepolo, «figure d'homme au manteau de fourrure», adjugé 3,8 M€ par l'OVV Pierre Bergé & associés, dans l'art contemporain une huile sur toile de Zao Wou-ki adjugée 2,69 M€ par l'OVV Aponem.

Christie's, Sotheby's sont à l'origine de 9 des 10 plus fortes adjudications de l'année du secteur «Art et objets de collection».



**88 000 €**

**Yves KLEIN** (1928-1962).  
« Victoire de Samothrace »  
(S9), 1962-1973. Pigments IKB  
sur plâtre, métal et pierre.  
Monogrammé et daté sur une  
aile. Numéroté 82/175 sous  
la pierre. Edition Galerie Karl  
Flinker, Paris, 1973. 50,8 x 24,5  
x 30,5 cm, 20 x 9 1/2 x 12 in.  
Provenance : collection Claude  
Gilli, Paris

Paris, 28 octobre. Cornette de  
Saint Cyr. © Fabrice Gousset.

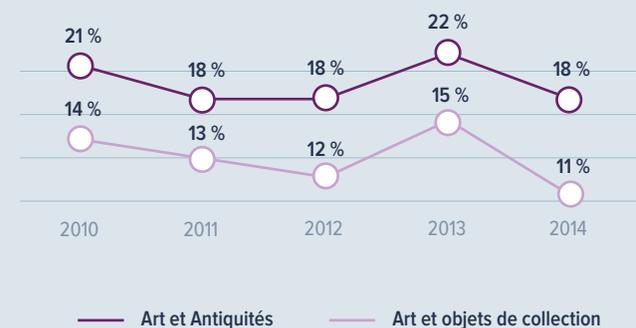
**FOCUS**

# L'ART CONTEMPORAIN

Alors qu'en 2014 l'art contemporain a continué d'enregistrer de nouveaux records spectaculaires lors des ventes new-yorkaises, le produit des ventes aux enchères a baissé en France de près de 25 millions d'euros.

En France, la part des ventes d'art contemporain représente en 2014 20 % des adjudications du secteur «Art et antiquités», contre 23 % en 2013. Le segment de l'art contemporain reste très concentré. Les cinq premiers opérateurs captent 73 % du montant des adjudications, part qui ne cesse d'augmenter depuis 2010.

**Ci-dessous : 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 2014 • Montants d'adjudication en M€, hors frais**



Le recul du montant total d'adjudications de ces cinq opérateurs de près de 12 millions d'euros tient essentiellement aux baisses enregistrées sur ce secteur par Christie's et Artcurial en 2014. Sur ce segment de marché, les évolutions annuelles sont fortement impactées par la vente ou non de quelques œuvres majeures lors d'une dizaine de ventes annuelles.

**Ci-dessous : Evolution de la part des montants adjudugés en art contemporain par les 5 premiers opérateurs de la spécialité • Montants d'adjudication en M€, hors frais**

Opérateurs	Montant adjudugé en Art contemporain				Évolution 2013-2014
	2011	2012	2013	2014	
CHRISTIE'S France	18,9	28,6	46,8	39,4	-16 %
SOTHEBY'S France	34,0	35,1	43,0	43,2	1 %
ARTCURIAL - BRIEST - POULAIN - F. TAJAN	27,1	17,1	24,5	20,3	-17 %
VERSAILLES ENCHERES	10,1	9,5	8,9	7,4	-17 %
CORNETTE DE SAINT-CYR MAISON DE VENTES	10,8	11,5	8,3	8,6	3 %
AUTRES OPÉRATEURS	56,1	48,0	62,0	49,1	-21 %
<b>Total des montants adjudugés en Art contemporain</b>	<b>157</b>	<b>150</b>	<b>193</b>	<b>168</b>	<b>-13 %</b>
<b>Total des montants adjudugés en Art contemporain par les 5 premiers opérateurs</b>	<b>100,9</b>	<b>101,8</b>	<b>131,5</b>	<b>118,9</b>	<b>-9,50 %</b>
<i>Part des 5 premiers opérateurs sur le montant total adjudugé en Art contemporain</i>	<i>64,27 %</i>	<i>67,87 %</i>	<i>68,13 %</i>	<i>71 %</i>	

Comme les années passées, les deux maisons anglo-saxonnes dominent la spécialité de l'art contemporain en adjudgeant 9 des 10 plus hautes enchères en 2014. Le montant cumulé hors frais de ces 10 premiers lots s'élève à plus de 10 % du montant total adjudugé de la spécialité.

**Ci-dessous : Part des montants adjudugés en art contemporain pour les 5 premiers opérateurs de la spécialité, par rapport à leur montant total adjudugé**

Opérateur	Part des adjudications en art contemporain dans le montant total adjudugé de l'opérateur	
	2013	2014
CHRISTIE'S France	32 %	26 %
SOTHEBY'S France	27 %	24 %
ARTCURIAL - BRIEST - POULAIN - F. TAJAN	18 %	14 %
VERSAILLES ENCHERES	74 %	72 %
CORNETTE DE SAINT-CYR MAISON DE VENTES	38 %	43 %

**Ci-dessous : Les 10 enchères les plus importantes en art contemporain en 2014 • Montants adjudugés frais inclus, en M€**

Œuvre	OVV	Montant adjudugé
1 Nicolas de Stäel, « Composition »	Sotheby's France	4 241 500 €
2 Kazuo Shiraga, « Gekidou Suru Aka »	Sotheby's France	3 905 500 €
3 Cy Twombly « Ides of March »	Sotheby's France	2 673 500 €
4 Andy Wahrol « Ladies and Gentlemen »	Sotheby's France	2 337 500 €
5 Kazuo Shiraga, « Chihusei Kanchikitsuritsu »	Sotheby's France	2 057 500 €
6 Simon Hantaï, « Mariale, M.B.2 »	Sotheby's France	2 001 500 €
7 Jean-Michel Basquiat, « Icon 6 »	Christie's France	1 777 500 €
8 Germaine Richier, « L'échiquier, grand »	Christie's France	1 553 500 €
9 Zao Wou-Ki, « 26.01.60-1960 »	Artcurial	1 489 500 €
10 Kazuo Shiraga, « Yagenko »	Christie's France	1 021 500 €

**-13%**

Évolution 2013-2014 du total des montants adjudugés en Art contemporain

# les **FOCUS** ARTISTES FRANÇAIS

## sur le marché des ventes aux enchères d'art d'après-guerre et contemporain

### 1. Les artistes français contemporains

Le recensement des artistes français contemporains présents dans les ventes d'art contemporain en 2014 a été effectué à partir de deux critères objectifs :

- ◆ Le nombre de ventes : avoir réalisé au moins 10 adjudications en France.
- ◆ Ou le montant cumulé de ventes : avoir réalisé au moins 30 000 € d'adjudication (frais inclus) en France.

Il n'existe pas de définition de « l'artiste contemporain » universellement admise par les acteurs du marché de l'art. Schématiquement, trois définitions co-existent :

- ◆ Les OVV considèrent comme contemporains tous les artistes, vivants ou décédés, ayant produit leurs œuvres après 1945. Ils effectuent, généralement dans les catalogues de ventes, une différenciation entre artistes « post war » et « artistes contemporains ».
- ◆ Les historiens d'art pour lesquels un contemporain est un artiste vivant (par opposition aux artistes « modernes » qui sont des artistes décédés).
- ◆ Artprice qui dans ses analyses statistiques considère comme contemporains les artistes nés après 1945, toujours vivants et qui produisent des œuvres.

Compte tenu de sa mission d'observatoire de l'économie des enchères, le Conseil des ventes retient dans la présente analyse la définition des professionnels des OVV.

**Ci-dessous : Classement des artistes français contemporains sur la base du nombre et du montant total des adjudications en France en 2014**

Nom	Nombre d'adjudications en 2014 en France	Total du montant des adjudications en 2014 en France	Total du montant des adjudications en 2014 dans le monde	Part du montant des adjudications France / Monde
1 Jean Dubuffet	64	5 201 230 €	28 311 121 €	18 %
2 Pierre Soulages	150	4 015 430 €	15 451 010 €	26 %
3 Serge Poliakoff	77	3 434 960 €	5 462 492 €	63 %
4 Bernard Buffet	355	3 257 680 €	13 955 929 €	23 %
5 Simon Hantaï	200	2 953 000 €	3 186 093 €	93 %
6 Jean-Paul Riopelle	55	2 664 330 €	5 257 666 €	51 %
7 César	225	1 680 280 €	1 954 912 €	86 %
8 Georges Mathieu	115	1 655 740 €	2 533 269 €	65 %
9 Arman	416	1 584 580 €	3 225 439 €	49 %
10 Yves Klein	30	1 316 500 €	29 133 762 €	5 %
11 Robert Combas	116	1 134 980 €	1 289 389 €	88 %
12 Georges Braque	111	1 277 660 €	20 755 893 €	6 %
13 Niki de Saint-Phalle	137	1 248 840 €	2 298 445 €	54 %
14 Jean Tinguely	46	1 136 720 €	2 474 541 €	46 %
15 Martial Raysse	19	1 039 850 €	1 057 513 €	98 %
16 Victor Vasarely	314	937 875 €	4 367 400 €	21 %
17 Olivier Debré	105	401 700 €	915 893 €	44 %
18 Maurice Esteve	78	609 160 €	775 357 €	79 %
19 Jean Fautrier	65	698 790 €	1 041 201 €	67 %
20 Philippe Hiquily	48	459 580 €	682 044 €	67 %
21 André Lansky	99	628 360 €	842 502 €	75 %
22 Bernar Venet	49	556 420 €	1 006 280 €	55 %
23 Gaston Chaissac	10	402 250 €	440 841 €	91 %
24 Bernard Rancillac	17	401 760 €	473 216 €	85 %
25 Alain Jacquet	37	268 050 €	281 884 €	95 %

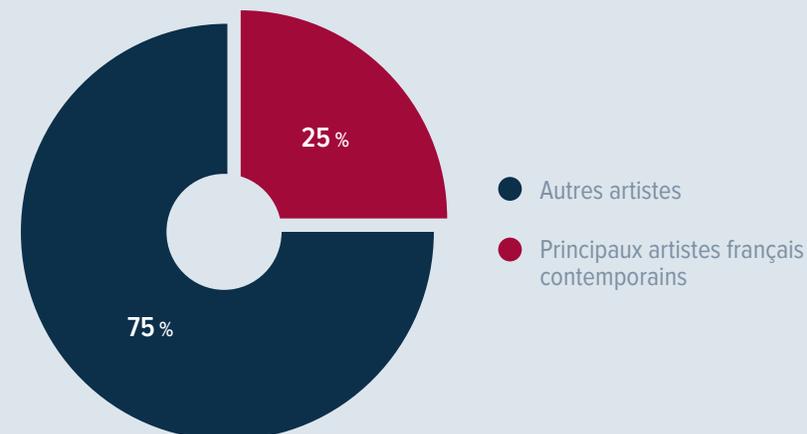
(suite du tableau)

26	François Morellet	84	261 090 €	479 207 €	54 %
27	Jacques Villegié	24	217 370 €	360 869 €	60 %
28	Jacques Germain	65	104 760 €	159 360 €	66 %
29	Raymond Hains	22	158 600 €	297 157 €	53 %
30	Claude Gilli	65	155 380 €	178 540 €	87 %
31	Daniel Buren	13	154 000 €	415 896 €	37 %
32	Paul Rebeyrolle	33	149 990 €	149 990 €	100 %
33	Ben Vautier	92	141 700 €	251 059 €	56 %
34	Richard Orlinski	38	129 880 €	1 611 928 €	8 %
35	Claude Viallat	29	129 180 €	165 980 €	78 %
36	Gérard Garouste	6	118 230 €	118 230 €	100 %
37	Bernard Aubertin	163	93 040 €	801 228 €	12 %
38	Philippe Pasqua	105	84 750 €	795 260 €	11 %
39	Marcel Mouly	27	70 320 €	123 116 €	57 %
40	J. Charles Blais	26	69 020 €	89 851 €	77 %
41	Bernard Lorjou	45	67 850 €	105 445 €	64 %
42	Philippe Cognée	15	60 570 €	62 570 €	97 %
43	Aurélie Nemours	33	60 820 €	159 857 €	38 %
44	Philippe Mayaux	2	44 000 €	44 000 €	100 %
45	George Condo	11	38 500 €	4 584 639 €	1 %
46	Annette Messager	5	31 420 €	31 420 €	100 %
47	Jerôme Mesnager	28	29 640 €	29 640 €	100 %
48	Christian Boltanski	12	25 580 €	103 571 €	25 %
49	Fabrice Hybert	14	20 846 €	20 846 €	100 %
50	Flore Sigrist	12	13 700 €	61 409 €	22 %
<b>TOTAL</b>		<b>3921</b>	<b>41 397 351 €</b>	<b>158 487 369 €</b>	<b>26%</b>

## 2. La place des principaux artistes contemporains français sur le marché français

Avec 41,4 millions d'euros d'adjudications en 2014, ces artistes représentent un quart des ventes aux enchères publiques du secteur « Art d'après-guerre et contemporain » en France lequel s'élève à 168 millions d'euros (hors frais).

**Ci-dessous : Part du montant total des ventes réalisées en 2014 en France par les principaux artistes français dans les ventes aux enchères publiques en France sur le secteur « Art d'après-guerre et contemporain » (Hors frais)**



Cette place significative masque, néanmoins, une part prépondérante des artistes décédés dans le montant total des ventes. Ainsi, sur les 20 premiers artistes, seuls 3 sont vivants : Pierre Soulages, Robert Combas et Martial Raysse.

Parmi ces 51 artistes, 27 sont décédés, soit 53 % des artistes étudiés lesquels réalisent 72 % du nombre total des œuvres vendues et 78 % du montant total des ventes : 32,4 millions d'euros adjugés en 2014, contre 9 millions d'euros pour les artistes vivants.

## 3. L'internationalisation des principaux artistes contemporains français

Bien que les principaux artistes contemporains occupent une place significative sur le marché français, ils réalisent la plus grosse part (en valeur) de leurs ventes à l'étranger. En effet, en moyenne, 26 % seulement du montant des adjudications de ces artistes sont réalisés en France.



**920 000 €**

**Jean Dubuffet** (1901-1985), « Tape à l'œil », gouache sur papier monogrammée et datée 1962, contresignée et dédicacée au dos sur l'encadrement, 50 x 67 cm.

Versailles, 14 décembre, Versailles Enchères. © Versailles Enchères.

L'examen détaillé par artiste souligne que leurs principales adjudications sont captées par l'étranger (notamment par les marchés anglo-saxons) alors que la France tend à réaliser des ventes moins élevées.

Une tendance claire se dessine : plus un artiste réalise des montants de vente élevés, plus la part de ses ventes réalisées en France est faible.

Ci-contre, quelques ventes remarquables d'artistes français contemporains en 2014 en France :

Artiste, œuvre	Opérateur de vente	Montant (hors frais)
<b>Bernard BUFFET</b> , dispersion d'un ensemble de 8 toiles dont « Le Sacré Cœur de Montmartre »	Frayse & Associés	1 283 000 €
<b>Georges BRAQUE</b> , « Nature morte aux cerises »	Sotheby's	1 261 500 €
<b>Jean DUBUFFET</b> , « Tape à l'œil »	Versailles Enchères	920 000 €
<b>Jean-Paul RIOPELLE</b> , « Autriche III »	Christie's	865 500 €
<b>Jean DUBUFFET</b> , « Le train des vacants »	Sotheby's	841 500 €
<b>Pierre SOULAGES</b> , « Peinture du 30 juillet 1971 »	Sotheby's	661 500 €
<b>Jean-Paul RIOPELLE</b> , « Après la nuit »	Sotheby's	661 500 €
<b>Pierre SOULAGES</b> , « Peinture du 11 juin 2000 »	Christie's	589 500 €
<b>Pierre SOULAGES</b> , « Peinture du 20 juin 1956 »	Artcurial	559 800 €
<b>Pierre SOULAGES</b> , « Peinture du 17 mai 1990 »	Sotheby's	505 500 €
<b>Jean DUBUFFET</b> , « Petit hurleur »	Christie's	529 500 €
<b>Jean-Paul RIOPELLE</b> , « Sans titre »	Christie's	457 500 €
<b>Jean DUBUFFET</b> , « Le marginal »	Christie's	421 500 €
<b>Jean DUBUFFET</b> , « Personnage (EG 1.) »	Versailles Enchères	400 000 €
<b>Simon HANTAÏ</b> , « Meum »	Sotheby's	385 500 €
<b>Yves KLEIN</b> , « Sculpture éponge sans titre (SE 217) »	Christie's	385 500 €
<b>Serge POLIAKOFF</b> « Bleu, blanc, rouge »	Versailles Enchères	360 000 €
<b>Niki DE SAINT-PHALLE</b> , « Nana bathhouse (Nana, cabine de bain) »	Christie's	241 500 €
<b>CÉSAR</b> , « La Victoire de Villetaneuse »	Christie's	229 500 €
<b>Bernard BUFFET</b> , « Vacances en Bretagne II »	Tajan	190 280 €
<b>Olivier DEBRÉ</b> , « Femme grise »	Thierry de Maigret	175 000 €
<b>Niki DE SAINT-PHALLE</b> , « Running nana »	Christie's	163 500 €
<b>Olivier DEBRÉ</b> , « Nature morte grise à la tache rouge »	Sotheby's	163 500 €
<b>André LANSKOY</b> , « Soirée bleue »	Sotheby's	147 900 €
<b>Jean FAUTRIER</b> , « Little red squares »	Sotheby's	133 500 €

### 3.2.2. « Autres objets de collection » : la montée en puissance des véhicules de collection confirmée en 2014.

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

En 2014, les ventes de cette catégorie connaissent une forte progression de 18 % le montant total adjugé passant de 169 à 198 millions d'euros.

19 opérateurs de ventes réalisent 70 % du montant total des ventes de cette catégorie, les quatre premiers, Artcurial, Christie's, Bonham's et Sotheby's réalisant à eux seuls 50 % de ce même montant.

Si Artcurial conserve la première position du classement et s'octroie toujours plus du quart des adjudications du secteur,



Bonham's conserve la seconde place devant Sotheby's, signe, dans le secteur «Autres objets de collection», de la part grandissante des ventes de véhicules de collection en France.

À 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, qui cherche à développer la spécialité en conduisant ses ventes « d'Automobilia » dans le cadre prestigieux de l'hôtel des ventes des Brotteaux à Lyon, et l'OVV Osenat sont les troisième et quatrième principaux opérateurs.

Artcurial et Bonham's, les deux principaux opérateurs du secteur, voient leurs ventes continuer à progresser en 2014 et atteindre respectivement plus de 38 millions d'euros et 14 millions d'euros hors frais.

Le montant adjugé par les quatre premiers opérateurs pour la spécialité « Véhicules de collection » s'élève à plus de 57 millions d'euros, contre près de 50 millions d'euros en 2013 et représente plus 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 mondial des ventes de véhicules de collection : en 2014, RM Auction, un des leaders mondiaux de la spécialité, y a organisé sa première vente dans la capitale et a réalisé en une vente intitulée « Rétromobile 2014 » près de 17,7 millions d'euros. Ce marché s'adresse à de véritables connaisseurs, des collectionneurs avertis dont le nombre a sensiblement augmenté. Il reste un marché occidental, les asiatiques étant encore peu présents. Les voitures de collection ont accédé au statut de bien culturel, certaines étant acquises pour être restaurées d'autres pour être laissées en l'état dans des collections.

**2 450 000 €**

**1953 Ferrari 166 mm/53 barquette par Oblin.** Titre de circulation US à dédouaner. Châssis n°0300 M, moteur n°0300, numéro interne n°296.

*Vente Rétromobile, 7 février. Artcurial © Artcurial*

### 310 960 €

**Collier trois rangs** de cinquante-trois, quarante-neuf et quarante-sept perles fines en chute. Fermoir en or jaune. Dim. : 5,6 x 10,2 mm.

Paris, 10 février, Cornette de Saint-Cyr. © Cornette de Saint-Cyr



Dans cette spécialité, où les adjudications dépassent fréquemment les 50 000 €, plusieurs enchères importantes ont ponctué la saison, parmi lesquelles : une Ferrari 16MM53 de 1953 adjugée 2,45 millions d'euros et une Bentley 8 litres coupé Sportsman de 1931 adjugée 2,1 millions d'euros par Artcurial.

La bande dessinée, autre domaine porteur attirant une génération de jeunes collectionneurs, continue de progresser fortement, le marché pouvant s'appuyer sur des artistes vivants et proposer des ventes uniquement dédiées à la bande dessinée.

Signe marquant de l'intérêt du marché pour les maisons de ventes internationales, Christie's a choisi de s'associer, en 2014, au galeriste Daniel Maghen pour lancer sa première vente de bande dessinée à dimension internationale en avril. Cette première vente fut un succès, avec 73 % des lots vendus, 12 records du monde et un total de 3 889 500 € frais inclus, avec notamment une planche de Tintin au Tibet de Hergé, estimée entre 150 000 et 160 000 € et vendue 289 500 €. La couverture originale de l'album d'Astérix Le Devin dessinée par Uderzo, sera elle vendue à 193 500 € frais inclus par Christie's en avril 2014. A titre d'illustration, constituent également des records de vente réalisés par Artcurial les pages de garde bleues des albums des aventures de Tintin d'Hergé vendues à 2,6 millions d'euros en mai 2014 ainsi que la vente pour 392 000 € d'une aquarelle de Corto Maltese d'Hugo Pratt en novembre 2014.

Ces résultats témoignent de la vitalité d'un marché en plein essor, avec une multiplication des prix par 10 en 15 ans des grands auteurs renommés tels Hergé, Pratt, Uderzo, Franquin. Les quatre principaux opérateurs sur ce marché sont

Christie's, Sotheby's, Artcurial et Millon et associés.

Dans le domaine de la bibliophilie, marché également porteur pour la France, on relève en 2014, la dispersion par les OVV Binoche et Giquello associée à Sotheby's de la quatrième partie de la bibliothèque R. et B.L. consacrée au xx<sup>e</sup> siècle le 7 octobre 2014, pour un montant total de ventes de 3,47 millions d'euros dont 253 500 € pour l'édition originale en parchemin de vers de Blaise Cendrars peinte par Sonia Delaunay.

### 3.2.3. « Joaillerie et orfèvrerie » : consolidation du produit des ventes en 2014.

Après la forte progression de 18 % de 2013, les ventes de la catégorie « Joaillerie et orfèvrerie » se sont stabilisées en 2014, en légère progression de 1 %. Le montant total adjugé atteint son plus niveau depuis 6 ans et s'élève à 117 millions d'euros. Cette réussite est essentiellement portée par le segment « Joaillerie ».

21 sociétés obtiennent sur ce secteur un montant adjugé supérieur au million d'euros en 2014 et réalisent en cumul 64 millions d'euros de ventes soit 55 % du montant total de cette spécialité. Comme les deux années précédentes, Artcurial arrive en tête devant Christie's, Tajan arrivant en troisième position.

Les principaux opérateurs français sur cette spécialité organisent des ventes à Monaco durant la saison estivale qui leur permettent de réaliser plus de 65 % du montant total annuel de leurs ventes. Ce résultat marque la place prépondérante de la clientèle internationale sur ce segment de marché.

Au titre des enchères remarquables, on retiendra, notamment, une bague en or gris et en or jaune 18 K sertie d'un diamant bleu adjugé 1,79 million d'euros chez Artcurial, une bague en platine et or gris ornée d'un diamant blanc adjugée 0,56 million d'euros chez Ferri et Associés, ainsi qu'une bague diamant de 13,6 carats adjugée 0,23 million d'euros chez l'OVV Tajan.

# 21

sociétés obtiennent sur ce secteur un montant adjugé supérieur au million d'euros en 2014 et réalisent en cumul 64 millions d'euros de ventes.

### 3.2.4. « Vins et alcools » : une baisse sensible des ventes en 2014 de 14 %

# 103%

Taux de progression l'indice WineDex des vins français, tiré vers le haut par la forte demande asiatique.

La catégorie « Vins et alcools » qui était restée assez stable de 2011 à 2013, a vu ses ventes sensiblement diminuer en 2014 pour atteindre 33 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 principaux opérateurs en 2014 sont par ordre de classement : International Wine Auction, Artcurial, Besch Cannes Auction, Lombrail Teuquum et Tajan. Leur montant cumulé de ventes hors frais en 2014, de l'ordre de 15,1 millions d'euros, est très proche de celui qu'ils ont réalisé en 2013.

Ces 5 opérateurs réalisent à eux seuls près de 46 % des adjudications de cette catégorie. La baisse du total des ventes en 2014 n'est donc pas liée à ces opérateurs mais découle d'une part, du retrait quasi-complet de Christie's de cette spécialité en 2014, d'autre part de moindres performances de l'ensemble des autres opérateurs ainsi que de l'absence de ventes exceptionnelles telles celles des caves de l'hôtel de Matignon et du Palais de l'Élysée en 2013 lesquelles avaient généré 900.000 euros de ventes.

- Entre 2007 et fin décembre 2014, l'indice WineDex<sup>(4)</sup> des vins français a progressé de 103 %, tiré vers le haut par la forte demande asiatique. Les prix sont donc tendanciellement à la hausse.

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 cote des flacons.

Les grands vins français restent une référence, notamment les crus classés bordelais et les grands vins de bourgogne

(4) Indices publiés par Idealwine.



auprès d'une clientèle tant française qu'internationale. Les lots exceptionnels continuent d'être recherchés comme l'illustrent les adjudications par Besh Cannes Enchères en décembre 2014 de 12 bouteilles château Petrus 1982 pour 49 120 € et de 24 bouteilles Lafite Rothschild 1982 pour 50 600 €.

**40 000 €**

Trois bouteilles de Richebourg vieux cépage, Romanée Conti, 1934.

Deauville, 22 mars. Artcurial Deauville. © Artcurial Deauville

Selon les professionnels du secteur, la clientèle est diversifiée et comprend tant des amateurs qui achètent et vendent des flacons pour faire vivre leurs caves, que des collectionneurs à la recherche de vieux millésimes et des professionnels (fonds d'investissement, courtiers, marchands de vins). Les acheteurs chinois sont de plus en plus présents et les achats en ventes aux enchères par internet sont fréquents et peuvent atteindre, pour certains opérateurs, 40 % des ventes.

### 3.2.5. « Ventes courantes » : une stabilisation du montant total des ventes en 2014

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

La stabilisation observée en 2014 ne doit pas masquer le fait que si, en nombre, les ventes courantes représentent la part majoritaire des vacations, leur montant cumulé est passé de 423 millions d'euros en 2003 à 83 millions d'euros 11 ans plus tard.

En longue période, il y a donc une diminution tendancielle des montants de ventes courantes. Cette diminution s'accompagne d'une baisse du montant moyen par vente : il est de 15 500 euros en 2014 contre 43 000 euros en 2009. Le montant moyen par vente en 2014 masque une grande dispersion des produits de ventes par rapport à la moyenne : ainsi, 25 % des OVV réalisent un montant moyen par vente courante de 10 000 euros et 25 % un montant moyen par vente courante de 52 000 euros.

Deux facteurs peuvent expliquer structurellement 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, même si elle est sensible à un taux d'intermédiation généralement bien inférieur aux commissions versées par les acheteurs.

- ◆ Dans le contexte actuel, les opérateurs ont de plus en plus de difficulté à stocker la marchandise des ventes courantes, surtout lorsqu'elle est 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.

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

Le classement des 20 premiers opérateurs du secteur évolue peu par rapport à 2012 si ce n'est que Sotheby's conforte sa première place au terme d'une année réussie dans la plupart de ses spécialités et qu'Artcurial prend désormais la deuxième place devant Christie's. Fait notable déjà observé en 2013 : les évolutions d'activité des filiales françaises des deux opérateurs anglo-saxons diffèrent et sont inférieures à leur performance au niveau mondial : - 4 % en France contre + 16 % dans le monde pour Christie's et + 13 % en France contre + 18 % pour Sotheby's.

Artcurial continue de progresser en 2014 tirant les fruits d'une stratégie de développement sur des segments porteurs dont celui des ventes de véhicules de collection et d'orfèvrerie et joaillerie. Bonham's qui avait fait son entrée dans le classement en 2013, progresse de cinq places dans le classement ce qui confirme la bonne santé des ventes de véhicules de collection.

L'OVV Auction Art Rémy Le Fur et associés entre à nouveau dans le classement et l'OVV Tessier Sarrou et associés y accède pour la première fois.

**Ci-dessous : Classement des 20 premiers opérateurs du secteur « Art et objets de collection » en 2014 • Classement par montant d'adjudication des ventes aux enchères volontaires, hors frais.**

Nom	Montants adjudugés	
	2013	2014
1 SOTHEBYS FRANCE	157 M€	177 M€
2 ARTCURIAL - BRIEST - POULAIN - F. TAJAN	137 M€	145 M€
3 CHRISTIES FRANCE	148 M€	142 M€
4 PIASA	28 M€	28 M€
5 TAJAN	33 M€	27 M€
6 CLAUDE AGUTTES	22 M€	23 M€
7 CORNETTE DE SAINT-CYR MAISON DE VENTES	22 M€	21 M€
8 MILLON ET ASSOCIÉS	23 M€	20 M€
9 ADER	16 M€	16 M€
10 BEAUSSANT - LEFÈVRE	14 M€	16 M€
11 PIERRE BERGÉ ET ASSOCIÉS	16 M€	15 M€
12 BONHAMS FRANCE	11 M€	15 M€
13 OSENAT	14 M€	14 M€
14 BINOCHÉ ET GIQUÉLLO	14 M€	14 M€
15 SOCIÉTÉ THIERRY DE MAIGRET	22 M€	13 M€
16 GROS ET DELETTREZ	11 M€	13 M€
17 TESSIER SARROU ET ASSOCIÉS	8 M€	12 M€
18 VERSAILLES ENCHÈRES	12 M€	10 M€
19 FRAYSSE ET ASSOCIÉS	10 M€	10 M€
20 AUCTION ART - REMY LE FUR ET ASSOCIÉS	8 M€	9 M€
<b>Montant total adjudugé par les 20 premiers opérateurs du secteur</b>	<b>730 M€*</b>	<b>740 M€</b>
<b>Part des montants adjudugés par les 20 premiers opérateurs par rapport au total adjudugé pour le secteur</b>	<b>57,6 %</b>	<b>59,0 %</b>
<b>Part des montants adjudugés par les 20 premiers opérateurs du secteur par rapport au total national adjudugé</b>	<b>30,0 %</b>	<b>29,7 %</b>

(\*) Ce montant correspond au total adjudugé par les 20 premiers opérateurs en 2013.

Le classement est assez stable puisque 15 des 20 premiers opérateurs ont fait partie du classement ces 6 dernières années. Le décrochage, observé depuis 2011, entre les trois premiers opérateurs et les suivants s'est confirmé en 2014, 114 millions d'euros séparant les troisième et quatrième opérateurs.

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

La concentration de l'activité sur un nombre restreint d'opérateurs, celui du top 20, ne cesse de s'amplifier d'année en année : en 2014 la part des montants adjudugés par ces 20 premiers opérateurs représente 59 % du montant total national de ce secteur.



**2 100 000 €**  
**1<sup>er</sup> record mondial pour un marbre de l'artiste Camille Claudel, 2<sup>e</sup> record mondial pour l'œuvre de l'artiste**

**Camille Claudel** (1864 - 1943).  
 « L'Aurore », vers 1898-1900 ?  
 Marbre, signée sur le côté gauche « C.Claudé », 35 x 29 x 30 cm – 13,75 x 11,5 x 11,75 in.  
 Provenance : don de l'artiste à sa sœur Louise ; collection Louise et Ferdinand de Massary ; collection François de Massary par descendance ; collection particulière, Paris

Paris, 27 octobre, Cornette de Saint-Cyr. © Fabrice Gousset

**FOCUS**

# ARTS PREMIERS & ARTS D'ASIE

L'engouement des collectionneurs pour les ventes d'arts premiers à Paris découle du dynamisme de ce segment de marché au sein de la capitale française elle-même valorisée par le musée du Quai Branly.

**480 000 €**

**Gabon, fin XIX<sup>e</sup> siècle.**  
Figure de reliquaire Bumba, région de la Haute Ogogué, bois, laiton, fer, h. 44 cm.

Nice, 6 décembre.  
Hôtel des ventes Nice Riviera. Mme Valluet. © Hôtel des Ventes Nice Riviera.



Attirant un large public, les ventes d'arts premiers trouvent leur place aussi bien chez les grands opérateurs, mettant en vente des collections de prestige que de petites maisons de ventes présentant ponctuellement des objets sur le marché.

Selon Jean Fritts, directrice monde du département d'art d'Afrique et d'Océanie chez Sotheby's, « Paris est la capitale internationale des arts premiers ». Les arts de l'Afrique, de l'Océanie et de l'Amérique du Nord, constituant le cœur du marché des arts premiers, acquièrent une place prépondérante au sein des institutions muséales et du marché de l'art. En témoignent les ventes aux enchères organisées en 2014 en France sur cette thématique. Peuvent être qualifiées d'arts

premiers, les productions de civilisations traditionnelles, généralement antérieures à 1920, d'Afrique, d'Océanie, d'Asie, d'Arctique ou des Amériques, anonymes et non attribuables à un auteur, ayant une fonction sociale ou religieuse et ayant acquis postérieurement une valeur artistique. Aussi les caractéristiques intrinsèques aux productions artistiques d'arts premiers sont l'ancienneté de l'œuvre, son caractère rituel et sa provenance.

La question de la datation des œuvres relevant de l'art premier est complexe, les bornes chronologiques marquant les arts premiers s'étendent de l'an 2300 avant J.C. au début du xx<sup>e</sup> siècle. Certains catalogues de ventes aux enchères mettent dès lors davantage en avant la date à laquelle l'objet a été collecté ou la mention « belle ancienneté » plutôt qu'une datation précise.

Par ailleurs, les professionnels reconnaissent pour certaines productions la « main de l'artiste », entendue comme comprenant les signes extérieurs de l'appartenance de l'œuvre à une culture particulière.

La question de la dénomination des productions artistiques extra européennes soulève de nombreux débats. « Arts premiers », « arts tribaux » ou « arts primitifs », différentes qualifications existent pour définir les œuvres provenant d'Afrique, de l'Océanie, de l'Amérique du Nord ou encore de l'Arctique. Si le début du xx<sup>e</sup> siècle est marqué par un mouvement de revendication des qualités esthétiques des formes d'art dites extra-européennes, le regard porté sur cet art a connu de profondes évolutions depuis 15 ans.

Différents artistes et auteurs du xx<sup>e</sup> siècle, Maurice de Vlaminck, André Breton, Paul Éluard, André Derain, Pablo Picasso, Henri Matisse, Jean Dubuffet contribuèrent à l'affirmation du statut d'œuvre d'art de ces productions en y trouvant une inestimable source d'inspiration.

La reconnaissance juridique des arts premiers est, quant à

“ Paris est la capitale internationale des arts premiers. ”

# 37

ventes d'arts premiers ont eu lieu en 2014 en France. Parmi elles, 22 sont des ventes ayant pour objet exclusif la vente d'œuvres d'art premiers.

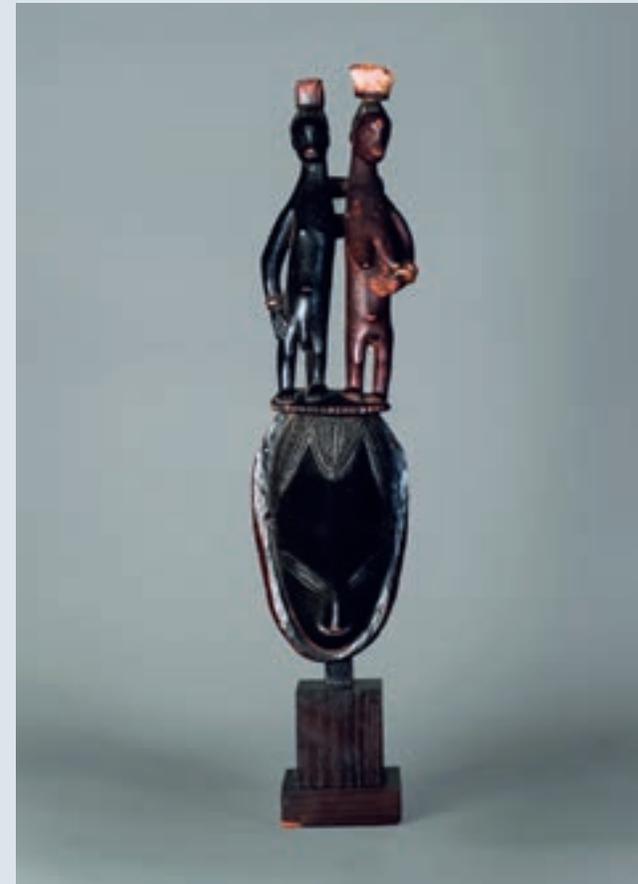
elle, très récente. Un arrêt de la cour d'appel de Paris en date du 5 février 2015 considère que les œuvres d'art premier sont des œuvres d'art originales, soumettant ainsi leur vente au prélèvement de 1,1 % au profit de la maison des artistes pour la sécurité sociale des artistes. La cour d'appel a, en effet, considéré que la destination initiale des œuvres plastiques (lesquelles avaient à l'origine une utilité sociale ou rituelle) ne leur enlève pas leur originalité artistique, reflet de la personnalité de leur auteur même inconnu.

Le marché français des ventes aux enchères d'arts premiers trouve ses fondations dans trois ventes emblématiques.

En 2001, la vente de la collection essentiellement d'art africain d'Hubert Goldet, considérée comme l'une des trois collections les plus importantes en France, marque le marché en atteignant un montant total d'adjudications de près de 15,6 millions d'euros. Plus de 640 pièces furent dispersées du 30 juin au 1<sup>er</sup> juillet 2001 pour un résultat jamais atteint auparavant.

En juin 2003, la vente de la collection d'arts primitifs d'André Breton à Drouot marquera également les esprits en totalisant un montant de près de 5 millions d'euros. Enfin, en 2006, la vente de la collection d'arts africains et océaniques du collectionneur Pierre Vérité atteignait un montant de 44 millions d'euros porté par 515 œuvres d'arts dont de nombreux records à l'image d'un masque « Ngil » fang du Gabon acquis pour 5,9 millions d'euros. Cette vente historique traduira l'envolée des prix du secteur avec notamment huit enchères à plus d'un million d'euros.

- En 2014 en France 37 ventes d'arts premiers ont eu lieu. Parmi elles, 22 sont des ventes ayant pour objet exclusif la vente d'œuvres d'art premiers et 15 sont des ventes mixtes. La plus importante vacation a été effectuée le 16 septembre 2014 par Sotheby's lors de la mise en vente de la collection Murray Frum pour un montant de 7,53 millions d'euros. Le 10 décembre, Artcurial réalisait de son côté 650 000 euros



**1 150 000 €**

**Masque de danse en bois** et polychromie d'origine, représentant un beau visage, dans le style désormais classique du « maître de Bouaflé », surmonté d'un couple tendrement enlacé. Socle attribué à Kichizo Inagaki. Côte d'Ivoire, peuple Gouro, style du « maître de Bouaflé ». Dim. : 57,3 cm  
Provenance: collection André Breton ; collection Charles Ratton ; collection privée de 1931 à nos jours.

Paris, 11 juin, Tajan. © Tajan.

pour un ensemble de 127 cuillères africaines provenant de la collection Liuba et Ernesto Wolf tandis que Sotheby's réalisait un produit de ventes de 6,2 millions d'euros dont la vente d'un masque mumunia Lega pour 3,6 millions d'euros. Christie's, pour sa part, enregistrait pour la collection «Force et présence» un total de 2,5 millions d'euros pour 67 lots.

Lors de ces 22 ventes d'arts premiers, 600 lots ont été adjugés. L'amplitude des prix d'adjudication, allant de 1000 € à 3,6 millions €, s'explique par une fracture du marché entre deux catégories d'acquéreurs : d'une part, des collectionneurs

avertis à la recherche de pièces rares d'une très grande qualité, généralement antérieures aux années 1920, et d'autre part, des amateurs de pièces plus modestes et plus récentes, esthétiquement séduisantes, postérieures aux années 1950.

**Ci-dessous : Les principales ventes d'arts premiers de 2014 (montant en euros, frais inclus)**

Sotheby's, <b>Arts d'Afrique et d'Océanie</b> , 18 juin 2014. 53 lots vendus	6,2 M€
Sotheby's, <b>Trésors collection Frum</b> , 16 septembre 2014. 49 lots vendus	7,5 M€
Sotheby's, <b>Arts d'Afrique et d'Océanie</b> , 10 décembre 2014. 55 lots vendus	5,8 M€
Christie's, <b>Art d'Afrique, d'Océanie et d'Amérique du Nord</b> , 11 décembre 2014. 45 lots vendus	1 M€
Christie's, <b>Force et présence</b> : Une collection d'art africain et océanien du nouveau siècle, 11 décembre 2014. 42 lots vendus	2,5 M€
Christie's, <b>Art Africain</b> : Œuvres provenant de la collection de Rudolf et Leonore Blum, 19 juin 2014. & Christie's, Art d'Afrique, d'Océanie et d'Amérique du Nord, 19 juin 2014. 119 lots vendus	6 M€
Artcurial, <b>Art Tribal</b> , 17 juin 2014. 42 lots vendus	0,22 M€
Artcurial, <b>Art Précolombien</b> , collection Françoise et Claude Bourelier, 3 novembre 2014. 124 lots vendus	0,31 M€
Artcurial, <b>Art Tribal</b> , Collection Luca et Ernesto Wolf, 10 décembre 2014. 96 lots vendus	0,91 M€
<b>TOTAL</b>	<b>30,5 M€</b>

Si Paris s'impose comme une capitale internationale des ventes aux enchères d'arts premiers, d'autres grandes capitales à l'image de Bruxelles restent plus centrées sur les marchands et les salons.

La place de Paris sur ce segment de marché, vient aussi de la qualité de l'offre muséale. Les musées Dapper et Quai Branly participent au mouvement d'émancipation et de reconnaissance

de la diversité et de la richesse des arts extra occidentaux. Le musée du Louvre s'est également ouvert aux œuvres issues de cultures non occidentales en exposant depuis 2000 au sein du Pavillon des Sessions de nombreuses sculptures des arts d'Afrique, d'Asie, d'Océanie et des Amériques, marquant ainsi un tournant dans l'histoire du regard que l'Occident porte sur les arts et civilisations non occidentales. Les arts premiers font également l'objet d'un évènement particulier au sein de la capitale. Intitulé « Le Parcours des mondes », un salon international d'arts premiers existe depuis 2002 à Paris. Il regroupe une soixantaine de galeries spécialisées dans les arts d'Afrique, d'Asie, d'Océanie, des Amériques et l'archéologie qui offrent une très grande diversité d'objets.

**Ci-dessous : Quelques exemples d'enchères en 2014, frais inclus, sensiblement plus élevées que l'estimation**

OVV	Lot	Montant adjugé	Montant estimé au catalogue
Sotheby's 18 juin 2014	Statue Fang Mabea, début XIX <sup>e</sup> siècle. 67,5 cm ; 26 2/3 in.	4 353 500 €	<i>Entre 2,5 et 3,5 M€</i>
Christie's 19 juin 2014	Dague de combat Tlingit. Long. : 47 cm (19 1/2 in.)	217 500 €	<i>Entre 80 et 120 000 €</i>
Christie's 19 juin 2014	Maternité Sénoufo, Pombibele. Haut : 59 cm (23 1/4 in.)	529 500 €	<i>Entre 200 et 300 000 €</i>
Christie's 16 septembre 2014	Aquamanile figurant un léopard. Hauteur : 42,2 cm (16 1/2 in.)	505 500 €	<i>Entre 50 et 70 000 €</i>
Christie's 16 septembre 2014	Appui-tête Luba Shankadi par le maître de la coiffure en cascade. Hauteur : 17 cm (6 1/2 in.)	661 500 €	<i>Entre 200 et 300 000 €</i>
Christie's 16 septembre 2014	Masque Bamana, Ntomo. Hauteur : 87 cm (34 1/4 in.)	253 500 €	<i>Entre 60 et 80 000 €</i>
Sotheby's 16 septembre 2014	Statue d'ancêtre Uli, Aire Mandak	1 609 500 €	<i>Entre 70 000 et 1 M€</i>
Artcurial 3 novembre 2014	Importante statuette féminine assise 300-600 après J.-C.	21 250 €	<i>Entre 2 500 et 3 000 €</i>
Sotheby's 10 décembre 2014	Pectoral Reimiro, Île de Pâques. Long. 53 cm ; 20 7/8 in.	901 500 €	<i>Entre 200 et 300 000 €</i>
Sotheby's 10 décembre 2014	Statue, Dogon Djennenké, Mali. Haut. 40 cm ; 15 2/3 in.	109 500 €	<i>Entre 30 et 40 000 €</i>

## Arts d'Asie

Paris s'affirme pour l'année 2014 comme une place majeure sur le marché des ventes d'arts d'Asie.

La qualité de l'offre des enchères parisiennes, s'explique par la présentation d'objets inédits sur le marché provenant d'anciennes collections particulières françaises et européennes. Les ventes d'arts asiatiques recouvrent une grande diversité d'objets émanant de différents pays comme la Chine, le Japon, la Corée, l'Inde, le Tibet, le Népal, la Mongolie et autres régions d'Asie du Sud-Est, mais aussi les différentes périodes de la production artistique représentées allant du néolithique à des époques contemporaines.

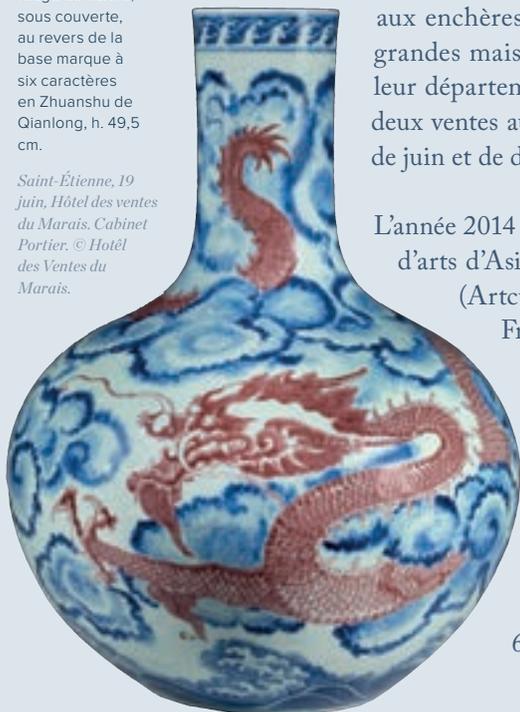
L'affirmation de la place des arts d'Asie au sein des ventes aux enchères publiques en France date de 2011. Les grandes maisons de ventes françaises qui développent leur département d'arts d'Asie organisent en moyenne deux ventes aux enchères thématiques par an, aux mois de juin et de décembre.

L'année 2014 a été une année faste concernant les ventes d'arts d'Asie en France. Pour 17 opérateurs de ventes (Artcurial, Tajan, Piasa, Christie's et Sotheby's France, Thierry de Maigret, Beaussant Lefèvre, Joron-Derem, Auction Art Rémy le Fur, Tessier-Sarrou, Aguttes, Ader, Gros & Delettrez, Boisgirard, Eric Caudron, Doutrebente, Carlier), le montant total d'adjudications d'arts d'Asie atteint 70 millions d'euros. A elles seules, Christie's et Sotheby's France enregistrent 35 millions d'euros, soit une progression de 6,9 millions d'euros par rapport à l'année 2013.

**1 750 000 €**

**Chine, époque Qianlong** (1736-1795). Vase de forme tianqiuping en porcelaine décorée en bleu et rouge de cuivre, sous couverte, au revers de la base marque à six caractères en Zhuanshu de Qianlong, h. 49,5 cm.

Saint-Étienne, 19 juin, Hôtel des ventes du Marais. Cabinet Portier. © Hôtel des Ventes du Marais.



Les maisons de vente parisiennes occupent une place de choix en ce domaine, Drouot a organisé, notamment, une semaine dédiée aux arts d'Asie du 8 au 17 décembre en présentant pendant trois jours plus de 130 pièces de qualité. Cette semaine thématique s'est concrétisée par un montant cumulé de ventes de 9 millions d'euros.

**70M€**

Montant total d'adjudications d'arts d'Asie en 2014 en France (17 OVV).

Plusieurs facteurs permettent d'expliquer la place et les montants d'adjudications des objets d'arts asiatiques sur le marché français :

- ◆ la présence de nombreux collectionneurs et acheteurs étrangers, notamment chinois.
- ◆ la rareté et la qualité des pièces mises en vente ainsi que l'assurance quant à leur authenticité, dans un contexte d'accroissement du nombre de faux sur d'autres marchés nationaux.
- ◆ la provenance de collections particulières et privées.

L'engouement des collectionneurs chinois s'inscrit dans une dynamique d'investissement mais aussi de « récupération » d'un patrimoine national. Il peut expliquer les importants écarts existant entre le prix d'estimation et le montant d'adjudication des objets rares, témoins de l'histoire classique et impériale chinoise.

En témoignent quelques ventes en 2014 :

- Le 10 juin chez Artcurial, un bodhisattva Avalokiteshvara quintuple son estimation pour atteindre 745 800 €.
- Le 11 juin chez Christie's une statue de Guanyin en bois des XII<sup>e</sup> et XIII<sup>e</sup> siècles estimée entre 70 000 et 90 000 € obtient 505 000 €.
- Le 12 juin chez Sotheby's, un Bouddha Shakyamuni en bronze doré du Tibet des XIV<sup>e</sup> - XV<sup>e</sup> siècles sera adjugé pour 745 500 € sur une estimation de 200 000 à 300 000 €.

Le dynamisme des ventes d'arts asiatiques s'explique en partie par la sélectivité des objets présentés en vente, la plupart des objets majeurs étant des pièces d'exception souvent d'origine chinoise.

À titre d'illustration peuvent être relevées les enchères suivantes :

- ◆ une statuette de Bouddha en bronze doré du XI<sup>e</sup> vendue par l'OVV Doutrebente 1,09 million d'euros, pour une estimation initiale de 150/200 000 euros ;
- ◆ une statue en bronze doré représentant Amitayus assis en dhyanasana et les mains jointes en dhynamudra d'origine chinoise de la période Kangxi, adjugé pour 2 691 800 euros chez Christophe Joron-Derem, pour une estimation initiale de 150/200 000 euros ;
- ◆ un cachet de forme carrée en néphrite céladon surmonté de deux dragons croisés de l'époque Qianlong estimé précédemment pour 400 000 euros, adjugé par l'OVV Beussant Lefèvre 1 625 000 euros.

De manière synthétique plusieurs constats peuvent être effectués pour l'année 2014 :

- ◆ Le montant total d'adjudication de près de 70 millions d'euros repose sur 38 ventes organisées par 17 opérateurs rassemblant environ 8000 objets d'arts et de collections. Christie's, Sotheby's et Artcurial totalisent 57 % de ce montant total ;
- ◆ plus de 20 % de ce montant repose sur une dizaine de lots. Le marché est ainsi soutenu par les ventes ponctuelles de chefs-d'œuvre convoités par les collectionneurs ;
- ◆ la concentration quasi-exclusive de l'activité à Paris (96 % du montant total adjugé) : sur 38 opérateurs de ventes

effectuant des ventes d'arts asiatiques en France, un seul est installé en province, et ce bien que les plus petites structures aient la possibilité de proposer des ventes via un site internet qui touchent un public international ;

- ◆ la question de la pérennité d'un marché qui semble bâti sur une logique d'offres exceptionnelles d'objets anciens reste posée. Le dynamisme du marché des ventes d'arts d'Asie peut-il perdurer ?

**Ci-dessous : Les 10 enchères les plus importantes en 2014, frais inclus**

OVV	Lot	Montant adjugé	Montant estimé au catalogue
Artcurial 10 juin 2014	<b>Bodhisattva Avalokiteshvara</b>	721 800 €	<i>Entre 150 000 et 200 000 €</i>
Christie's 11 juin 2014	<b>Statue de Guanyin</b> en bois des XII <sup>e</sup> et XIII <sup>e</sup> siècles.	505 500 €	<i>Entre 70 et 90 000 €</i>
Sotheby's 12 juin 2014	<b>Bouddha Shakyamuni</b> en bronze doré du Tibet des XIV <sup>e</sup> - XV <sup>e</sup> siècles.	745 500 €	<i>Entre 200 et 300 000 €</i>
Christie's 11 juin 2014	<b>Disque en Jade Blanc</b> sculpté. Epoque Qianlong.	169 500 €	<i>Entre 80 et 120 000 €</i>
Christophe Joron-Derem 11 déc. 2014	<b>Statue en bronze doré</b> représentant Amitayus assis en dhyanasana et les mains jointes en dhynamudra d'origine chinoise de la période Kangxi.	2 691 800 €	<i>Entre 150 et 200 000 €</i>
Beussant Lefèvre 19 nov. 2014	<b>Cachet de forme carrée</b> en néphrite céladon surmonté de deux dragons croisés de l'époque Qianlong.	1 625 000 €	<i>Entre 400 et 500 000 €</i>
Tessier & Sarrou et Associés 16 juin 2014	<b>Cachet</b> , époque Qianlong en stéatite sculpté de neuf dragons.	1 860 000 €	<i>Environ 1 000 000 €</i>
Eric Caudron 19 mars 2014	<b>Sculpture Song</b> , statue de Bouddha en bois.	1 750 000 €	<i>Entre 80 et 100 000 €</i>
Sotheby's 11 déc. 2014	<b>Statuette en bronze doré</b> de Shyama Tara attribuée à l'atelier de Zanabazar.	3 457 500 €	<i>Entre 200 et 300 000 €</i>
Olivier Doutrebente 23 mai 2014	<b>Statuette de Bouddha</b> en bronze doré, Royaume de Dali, XII <sup>e</sup> .	1 098 000 €	<i>Entre 150 et 200 000 €</i>
<b>TOTAL</b>		<b>14 624 600 €</b>	

**Ci-dessous : Etude effectuée à partir des montants disponibles ou déclarés, frais inclus, par les différents opérateurs cités :**

Artcurial (Décembre 2014 et Juin 2014)	3,7 M€
Tajan (Décembre, Octobre, Juin, Avril 2014)	3,3 M€
Piasa (Juin et Décembre 2014)	1,7 M€
Christie's France (Juin et Décembre 2014)	17 M €
Sotheby's France (Décembre et Juin 2014)	18 M€
Société Thierry de Maigret (Avril, Juin, Décembre, Octobre 2014)	1,4 M€
Beaussant Lefèvre (Novembre, Avril 2014)	3,2 M€
Christophe Joron-Derem (Décembre et Juin 2014)	3,9 M€
Auction Art- Rémy le Fur (Février, Janvier, Décembre 2014)	1,7 M€
Tessier-Sarrou (Décembre et Juin 2014)	6,3 M€
Aguttès (Février, Avril, Juin, Décembre, Octobre)	1,2 M€
Ader (Décembre 2014)	0,82 M€
Gros & Delettrez (Décembre et Juin 2014)	1,5 M€
Boisgirard (Novembre et Juin 2014)	0,45 M €
Eric Caudron (Décembre 2014)	2,2 M€
Doutrebente (Mai 2014)	1,2 M€
Carlier (Juin 2014)	2,6 M€
<b>TOTAL (17 OVV)</b>	<b>70 M€</b>

**2 150 000 €**

**Statue en bronze doré**  
représentant Amitayus assis  
en dhyanasana et les mains  
jointes en dhyanamudra.  
Bronze doré. Chine, période  
Kangxi (1662-1722). Haut. :  
56 cm

*Paris, 11 décembre, Christophe  
Joron-Derem © Christophe  
Joron-Derem.*



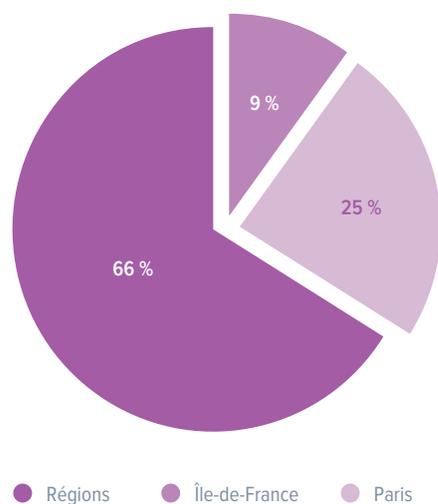
### 3.4. Le marché parisien

#### 3.4.1. Paris concentre 69,7 % des adjudications « Art et objets de collection »

Le secteur « Art et objets de collection » a la particularité d'être fortement concentré sur la capitale : 69,7 % du montant total des adjudications du secteur ont été réalisés à Paris en 2014, soit une progression de 0,3 point par rapport à 2013.

Le poids de Paris s'explique notamment par la forte proportion de ventes cataloguées qui se déroulent dans la capitale. Deux tiers des ventes 2014 se sont déroulées en région mais Paris et l'Île-de-France ont concentré plus de la moitié des ventes cataloguées.

**Ci-dessous :** Répartition régionale du nombre de ventes volontaires pour le secteur « Art et objets de collection » en 2014



#### 3.4.2. La répartition des ventes dans les salles parisiennes évolue

Les montants adjugés à Paris ont très légèrement diminué (- 1 %) entre 2013 et 2014. L'ouverture ou le développement de nouveaux lieux de vente, comme ceux de l'OVV Cornette de Saint-Cyr avenue Hoche ou de l'OVV Piasa rue du Faubourg Saint Honoré, confirment l'évolution, observée depuis 3 ans, de la répartition des montants adjugés dans différentes salles de la capitale.

Drouot, dont la gamme des objets présentés à la vente est plus diversifiée que le secteur haut de gamme, continue d'enregistrer une baisse de son volume d'affaires, - 8 % en 2014 contre - 5,8 % en 2013, et ce malgré le bon développement de sa plateforme en ligne DrouotLive.

**Ci-dessous :** 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€	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Paris	830	840	733	893	781	860	843	881	874
Île-de-France (sans Paris)	50	58	57	81	79	81	86	81	84
Autres régions	344	326	293	246	282	308	298	305	296
<b>Total</b>	<b>1224</b>	<b>1224</b>	<b>1083</b>	<b>1220</b>	<b>1142</b>	<b>1249</b>	<b>1227</b>	<b>1268</b>	<b>1254</b>

### 3.4.3. Les ventes en ligne dans le secteur « Art et objets de collection » ont doublé et permettent d'élargir la clientèle

En 2014, les montants adjugés en ligne pour le secteur « Art et objets de collection » atteignent 84 millions d'euros contre 41 millions d'euros en 2013.

Très majoritairement ces transactions sont des ventes « live ». Elles sont soutenues par l'intensification des deux plateformes de référence, Drouotlive et Interencheres-live, qui continuent d'enregistrer de fortes croissances. Drouotlive, mis en service fin 2011, a permis la vente en ligne de plus de 42 000 lots dans le cadre de 1590 ventes en 2014. Désormais, toutes les OVV de Drouot utilisent obligatoirement ce service pour leurs ventes cataloguées à Drouot-Richelieu. Près de 131 opérateurs, dont des OVV non parisiens, ont utilisé ce service et les montants adjugés se sont élevés à 32,5 millions d'euros.

Sur le site d'Interencheres, les internautes ont pu suivre près de 1200 vacations consacrées aux objets d'art et de collection, organisées par 123 opérateurs. Ces ventes ont rassemblé plus de 85 000 lots et totalisé près de 16,8 millions d'euros d'adjudications, soit plus de deux fois plus qu'en 2013.

Pour ces deux plateformes, les acheteurs étrangers représentent 25 à 30 % des utilisateurs inscrits. Elles réalisent 49,3 millions d'euros d'adjudications ce qui représente 83 % des montants adjugés en 2014 lors de ventes live du secteur « Art et objets de collection ».

Ci-dessous : Montants adjugés sur les principaux sites de ventes en ligne pour le secteur « Art et objets de collection »



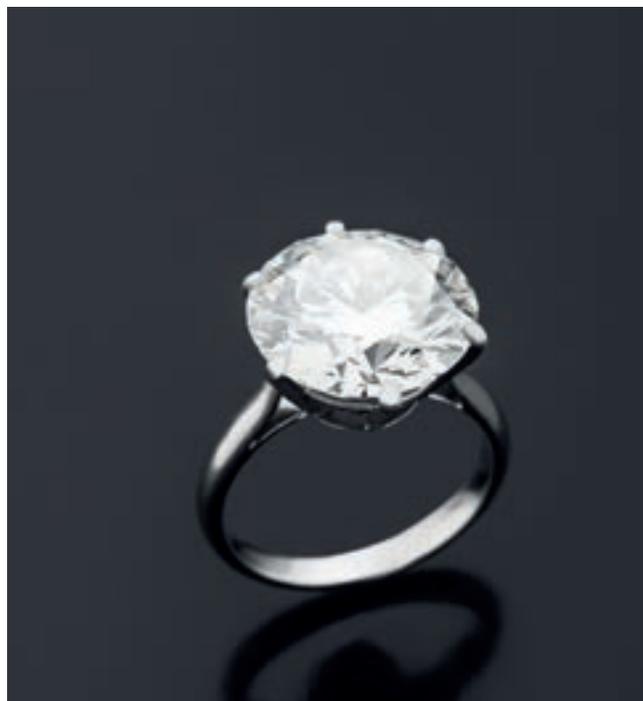
Les deux autres sites de référence pour l'achat en ligne sont ceux de Christie's et de Sotheby's et connaissent des performances contrastées en 2014. Leurs services, christies.com/livebidding et sothebys.com/fr/auctions/watch-live, plus développés et adossés à une clientèle internationale, ont nettement moins progressé que les sites français.

En 2014, Christie's a effectué une seule vente « online » de vins, comme en 2013, année où elle avait organisé sa première vente de vin exclusivement en ligne depuis Paris. 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 plus classique des ventes sur désignation au cours desquelles les lots ne sont pas présentés en salle.

**200 000 €**

**Bague en or blanc**, sertie d'un diamant solitaire de forme ronde. Accompagné d'un rapport d'analyse du laboratoire français de gemmologie n° 302961 du 15 avril précisant : couleur : F, pureté : VVS2, fluorescence faible. Poids du diamant : 7,1 cts. Poids de la monture : 4 g

Paris, 14 mai, Damien Libert.  
© Damien Libert.



Bien que les ventes « online » soient appropriées pour certaines spécialités (joaillerie, vintage haut de gamme, vins...) fortement internationalisées, les produits de ventes restent encore peu élevés en 2014. Cette année a, toutefois, été marquée par le lancement d'innovations en matière de ventes « online » parmi lesquelles, les ventes « online only » de l'OVV Piasa, la plateforme kiobuy.com basée en Irlande sur laquelle quelques opérateurs de ventes ont proposé des ventes aux enchères et la plateforme Drouot 2.0 créée en octobre 2014 qui est une véritable salle de vente permanente proposant chaque semaine une offre renouvelée de biens de différents opérateurs de ventes.

D'autres opérateurs parisiens, comme Tajan et Artcurial exploitent les services du site américain Invaluable.com pour leurs ventes live.

## IV. LE SECTEUR « VÉHICULES D'OCCASION ET MATÉRIEL INDUSTRIEL »

### 4.1. La typologie des opérateurs spécialisés dans la vente de véhicules d'occasion

Le marché « Véhicules d'occasion et matériel industriel » est porté à plus de 93 % par les seules ventes de véhicules d'occasion.

Tournés vers une clientèle de professionnels, les 29 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 et plus récemment des reprises des concessionnaires automobiles. En 2014, ils ont enregistré à eux seuls 1039 millions d'euros d'adjudications soit 42 % du montant total des adjudications tous secteurs confondus.

Les ventes de matériel industriel restent très majoritairement concentrées sur cinq opérateurs spécialisés.

La place des ventes sur internet dans l'activité de ces opérateurs continue de croître. En 2014, les opérateurs spécialisés dans la vente de véhicules d'occasion ont réalisé 549 millions d'euros d'adjudications lors de ventes sur internet soit près de 24 % de plus que les 443 millions d'euros enregistrés en 2013. Ces ventes en ligne sont dans l'immense majorité totalement dématérialisées (90 %).

“  
*Les ventes de ce secteur « Véhicules d'occasion et matériel industriel » ont progressé de 5,1 % sur l'année 2014.*  
 ”

De fait, en 2014, les ventes sur internet de ces opérateurs représentent 45,5 % de leur montant total adjugé contre 43 % en 2013. Cette particularité tient à la standardisation des biens proposés, à la normalisation des descriptifs des véhicules et leur description précise et détaillée accompagnée d'un large éventail de photographies présentant les biens sous tous les angles ainsi qu'à la nature de la clientèle elle-même, majoritairement composée de professionnels qui traitent des volumes importants de véhicules.

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.

## 4.2. Une hausse du montant adjugé en 2014

Les ventes de ce secteur « Véhicules d'occasion et matériel industriel » ont progressé de 5,1 % sur l'année 2014, retrouvant ainsi la dynamique de progression de l'année 2012 après une année 2013 marquée par une baisse de 4,4 %. Cette progression est uniquement le fait des ventes aux enchères de véhicules d'occasion.

La catégorie « Matériel industriel », voit ses ventes continuer à baisser sensiblement en 2014 (- 9 %) après deux années de baisse en 2013 (- 3,7 %) et 2012 (- 12 %). Cette catégorie atteint ainsi 71 millions d'euros d'adjudications, soit 6,5 % du montant du secteur « Véhicules d'occasion et matériel industriel ».

Dans son ensemble, tous modes de transaction confondus, le marché des ventes de véhicules, neuf et d'occasion, a connu en 2014 une légère reprise contrastant avec l'année 2013. Le



nombre de ventes de véhicules neufs en 2014 s'est élevé à 2,17 millions contre 2,15 millions en 2013. La faible progression est tirée par les ventes aux professionnels, les ventes aux particuliers progressant très peu (+ 0,3 %) pour atteindre 1,79 millions de véhicules.

**54 000 €**

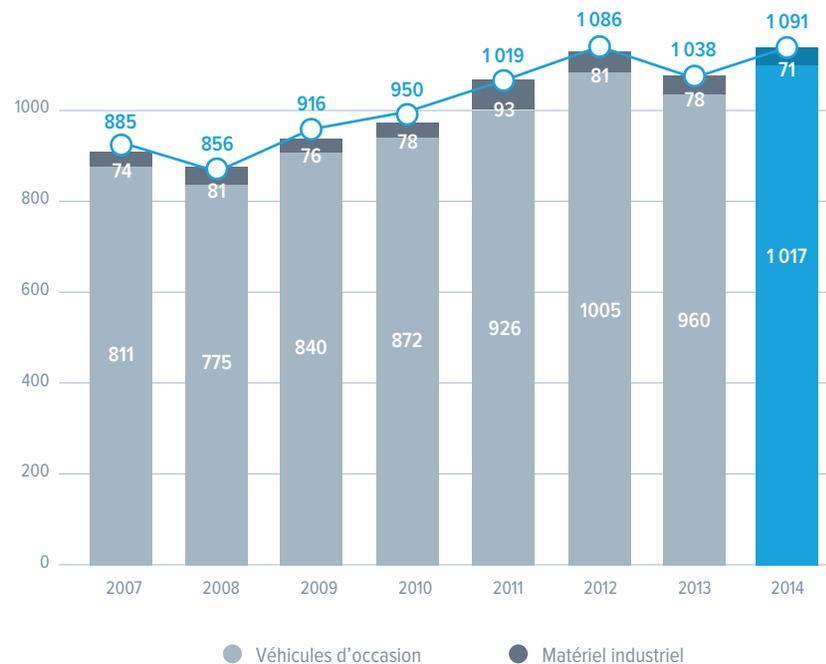
**Bateau Yatch** GOBBI SCAFO  
425 SC, de 2002.

Bordeaux, Baratoux - Dubourg  
Enchères. © Moniteur.

Les ventes de véhicules d'occasion en 2014, tous canaux de distributions confondus, se sont élevées à 5 446 145 véhicules, soit une augmentation annuelle de 2,4 %. Cette progression des ventes de véhicules d'occasion masque toutefois des disparités :

- ◆ les modèles les plus âgés (plus de 8 ans) affichent une hausse sensible de + 5,9 % 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, diminuent de 1,2 %. Or c'est cette catégorie de véhicules et ces sources d'approvisionnement qui constituent la part la plus importante des transactions en ventes aux enchères publiques.

**Fig. 4-1 : Evolution du montant adjugé 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 : augmentation du montant total adjugé lié à la progression du nombre de véhicules vendus

Le montant adjugé du secteur « Véhicules d'occasion » est revenu au dessus de la barre du milliard d'euros, pour atteindre 1017 millions d'euros, retrouvant ainsi un niveau proche de celui de 2012. Cette hausse générale masque plusieurs évolutions :

- ◆ persistance d'un relatif 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 périodiquement leurs flottes et conservent, désormais, en moyenne près de quatre ans les voitures avant de les revendre ;
- ◆ développement d'un nouveau flux d'activité lié à la vente aux enchères de reprises de véhicules des concessionnaires automobiles ; la forte progression d'activité de BC Auto Enchères découle principalement d'un important contrat conclu avec un grand distributeur en ce domaine. Les opérateurs de ventes qui ont développé leur positionnement sur ce segment de marché ont globalement connu une progression d'activité ;

Dans un contexte de crise économique persistante, les particuliers sont moins enclins à acheter des véhicules neufs et se tournent davantage vers le marché de l'occasion, ce qui profite aussi aux opérateurs de ventes aux enchères selon un double effet : augmentation des achats de véhicules d'occasion par des particuliers à la recherche de bonnes affaires et augmentation du nombre de véhicules d'occasion retournés par les particuliers aux concessionnaires automobiles qui alimentent ainsi le nombre de véhicules à revendre aux enchères ;

- ◆ tendance à la baisse du prix moyen des véhicules vendus aux enchères qui résulte d'une évolution de l'offre de véhicules : davantage de « bas de gamme » et une augmentation de l'âge moyen des véhicules vendus.

Le nombre de véhicules d'occasion adjugés s'élève à 202 000 en 2014, contre 192 000 en 2013 soit une progression des volumes vendus de 5 %. C'est donc la croissance du nombre de véhicules d'occasion vendus aux enchères (effet volume)

# 3,7%

Part du nombre de véhicules d'occasion vendu aux enchères en France en 2014.

qui explique la progression globale du montant total adjudgé du secteur en 2014. L'évolution à venir des montants d'adjudications de véhicules d'occasion dépendra principalement de la capacité des opérateurs de ventes à augmenter leurs volumes et donc d'accroître leurs parts de marché par rapport aux autres canaux de vente.

Le nombre de véhicules d'occasion vendu aux enchères représente 3,7 % du marché des véhicules d'occasion en France, part quasiment identique à celle de 2013, pour une adjudication moyenne qui reste proche de 5 000 euros (hors frais). En 2009, le nombre de véhicules d'occasion adjudgés n'était que de 149 000 soit 2,8 % du marché, pour un prix moyen de 5 600 euros.

Si le canal de distribution de la vente aux enchères a gagné quelques parts de marché au cours des cinq dernières années, notamment grâce à sa modernisation via l'usage de l'internet, inversement le prix moyen d'adjudication a baissé de 600 euros.

À titre de comparaison, sur la base des données retraitées par l'argus automobile, pour les deux autres canaux de vente de véhicules d'occasion que sont les ventes entre professionnels de l'automobile (concessionnaires et marchands) et les ventes de gré à gré entre professionnels et particuliers, en moyenne les prix de vente des véhicules d'occasion en 2014 étaient respectivement de 6483 € euros et 15 200 euros.

#### 4.3.2. Matériel industriel : une troisième année de recul

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. 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



**75 000 €**

**Presse de découpe BOPST**  
SP102EII, format 72x102, 2000

Avignon, Hôtel des ventes  
d'Avignon © Moniteur.

avait été marquée par l'arrivée d'un nouvel opérateur sur ce marché, le belge Alcopa Auction. En 2014, ce sont désormais cinq opérateurs de ventes qui concentrent plus de 63 % du montant total adjudgé de ce marché, leur classement évoluant sensiblement par rapport à 2013 : Si Ritchie Bros (25,4 M€) conserve la première place malgré une baisse significative de produit des ventes, Alcopa Auction (9,7 M€) prend la deuxième position devant Enchères Mat (8,29 M€), et Mercier Automobiles (5,2 M€), Roux Troostwijk (4,4 M€) arrivant désormais en cinquième position.

Globalement, le marché du « Matériel industriel » est en repli compte tenu d'une part, d'une baisse de l'offre de biens, d'autre part, d'une contraction des financements bancaires accordés aux entreprises sur ce type de biens qui freine la demande des enchérisseurs.

#### 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 2014 : le marché est désormais détenu par quatre opérateurs

principaux, qui, comme en 2013, dépassent chacun le seuil des 100 millions d'euros d'adjudications : BC Auto Enchères, VP Auto, Alcopa Auction, Toulouse Enchères Automobiles. En 2014 ils totalisent 704 millions d'euros d'adjudications, contre 626 millions en 2013, soit près de 65 % du montant total adjugé dans ce secteur.

**Ci-dessous : Classement 2014 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	
	2013	2014
1 BCAUTO ENCHERES	183 M€	226 M€
2 VP AUTO	182 M€	213 M€
3 ALCOPA AUCTION	151 M€	162 M€
4 TOULOUSE ENCHERES AUTOMOBILES	110 M€	103 M€
5 MERCIER AUTOMOBILES	61 M€	62 M€
6 RITCHIE BROS. AUCTIONEERS France	39 M€	34 M€
7 ANAF AUTO AUCTION	33 M€	33 M€
8 AUTOROLA	32 M€	30 M€
9 AQUITAINE ENCHERES AUTOMOBILES	32 M€	29 M€
10 PARCS ENCHERES	20 M€	19 M€
11 ENCHERES MAT	21 M€	18 M€
12 CAR ENCHERES	19 M€	17 M€
13 CARSONTHEWEB.FRANCE	9 M€	16 M€
14 NORD ENCHERES	15 M€	14 M€
15 TABUTIN MEDITERRANEE ENCHERES	12 M€	11 M€
16 AIX MARSEILLE ENCHERES AUTO	6 M€	11 M€
17 VOUTIER ASSOCIES	10 M€	10 M€
18 PARISUD - ENCHERES	11 M€	10 M€
19 SVV AUTO MAT ET TRANSPORT	9 M€	8 M€
20 VP ROUEN	6 M€	5 M€
<b>Montant total adjugé par les 20 premiers opérateurs du secteur</b>	<b>961 M€*</b>	<b>1031 M€</b>
<b>Part des montants adjugés par les 20 premiers opérateurs par rapport au total adjugé pour le secteur</b>	<b>92,6 %</b>	<b>94,5 %</b>
<b>Part des montants adjugés par les 20 premiers opérateurs du secteur par rapport au total national adjugé</b>	<b>39,4 %</b>	<b>41,4 %</b>

\* ce montant correspond au total adjugé par les 20 premiers opérateurs en 2013



**9 400 €**

**Peugeot 508** 1,6 E-HDI115 FAP Business Pack BMP6, mise en circulation 07/06/2012, 120 898 kilométrage.

Nancy, 03 décembre, Alcopa Auction © www.alcopa.auction.fr

Cette concentration est d'autant plus importante que le groupe belge Alcopa, 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 Toulouse Enchères Automobiles, constitué de Toulouse Enchères Automobiles, Aquitaine Enchères Automobiles et Enchères Mat, soit 150 M€ en montant cumulé d'adjudications, quatre groupes économiques rassemblent près de 70 % 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.

## V. LE SECTEUR «CHEVAUX»

### 5.1. Un marché en progression, très concentré et tiré par les «chevaux de course»

Le secteur des ventes aux enchères de chevaux a progressé de 10,8 % en 2014, avec 144 millions d'euros adjugés contre 130 millions en 2013.

**Ci-dessous : 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 132 M€ soit 92 % du montant total adjugé du secteur domine toujours très largement ce marché.

**Ci-dessous : Classement 2014 des 5 opérateurs spécialisés du secteur • Montant d'adjudications de ventes de chevaux en millions d'euros, hors frais.**

Nom	Montants adjugés	
	2013	2014
1 ARQANA	118,4 M€	132,4 M€
2 VENTES OSARUS	4,5 M€	5,5 M€
3 F.E.N.C.E.S.	3,8 M€	3,2 M€
4 CAEN ENCHÈRES	2,2 M€	2,3 M€
5 NASH	0,6 M€	0,5 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).

**Ci-dessous : Chiffres clés des ventes de chevaux de course en 2014**

		Nombre de chevaux	Prix moyen (en €)	Évolution du prix moyen	Évolution du montant total adjudgé	Tendance
Galop	Yearlings Pur sang (Arqana)	1078	57 900	7 %	16 %	↗
	Activité totale Pur sang (Arqana)	2644	45 400	7,5 %	14 %	
	Autres ventes Galop (Osarus)	500	11 250	- 11 %	20,5 %	
Trot	Yearlings Trot (Arqana)	environ 300	23 860	- 6,4 %	- 18 %	↘
	Activité totale Trot (Arqana)	1083	16 900	10,2 %	- 2,8 %	
	Autres ventes Trot (Caen enchères)	557	4 165	- 1,5 %	3,5 %	

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 2014, si le nombre de chevaux de course (galop) vendus aux enchères en France s’est élevé à environ 3150 (contre 2800 en 2013) soit une progression de 25 %, le nombre de chevaux de course (trot) vendus aux enchères a légèrement diminué de 2013 (1750) à 2014 (1650).



**1 100 000 €**

**Altérité**, vente d’élevage

Ecurie des Monceaux, décembre, Arqana © APRH

### 5.3. Un marché très ouvert à la clientèle internationale qui génère néanmoins une activité économique pérenne en France

Les cinq sociétés actives du secteur déclarent avoir réalisé en 2014 pour plus de 57 millions d’euros d’adjudications (contre 47 M€ en 2013) auprès de résidents étrangers, soit plus de 40 % 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 du 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.

**1 200 000 €**

Yearling, lot 11

Écurie des Monceaux, décembre.  
Arqana © APRH



Concernant les chevaux de course, parmi les principales évolutions de 2014, doivent être soulignées une sensible diminution des achats australiens, un maintien des volumes d'acquisition par le Qatar (par l'intermédiaire d'achats effectués par des structures qataries ou des structures françaises avec des fonds qataris), des achats significatifs d'opérateurs japonais sur les segments de l'élevage.

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 2014 pour Arqana, plus de 64 % des yearlings vendus, correspondants à 60 % en valeur du total des yearlings 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.

## 5.4. Un marché concurrentiel détenu par quelques grands acteurs : Arqana est le numéro 2 en Europe.

Pour mettre en perspective le marché des enchères de chevaux en France, il est intéressant de le situer dans le contexte européen. Le secteur de la vente aux enchères de chevaux de course est également très concentré en Europe. En effet, le marché européen qui s'élève à quelques 702 millions d'euros et comprend 10 opérateurs, est dominé par les trois premiers : Tatterstalls (46,5 % ; Royaume-Uni), Arqana (20 % ; France), Goffs (15,5 % ; Irlande).

La forte progression du leader français de 2012 à 2014 s'inscrit dans le cadre d'une croissance également soutenue du marché des enchères de chevaux en Europe (+ 17 % de 2013 à 2014). 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).

## LES VENTES AUX ENCHÈRES «ART ET OBJETS DE COLLECTION» DANS LE MONDE

<b>I. PRÉAMBULE</b> .....	<b>239</b>
<b>II L'ÉVOLUTION DU PRODUIT MONDIAL DES VENTES AUX ENCHÈRES «ART ET OBJETS DE COLLECTION»</b> .....	<b>240</b>
Les tendances 2014 .....	240
Une demande soutenue sur le secteur haut de gamme .....	242
Les spécificités nationales .....	246
L'évolution du marché mondial par segments de marché du Fine art .....	251
<b>III. LES ÉVOLUTIONS STRUCTURELLES DU MARCHÉ</b> .....	<b>253</b>
La typologie des sociétés .....	253
La concentration du marché se poursuit .....	256
<b>IV. LA TYPOLOGIE DES VENTES</b> .....	<b>270</b>
Les ventes sur internet .....	270
Les ventes non cataloguées .....	276
<b>V. ATLAS DU SECTEUR «ART ET OBJETS DE COLLECTION»</b> .....	<b>278</b>
Les données agrégées des principaux pays .....	280
Un marché concentré autour de 5 centres névralgiques .....	283
L'Asie .....	286
L'Amérique du Nord .....	291
L'Europe .....	295
<b>VI. SYNTHÈSE</b> .....	<b>304</b>

### I. PRÉAMBULE

Pour la sixième 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 « Art et objets de collection » inclut à la fois le « Fine art » (peinture, sculpture, œuvres sur papier) et, 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'adjudication sont indiqués frais inclus et convertis en euros. Les taux de conversion des devises en euros utilisés sont les taux moyens observés sur l'année 2014, ce qui peut expliquer des différences avec les montants communiqués par les sociétés ou publiés.

L'étude s'appuie sur une démarche scientifiquement éprouvée<sup>(1)</sup>. La méthode mise en œuvre les années précédentes, qui a été conservée, est présentée de manière détaillée dans les rapports d'activité 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 ;

(1) L'analyse du C.V.V. porte sur un périmètre plus large de maisons de ventes que celui couvert par d'autres prestataires. Elle prend aussi en compte des éléments d'information non traités par ces autres prestataires tels que la vente d'objets de collection.

- ◆ 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 ;
- ◆ En 2014, le montant des adjudications recueilli auprès des opérateurs représente 79 % du total mondial après estimation. L'extrapolation des 21 % restant du montant mondial présente un risque d'erreur de mesure maximal estimé à 5 %. Les indicateurs économiques agrégés au niveau mondial présentent donc au final un risque d'erreur de 1,1 %.

## II L'ÉVOLUTION DU PRODUIT MONDIAL DES VENTES AUX ENCHÈRES «ART ET OBJETS DE COLLECTION»

### 2.1. Les tendances 2014

Le produit des ventes aux enchères sur le secteur « Art et objets de collection » s'élève à 27,2 milliards d'euros en 2014 en augmentation de 7 % sur l'année. En l'espace de six ans (depuis 2009), les montants adjudugés au niveau mondial pour

le secteur « Art et objets de collection » ont doublé (+104 %) 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.

**Ci-dessous : Evolution du produit mondial des ventes entre 2009 et 2014 • En millions d'euros**



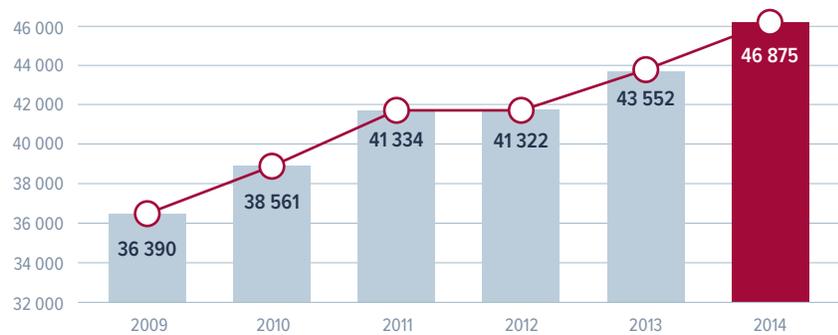
Comme en 2013, la croissance en 2014 s'accompagne d'une augmentation du nombre d'opérateurs actifs : 2 851 sociétés ont organisé au moins une vente dans le secteur « Art et objets de collection » en 2014, soit 104 de plus qu'en 2013. En parallèle, le nombre de vacations a progressé, passant de 43 552 ventes organisées en 2013 à 46 875 en 2014.

L'évolution du nombre de ventes (+ 7,6 %) a été légèrement plus importante que la croissance du produit des ventes ce qui contribue à l'érosion du montant moyen adjudugé par vente qui continue de reculer entre 2013 et 2014. Il passe de 583 000 euros à 580 000 euros, soit - 0,5 %. En 2011, dernière année où 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 augmente et atteint, en 2014, 9,5 millions d'euros contre 9,3 millions d'euros en 2013, soit une hausse de 3,1 %.

**Ci-dessous : Évolution du nombre de sociétés de ventes dans le monde entre 2009 et 2014**



**Graphique : Évolution du nombre de ventes dans le monde entre 2009 et 2014**



En 2014, la concentration du marché s'est renforcée : les 20 premières sociétés de ventes totalisent 16,3 milliards d'euros d'adjudication soit 59,9 % du produit mondial des ventes contre 58 % en 2013. La croissance du montant cumulé de leurs adjudications (+ 8,1 %) est plus élevée que la croissance mondiale (+ 7 %). En effet, elles sont les 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 plus fortement

que les volumes de ventes courantes. Cette augmentation du nombre de ventes pourrait avoir une incidence à la hausse sur le taux moyen d'inventus.

Lors des vacations new-yorkaises de novembre 2014 (13 jours de vacations dédiées à l'art d'après-guerre et contemporain ainsi qu'à l'art moderne et impressionniste), les prix ont augmenté de 16,6 % pour les œuvres d'art d'après-guerre et contemporaines et plus modestement de 5,6 % pour les œuvres modernes et impressionnistes selon l'indice calculé par Mei & Moses. Cet indice est calculé à partir des variations de prix des objets passés plusieurs fois en ventes publiques et observées chez Sotheby's et Christie's uniquement. L'ensemble des vacations atteignait le record absolu, jamais observé, de plus de 2 milliards de dollars pour Sotheby's et Christie's.

Pour mémoire, l'année 2010 marquait, avec une hausse de 24 %, un coup d'arrêt à la tendance à la baisse des prix du marché de l'art engendrée par la crise des marchés boursiers de 2008 et le début de la consolidation du marché mondial des enchères publiques. 2011, dans le sillage de 2010, affichait un gain de 14 %. La baisse de 2,95 % enregistrée en 2012 remettait cependant en question la certitude d'une reprise du marché, que la légère hausse de 1,3 % de 2013 ne suffisait pas à rectifier.

Aussi, les excellents résultats des deux opérateurs leaders anglo-saxons sont surtout le reflet d'une très forte valorisation des biens adjugés qui ne représentent, dans les faits qu'une part infime des transactions. Pour illustration, on peut citer les nouveaux records emportés par les artistes américains lors de ces ventes : celui de Georgia O'Keeffe, 35,6 millions d'euros pour « Jimson Weed/White Flower N° 1 » le 20 novembre chez Sotheby's New York, celui de Jasper Johns, 29,3 millions d'euros pour son drapeau américain à l'encaustique, le 11 novembre chez Sotheby's New York ou celui de Barnett Newman, à 61,3 millions d'euros « Black Fire I, 1961 », vendu le 13 mai chez Christie's New York.

Parallèlement, calculé selon la même méthode des ventes répétées mais en couvrant le secteur plus global toutes gammes de prix confondues, l'indice Artprice affiche sur la même période une tendance légèrement positive, celle-ci masquant toutefois des évolutions fortement contrastées selon les segments de marché.

Enfin, sur le seul secteur du « Fine art », le nombre d'enchères millionnaires en dollars a encore une fois cru fortement en 2014 : il est quatre fois plus élevé qu'il y a 10 ans. Par ailleurs, 116 œuvres ont été vendues plus de 10 millions de dollars en 2014.

Le succès des ventes approchant les 100 millions de dollars ne s'est pas démenti en 2014, comme l'illustre la vente « Le Chariot » d'Alberto Giacometti pour 90 millions de dollars (hors frais) par Sotheby's.

Ces performances multimillionnaires dynamisent le marché et assurent la tendance à la hausse du marché de l'art. Elles sont surtout la conséquence d'une croissance de la demande des collectionneurs très fortunés dont le nombre ne cesse de croître. 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. Selon le World Ultra Wealth report<sup>(2)</sup>, la population des « très riches » a atteint un nouveau record en 2014 avec 155 nouveaux entrants dans la liste des personnes dont la fortune personnelle dépasse le milliard de dollars soit une augmentation de 7 % en un an. Ils sont désormais 2 325 milliardaires en dollars, soit 965 de plus qu'en 2008, à l'aube de la crise. Leur fortune cumulée a encore plus rapidement augmenté puisqu'elle a progressé de 12 % pour atteindre 7300 milliards de dollars.

(2) World Ultra Wealth Report 2014 – WealthX / UBS, analyse des habitudes de consommation des individus possédant plus de 30 millions de dollars.



Selon ce même rapport, les millionnaires en dollars<sup>(3)</sup>, qui ne représentent que 1% de la population mondiale, concentrent 44% de la richesse mondiale et consacrent 10 % de leur richesse à des investissements d'art dont la joaillerie, les pierres précieuses et les montres constituent le premier poste, les antiquités et les objets de collection le deuxième poste.

La pratique consistant à garantir un prix minimum d'adjudication au vendeur accompagne l'inflation des prix du marché en 2014. Elle a été utilisée de manière importante en 2014 par les deux premiers opérateurs mondiaux. Ces pratiques ne sont pas nouvelles. Contraintes par l'obligation de toujours proposer les plus belles pièces, elles permettent d'attirer les vendeurs

(3) Les millionnaires en dollars sont définis comme les personnes disposant de capacités d'investissement immédiates, à savoir des liquidités financières, excluant par conséquent du calcul les biens personnels non immédiatement cessibles et les biens immobiliers.

**2 100 000 €**  
**Record du monde pour une œuvre de bande dessinée aux enchères (frais inclus)**

**Georges Rémi dit Hergé**  
(1907-1983). Encre de Chine pour les Pages de Garde des albums des aventures de Tintin – publiées de 1937 à 1958

Paris, 24 mai, Artcurial  
© Artcurial

possédant des œuvres d'exception et portent essentiellement sur le segment haut de gamme. A titre d'illustration, le record de l'année établi le 4 novembre 2014 par « Le Chariot » de Giacometti avec une adjudication de 100,9 millions de dollars (frais inclus) était garanti pour 100 millions de dollars par Sotheby's.

Au total, environ 1530 lots<sup>(4)</sup> de plus de 1 million d'euros ont été vendus par adjudication en 2014 dont 96 pour plus de 10 millions d'euros, soit une augmentation de près de 17 % par rapport à 2013. Ces lots représentent 48 % du montant total d'adjudication sur le secteur « Fine art » pour seulement 0,5 % du nombre de transactions.

### 2.3. Les spécificités nationales

Pour autant, les évolutions des ventes sur les différentes places de marché sont contrastées. Elles sont notamment le reflet de la distribution des revenus et des richesses mondiales. Ainsi les États-Unis hébergent la plus forte proportion de « très riches » (milliardaires en dollars), 571 personnes soit 25 %, le Royaume-Uni prenant la troisième place (130 personnes, soit 6 %). La Chine continentale héberge la deuxième plus forte proportion de « très riches » (190) mais contrôle significativement moins de richesses (6 % de la richesse des milliardaires contre 31 % pour les États-Unis).

Toujours d'après le rapport précité, le nombre de personnes disposant de plus de 30 millions de dollars a augmenté moins fortement en Chine qu'aux États-Unis (+4 % contre +6 %), ainsi que la valeur de leur patrimoine (+3 % contre +6 %). Les chinois les plus fortunés sont donc toujours plus nombreux mais ils rassemblent moins de richesses. Cette situation impacte les performances des places de marché.

(4) Source Arts Economics 2015.

Par ailleurs, si de nombreuses études<sup>(5)</sup> ont tenté de mettre en exergue les corrélations étroites entre le marché boursier et l'art, celles-ci sont complexes et incertaines. Ainsi, la forte croissance du marché de l'art avait suivi la crise des marchés boursiers de 2008. Ceci a été interprété comme la manifestation que le marché des œuvres d'art devenait un marché d'actifs comme les autres. Inversement, en 2013, les évolutions des marchés boursiers sur les grandes places mondiales (États-Unis, Chine, Europe, France, Royaume-Uni) étaient corrélées aux performances des marchés des ventes aux enchères publiques.

En 2014 les scénarii divergent selon les places de marché. En Chine, alors que le Shanghai Stock Exchange a augmenté de 52 % sur l'année, les ventes aux enchères ont décliné. Inversement, aux États-Unis en 2014, le Dow Jones a présenté une progression de 8,5 % et les ventes aux enchères publiques ont enregistré une croissance de près de 20%. En Europe, l'Euro Stoxx a cru de 2,1 % en 2014, les ventes aux enchères sont également en croissance. En France, le CAC 40 stagne à -0,54 % sur l'année 2014. Parallèlement, les ventes aux enchères ont connu un léger repli.

On peut également mettre en regard les performances des marchés domestiques des ventes aux enchères sur le secteur « Art et objets de collection » et les situations économiques des pays. Ainsi, le produit intérieur brut mondial a augmenté de 3,3 % en 2014 par rapport à 2013. Aux États-Unis la reprise est soutenue depuis ces 5 dernières années et 2014 ne fait pas exception, avec une croissance de 2 % du PIB. En Europe, le Royaume-Uni se singularise avec 2,7 % de croissance du PIB, quand la France et l'Allemagne affichent respectivement +0,4 % et +1,6 %. La croissance de la Chine continentale, quant à elle, bien que plus de deux fois supérieure à celle des pays développés décline (de 7,7 % à 7,4 %).

(5) Parmi les études d'impact des marchés boursiers sur le marché des ventes aux enchères, à citer notamment, « Accounting for Taste: Art and the Financial Markets Over Three Centuries », in *The American Economic Review*, de William N. Goetzmann en 1993 ; étude publiée en 2011 sur l'indice d'évolution des prix, par William Goetzmann, Luc Renneboog et Christophe Spaenjers.

# 1530

Nombre de lots de plus d'1 million d'euros adjugés en 2014.

**Ci-dessous : Chiffres clés des ventes sur le secteur « Art et objets de collection » dans le monde, en 2014**

	2013	2014	Variation
Produit mondial des ventes	25 403 M€	27 187 M€	+ 7,0 %
Nombre d'opérateurs actifs	2 747	2 851	+ 3,8 %
Nombre de ventes cataloguées	15 726	16 634	+ 5,8 %
Nombre de ventes courantes	27 862	30 241	+ 8,5 %
Prix moyen par vente	583 M€	580 M€	- 0,5 %
Nombre de sociétés au produit des ventes annuel supérieur à 20 M€	127	142	+ 12 %

La situation des pays émergents est très contrastée. Tandis que le PIB de la Corée du Sud ou de l'Inde croît (respectivement +4 % et +6 %), ceux de la Russie et du Brésil stagnent (croissance nulle en 2014).

En définitive, il ressort que les ventes aux enchères d'objets d'art de haut de gamme s'inscrivent dans un contexte mondial marqué par un faible niveau d'inflation, une abondance de liquidités et la recherche de placements sur des actifs permettant de sécuriser la valeur à long terme.

**Ci-dessous : Les 5 premiers opérateurs mondiaux du secteur « Art et objets de collection » en 2014**

Rang	Société	Produit des ventes 2014	Pays
1	Christie's	5 158 M€	
2	Sotheby's	4 902 M€	
3	Poly International Auction Co, Ltd	904 M€	
4	Heritage Auction Galleries	735 M€	
5	Bonham's	653 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 2014, des évolutions différentes :

- ◆ Le recul de l'activité chinoise initié en 2012 et observé à nouveau en 2013 se poursuit en 2014, même si la baisse est moins marquée qu'en 2013 (- 5 % contre - 6 %). Le produit des ventes passe de 8,45 milliards d'euros en 2013 à 8,02 milliards d'euros en 2014. La Chine passe alors derrière les États-Unis en termes de parts de marché dans le produit mondial des ventes (29,5 %).
- ◆ Le produit des ventes des États-Unis augmente de 19,8 %, passant de 7,74 milliards d'euros à 9,27 milliards d'euros en 2014, renforçant ainsi la croissance de 14,1 % observée en 2013. La part de marché des États-Unis progresse pour atteindre 34,1 %. L'écart avec la Chine en termes de part de marché (9 points en 2012) s'est donc inversé en faveur des États-Unis en 2014 à + 4,6 points.
- ◆ Le bilan européen est plus mitigé : la progression de l'activité au Royaume-Uni s'accélère et passe de 2,5 % en 2013 à 26 % en 2014. La Suisse connaît une année de stabilisation, la France un repli de 1,2 %, ainsi que l'Allemagne de 4 %. L'Allemagne renoue donc avec la tendance à la baisse de 2012. L'ensemble des pays européens totalise 8,80 milliards d'euros soit 32,4 % du marché mondial. La croissance de l'Europe provient ainsi essentiellement du Royaume-Uni.

La Chine et les États-Unis, les deux premiers acteurs sur le secteur « Art et objets de collection », génèrent à eux seuls presque les deux tiers de l'activité mondiale. Le Royaume-Uni, troisième pays, 17%.

**Ci-dessous :** Répartition du produit mondial des ventes du secteur « Art et objets de collection » en 2014 • (en millions d'euros, frais acheteur inclus)



Note : les surfaces sont proportionnelles aux montants adjugés dans les différents pays

## 2.4. L'évolution du marché mondial par segments de marché du Fine art

La hausse des prix observée sur les segments haut de gamme en « Art moderne » et en « Art d'après-guerre et contemporain » a fortement contribué à la croissance du secteur « Fine art » cette dernière décennie. Les volumes de ventes en valeur sur ce dernier marché sont maintenant équivalents à ceux du cumul des ventes des autres segments « Art et objets de collection » (« Collectibles » et « Mobilier et objets d'art »).

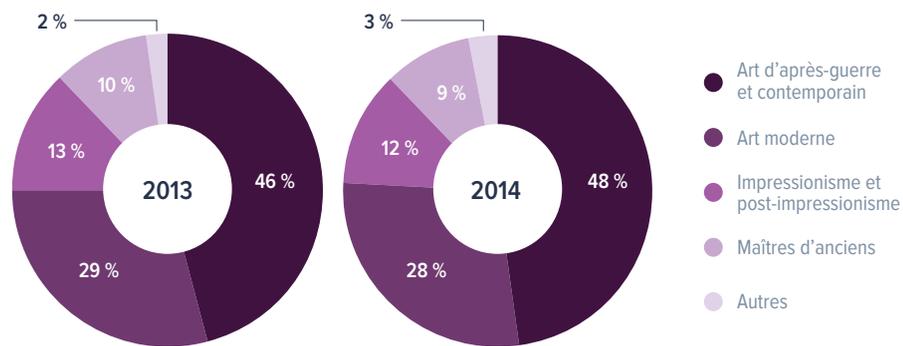
Avec 48 % de parts de marché en valeur, pour un total de près de 6 milliards d'euros d'adjudications, l'« Art d'après-guerre et Contemporain<sup>(6)</sup> » continue de dominer le secteur du « Fine art ». C'est aussi le segment le plus dynamique avec 19 % de croissance par rapport à 2013. L'« Art moderne » est le deuxième segment en valeur avec 28 % de part de marché et une croissance plus modeste de 6 % en 2014, à plus de 3 milliards d'euros. « L'impressionnisme et post impressionnisme » reste le 3e segment en valeur avec une croissance soutenue de +10 %, à 1,5 milliard d'euros, tandis que le segment des « Maîtres anciens » affiche quant à lui une baisse en valeur de 2 %, à 1 milliard d'euros.

La domination des places de marché par segments est logiquement le reflet du dynamisme de ceux-ci. Ainsi les États-Unis demeurent l'épicentre des ventes en « Art d'après-guerre et contemporain » (46 % des ventes en valeur sont réalisées dans ce pays) et en « Impressionnisme et post impressionnisme ». Avec la Chine, les États-Unis sont également la place majeure des ventes en « Art moderne » tandis que l'Europe concentre les ventes du segment des « Maîtres anciens ».

(6) Art contemporain désigne ici la production artistique, de 1945 à nos jours, d'artistes nés après 1910. Au sein de la période de l'art contemporain, les professionnels identifient une première phase, celle d'après-guerre, qui couvre les années 1945 à 1960. L'art moderne fait référence à la production artistique de la période 1900 à 1945, correspondant à des artistes nés entre 1875 et 1910.

Le poids des achats en art traditionnel en Chine (et par conséquent en Asie où la Chine y représente 97 % des ventes) invite à une présentation spécifique de la segmentation en « Fine art » dans ce pays. Deux segments le composent : les « Calligraphies et peintures chinoises » et les « Peintures à l'huile et art contemporain ». Le premier segment qui désigne l'art traditionnel chinois (encre de Chine sur des supports tels que le papier Xuan, la soie et les éventails) représentent 84 % du marché du « Fine art » dans ce pays. Il est en baisse de 4 % en 2014. Le deuxième segment, qui représente 16 % des ventes, a affiché une baisse de 14 % en 2014.

**Ci-dessous : Répartition par segments du montant d'adjudications des ventes aux enchères dans le monde sur le secteur « Fine art » en 2014 (données de base issues des rapports Arts Economics 2014 et 2015)**



### 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 », affiches, objets de 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 2014 provient essentiellement des non spécialisés, c'est-à-dire actifs sur plusieurs segments du secteur « Art et objets de collection ».

## 500 000 €

**Pot-pourri** en porcelaine dure de Meissen accueillant environ quatre-vingts fleurs, principalement en pâte tendre de Vincennes, tiges en tôle peinte, monture en bronze doré. Époque Louis XV, vers 1748-1752. Dim. : 98 cm

Paris, 9 avril, Fraysse & Associés.  
© Fraysse et Associés.



Ainsi, leur part en nombre d'opérateurs est passée de 57 % à 60 % entre 2013 et 2014. Cette catégorie compte dans ses rangs les grands opérateurs internationaux et les opérateurs proposant des ventes cataloguées dans des domaines variés, de sorte qu'elle représente 85 % du produit total des ventes « Art et objets de collection », comme en 2013.

Parallèlement, les opérateurs spécialisés dans un seul domaine ont vu en moyenne leur volume d'affaires augmenter. A périmètre constant, les spécialistes des « Collectibles » voient leur montant moyen progresser de 9 %, ceux du secteur « Fine art » de 15 % et les spécialistes du « Mobilier et objets d'art » de 25 %. Les opérateurs multi-secteurs progressent, eux, de 10 % à périmètre constant.

Le nombre de sociétés spécialisées sur le secteur « Fine art », est stable, soit 193. Le volume d'affaires moyen traité par ces sociétés continue de baisser dans les mêmes proportions qu'en 2013, passant de 7,6 à 6,6 millions d'euros, soit -13 %. Ce segment continue néanmoins à représenter près de 5 % du produit mondial des ventes « Art et objets de collection » (4,8 %). Ce type de sociétés reste l'apanage de la Chine : 72 opérateurs, soit 23 % des sociétés chinoises, n'interviennent que sur le secteur « Fine art ». Les 121 autres opérateurs se répartissent sur 36 pays.

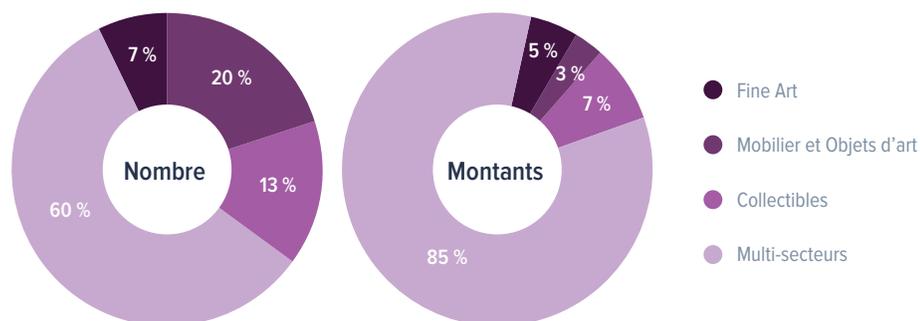
La spécialité « Collectibles » est dominée par deux sous-secteurs : les véhicules de collection et les timbres et pièces. Bien que les véhicules de collection ne représentent que 6 % des opérateurs, ces derniers réalisent 40 % du montant total des ventes en « Collectibles ». Concernant les timbres et pièces, ce sont 41 % des opérateurs spécialisés en « Collectibles » qui en réalisent 30 % du montant total.

En fait, certaines spécialités sont plus intégrées que d'autres dans les sociétés multi-secteurs. Ainsi, le « Fine art » apparaît comme la spécialité la moins « indépendante » : seuls 15 % des opérateurs réalisant des ventes de « Fine art » sont spécialistes, alors que cette proportion monte à 27 % pour les mobiliers et objets d'art et 22 % pour les collectibles. A l'intérieur de cette spécialité, des différences existent aussi : la joaillerie est la spécialité la plus intégrée, avec seulement 4% d'acteurs exclusifs, contre par exemple 19 % pour les véhicules de collection et 31 % pour les timbres et pièces.

La France est particulièrement propice à l'intégration des spécialités dans des sociétés multi-secteurs, qui représentent 69 % des opérateurs de ventes français (9 points de plus que la moyenne mondiale). Ceci est particulièrement vrai pour « Fine art » (3 % d'exclusifs) et les collectibles (5 %). En fait, seul le secteur « Mobilier et objets d'art » laisse une place aux opérateurs spécialisés : 29 % des sociétés vendant dans ce secteur sont des spécialistes, soit la moyenne mondiale.

“  
*La France est particulièrement propice à l'intégration des spécialités dans des sociétés multi-secteurs, qui représentent 69 % des opérateurs de ventes français.*  
”

**Ci-dessous : 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 2 851 sociétés actives dans le monde en 2014**



## 3.2. La concentration du marché se poursuit

### 3.2.1. 60 % du produit mondial des ventes réalisé par les 20 premières sociétés mondiales

Les vingt premières sociétés du marché ont totalisé 16,2 milliards d'euros de produit des ventes. Elles s'octroient 59,9 % du volume d'affaires mondial (contre 58 % en 2013 pour un montant de 14,7 milliards d'euros), et 54 % en 2012 pour un montant de 13 milliards d'euros. Jamais le marché n'a été aussi concentré.

Cette tendance à la concentration du marché est observable dans la plupart des principaux pays concernés (États-Unis, Royaume-Uni et France).

Ainsi, la croissance du marché profite surtout aux grandes sociétés de dimension internationale. Le produit moyen des ventes des vingt premières sociétés mondiales a augmenté de 11 %, passant de 736 millions à 814 millions d'euros en 2014,

tandis que celui des sociétés hors ces 20 premières a décliné de 3 %, passant de 3,9 à 3,8 millions d'euros. En 2014, le seuil d'entrée dans ce classement se maintient à plus de 100 millions d'euros.

**Ci-dessous : Les 20 premiers opérateurs de ventes aux enchères sur le secteur «Art et objets de collection» dans le monde en 2014 • Classement par produit des ventes publiques, frais inclus, en millions d'euros**

Opérateur	Pays	Montant total adjugé			Nombre de ventes
		2013	2014	Variation	
1 Christie's	Royaume-Uni	4 410	5 158	+ 17 %	430
2 Sotheby's	États-Unis	4 059	4 902	+ 21 %	269
3 Poly International Auction Co., Ltd	Chine	965	904	- 6 %	12
4 Heritage Auction Galleries	États-Unis	802	735	+ 11 %	613
5 Bonham's	Royaume-Uni	662	653	- 1 %	400
6 China Guardian Auctions Co., Ltd.	Chine	662	558	- 30 %	8
7 Beijing Council International Auction Co., Ltd	Chine	556	405	- 5 %	4
8 Macau Chung Shun International Auctions Co., Ltd	Chine	425	367	- 34 %	2
9 Beijing Hanhai Auction Co., Ltd	Chine	333	367	+ 78 %	6
10 RM Auctions Group	Canada	261	357	+ 7 %	9
11 Xiling Yinshe Auction Co., Ltd	Chine	226	312	+ 71 %	2
12 Phillips de Pury & Company	États-Unis	206	288	+ 10 %	37
13 Seized Assets Auctioneers	États-Unis	182	209	+ 127 %	179
14 Mecum Auction	États-Unis	178	203	- 10 %	22
15 Artcurial - Briest - Poulain - F.Tajan	France	152	188	+ 6 %	166
16 Dorotheum	Autriche	150	180	+ 20 %	600
17 Gooding & Company	États-Unis	145	141	- 3 %	3
18 Barrett-Jackson Auction Company	États-Unis	133	126	+ 48 %	4
19 Lauritz Christensen Auctions	Danemark	117	122	+ 21 %	300
20 Shanghai Jiahe auction Co., LTD	Chine	101	107	- 9 %	2
<b>Total</b>		<b>14 724 *</b>	<b>16 282</b>	<b>+ 8,1 %</b>	<b>3 068</b>
<b>Part des 20 premiers opérateurs sur le montant total adjugé dans le monde</b>		<b>58 % *</b>	<b>59,9 %</b>		
<b>Montant total adjugé dans le monde</b>		<b>25 403</b>	<b>27 187</b>		

\* Montant et part correspondent aux 20 premiers opérateurs de l'année 2013  
 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.

**Ci-dessous : Classement des dix volumes d'affaires les plus importants par artiste en 2014. En millions de dollars, frais inclus (données de base issues du rapport Artprice.com et AMMA sur « le marché de l'art en 2014 »)**

	Montant total adjugé
Andy Warhol	569
Pablo Picasso	375
Francis Bacon	270
Gerhard Richter	254
Mark Rothko	249
Claude Monet	222
Qi Baishi	206
Alberto Giacometti	205
Zhang Daqian	193
Jeff Koons	149
<b>TOTAL</b>	<b>2 692 M\$</b>

La concentration du marché s'observe aussi en termes d'artistes. Les dix artistes ayant réalisé les volumes d'affaires les plus importants en 2014 totalisent 2,7 milliards de dollars d'adjudications. Par ailleurs, les vingt artistes ayant réalisé les volumes d'affaires les plus importants en « Art d'après-guerre et contemporain » totalisent 42 % du montant total des adjudications sur ce secteur. Or seules quelques maisons de vente leaders peuvent capter ces artistes.

### 3.2.2. Les deux premiers opérateurs 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 de lieux de ventes au cœur des principales places de marché.

Toujours dans l'optique d'asseoir leur domination internationale, les deux sociétés continuent d'étendre leur présence sur les nouveaux marchés d'Asie. Après Hong-Kong, elles sont parvenues à pénétrer la Chine continentale : Christie's a obtenu en 2013 l'autorisation d'organiser directement des ventes aux enchères, sous sa propre marque et sans partenaire local, tandis que Sotheby's, continue d'opérer à Pékin, avec le groupe culturel d'État chinois, Beijing GeHua Art. En décembre 2014, Christie's a tenu sa seconde vente en Inde à Mumbai et y a enregistré un produit de ventes de 9 millions d'euros (frais inclus).

En 2014, la domination du duopole est encore plus manifeste que les années précédentes. Christie's et Sotheby's ont vendu pour plus de 10 milliards d'euros d'œuvres d'art, de bijoux, de pièces de mobilier ou encore de vins aux enchères. Leur produit des ventes cumulé représente 62 % du total des vingt premiers opérateurs (soit un gain de 4 points par rapport à 2013). Il est supérieur au total des 18 autres opérateurs du classement. Les 904 millions d'euros réalisés de la troisième 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 5,16 milliards d'euros, en hausse de 17 %, devant Sotheby's (4,90 milliards d'euros) en progression de 21 %. 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 d'après-guerre et contemporain », qui désormais atteint les cotes les plus

# 2,6 Md\$

Montant des dix volumes d'affaires les plus importants par artiste en 2014.

fortes du marché devant l'impressionnisme et l'art moderne. Les temps forts new-yorkais de mai et novembre/décembre sont particulièrement révélateurs :

La vacation de prestige new-yorkaise d'art d'après-guerre et contemporain du 13 mai 2014 a rapporté à elle seule 656 millions de dollars à Christie's. L'opérateur battait son propre record, le soir du 12 novembre 2014, avec 751 millions de dollars toujours dans le domaine d'art d'après-guerre et contemporain.

La vacation new-yorkaise du 4 novembre 2014 a permis également à Sotheby's de réaliser la meilleure vente de son histoire en art impressionniste et moderne avec 370 millions de dollars d'adjudications : trois chefs-d'œuvre de Giacometti, Modigliani et Van Gogh, qui ont généré plus de la moitié des recettes à eux seuls, tiraient ce soir-là les ventes vers le haut.

**Ci-dessous : Résultats de Christie's et Sotheby's sur les principales places mondiales de marché en 2013 et 2014 - Montants en millions d'euros frais inclus**

Lieu de vente	Christie's			Sotheby's		
	2013	2014	Variation	2013	2014	Variation
New-York	2 100	2 550	+21,5%	1 815	2 070	+14,1%
Londres	1 089	1 441	+32,4%	1 086	1 794	+65,2%
Hong-Kong	690	559	-19,0%	672	559	-16,8%
Suisse	237	300	+26,6%	242	229	-5,4%
Paris	187	171	-8,3%	188	212	+12,8%
<b>Total monde</b>	<b>4 410</b>	<b>5 158</b>	<b>+17,0%</b>	<b>4 059</b>	<b>4 902</b>	<b>+20,8%</b>

L'activité des deux leaders a connu de fortes croissances sur plusieurs secteurs. Le seul secteur de l'« Art d'après-guerre et contemporain » a rapporté 2,7 milliards d'euros à Christie's et Sotheby's dont 1,7 milliard d'euros pour le premier (contre 1,5 milliard d'euros en 2013) et 0,9 milliard d'euros pour le second (contre 0,76 milliard d'euros en 2013). Sur ce secteur, 9 des 10 plus importantes adjudications en 2014 sont réalisées par

Christie's, à commencer par le « Triple Elvis » d'Andy Warhol vendu à 65,7 millions d'euros (frais inclus). Les 13 meilleures adjudications de l'opérateur totalisent 580 millions d'euros.

Ces deux opérateurs réalisent par ailleurs 17 des 20 meilleures ventes sur le secteur « Impressionnisme et post impressionnisme », pour un total de 356 millions d'euros (frais inclus). Seules trois sociétés chinoises parviennent à placer des ventes dans ce classement (toutes d'artistes asiatiques).

Les secteurs des «Bijoux» et des «Arts décoratifs» se sont également consolidés en 2014, avec des résultats à la hausse pour les deux leaders. Les ventes de bijoux ont progressé de 13,8 % pour Sotheby's et de 11 % pour Christie's.

Au total, Christie's a été à l'origine de 86 enchères dépassant les 10 millions de dollars. Elle remporte 8 des 10 plus fortes adjudications de l'année, les deux autres revenant à Sotheby's. Aucune autre maison de ventes ne parvient à hisser un lot dans ce classement. Christie's réalise, par ailleurs, cette année la plus belle vente en Europe avec le « Portrait of Georges Dyer Talking » de Francis Bacon adjugé à Londres pour 51,4 millions d'euros.

La croissance des deux maisons est tirée par les marchés occidentaux, les ventes en Asie étant en perte de vitesse cette année avec des situations toutefois contrastées selon les places de marché.

Christie's a vu son activité se contracter de 17 % en 2014 en Asie à 600 millions d'euros. La place de Hong-Kong a vu ses ventes chuter sur l'année de 19 %. Malgré cela, Hong-Kong a établi un nouveau record de vente pour une œuvre d'art chinoise vendue par une maison de vente internationale, 45 millions de dollars (36 millions d'euros) pour une tapisserie en soie brodée du Tibet du xv<sup>e</sup> siècle (le Thangka impérial). Les résultats des ventes des nouvelles implantations asiatiques sont également contrastés avec plus de 30 millions d'euros

d'adjudications à Shanghai, en hausse de 82 % dont un total adjugé de 3,5 millions de dollars pour la vente d'art asiatique contemporain et de design qui s'est tenue à Shanghai le 24 octobre 2014 (100 % des lots ont été vendus).

Sotheby's a également connu une baisse similaire de son volume d'affaires en Asie : - 18 % pour un montant total de 576 millions d'euros. Les ventes de ses bureaux à Hong Kong se contractent de 17 % à 559 millions d'euros d'adjudications malgré des ventes d'automne atteignant un total de 282 millions d'euros et un record pour une porcelaine chinoise datant de la période impériale de Chenghua au xv<sup>e</sup> siècle, le « Chicken Cup » de la prestigieuse collection Meiyintang, petite coupe de vin, sur laquelle sont peintes des coqs et des poules pondeuses. Les deuxièmes ventes organisées par l'opérateur à Pékin, après celles de 2013, ne sont pas parvenues à atteindre le montant de l'année précédente avec une contraction de 38 % à 18 millions d'euros.

La croissance des deux opérateurs est également portée par de nouveaux acquéreurs sur le marché qui représentent environ un tiers de leur clientèle, signe que les ventes aux enchères se nourrissent de la polarisation des richesses autour d'acteurs désireux de commencer de nouvelles collections. Parmi eux, la proportion d'acheteurs chinois est également croissante du fait notamment de la raréfaction de l'offre d'œuvres chinoises qui les porte à s'ouvrir aux artistes occidentaux. Ainsi, Sotheby's a vu une nette augmentation de son nombre de clients chinois en 2014. Ils ont contribué pour plus d'un milliard de dollars aux ventes organisées par Sotheby's sur les différents continents. À titre d'illustration, le magnat des médias Wang Zhongju a acquis pour 49,5 millions d'euros « Nature morte, vase aux marguerites et coquelicots » de Vincent Van Gogh, vente la plus importante du secteur « Impressionnisme et post impressionnisme » de Sotheby's en 2014. Elle constitue également un record pour un montant dépensé par un acheteur asiatique hors d'Asie pour une œuvre occidentale. La plus grande part en valeur des ventes de New York sur ce secteur est d'ailleurs acquise par des acheteurs asiatiques.



**2 150 000 €**

**Gino Severini** (1883-1966).  
Danseuse, signé et titré 'Gino Severini «Danseuse»' (au revers). Huile sur toile 55 x 45,7 cm. Peint durant l'hiver 1914-15.

Paris, 23 et 24 octobre. Christie's France © Christie's Images Limited 2014.

Parallèlement aux ventes aux enchères, Christie's et Sotheby's ont développé une activité de ventes de gré à gré. Elles en ont fait un axe de développement si bien que celles-ci ont connu une forte croissance sur les six dernières années, de plus de 200 % de 2009 à 2014, supérieure à celle de leurs ventes aux enchères publiques. Les ventes aux enchères de haut de gamme tendent à devenir pour ces sociétés une vitrine permettant d'acquérir des clients et de conforter leur notoriété, mais ont un coût élevé. Les ventes de gré à gré représenteraient environ 20 % du montant total de leurs ventes publiques. En 2014, Christie's fait état de 1,1 milliard d'euros de ventes de gré à gré.

### 3.2.3. L'évolution des 18 autres opérateurs du classement des 20 premières sociétés mondiales

En 2014, la liste des 20 premières sociétés mondiales affiche une forte stabilité par rapport à 2013, seules deux sociétés y faisant leur apparition.

#### 3.2.3.1. Sept sociétés chinoises font partie des vingt premiers opérateurs mondiaux en termes de montants adjugés.

Cependant, si l'an dernier une majorité d'entre elles avaient renoué avec la croissance, la situation des leaders est plus difficile cette année du fait de la contraction du marché.

La première société chinoise reste depuis 2011, Beijing Poly International Auction Co., Ltd qui se place en 3<sup>e</sup> position du classement mondial. L'opérateur chinois doit l'essentiel de ses 6 % de recul en 2014 au tassement des ventes à Pékin (-11 %), la forte contraction des ventes de son site de Guangdong (-84 %) ne concernant qu'un montant d'adjudication relativement peu élevé et résulte tant d'une diminution du nombre de ventes organisées à Canton, une seule en 2014 contre 3 en 2013, que du développement d'activité de deux nouveaux concurrents, China Guardian et Rombon Auctions. En revanche, son nouveau lieu de vente à Hong-Kong enregistre une activité en croissance de 14 % par rapport à 2013. La plus belle vente de l'opérateur de l'année a eu lieu dans cette ville avec « Landscape in Snow », une œuvre de Cui Ruzhuo datant de 2006 (16 millions d'euros). Les ventes dans l'ancienne colonie britannique représentent 21 % du montant total d'adjudication en 2014 (+ 4 points par rapport à 2013). L'opérateur, qui se singularise sur le marché par la promotion des jeunes artistes et par une rapide croissance obtenue sur les secteurs du luxe et de la joaillerie, a profité du dynamisme et du poids important à Hong Kong des œuvres contemporaines et des bijoux.

La seconde société chinoise du classement, China Guardian Auctions Co, affiche une activité en baisse de 30 % pour un montant total adjugé de 558 millions d'euros. Après sa forte croissance de 2013 (+ 26 %), la société retrouve donc son montant de 2012 et perd deux places au classement malgré l'ouverture d'un bureau à Canton en 2014.

Beijing Council International Auction Co. Ltd et Macau Chung Shun International Auctions Co. Ltd affichent également des ventes en baisse. La première, fondée il y a seulement 10 ans et remarquée pour ses ventes de calligraphies et de peintures, pâtit du ralentissement du marché sur ce segment. Sa forte croissance des dernières années est aussi stoppée. La société a, toutefois, réalisé de belles ventes sur le segment des œuvres modernes, segment dominant sur le marché des calligraphies et de la peinture moderne avec, par exemple, à l'automne 2014 la vente aux enchères de « All Rivers Run into the Sea », séries de peintures de He Haixia : 24 œuvres y ont été vendues pour un montant total de 2,7 millions d'euros avec un taux de ventes de 87,5 %.

Deux sociétés affichent, à l'inverse, de très bonnes performances avec plus de 70 % de croissance : Beijing Hanhai Auction Co., Ltd réputée pour les antiquités, la calligraphie, la peinture et les statuettes bouddhistes et qui célébrait le 20<sup>e</sup> anniversaire de sa création en 2014 ; Xiling Yinshe Auction, société de vente aux enchères de Hangzhou qui célébrait son 10<sup>e</sup> anniversaire, a obtenu des résultats particulièrement excellents lors des ventes publiques organisées en automne avec une recette de 225 millions d'euros dans les domaines des arts décoratifs comme la porcelaine. Sa principale adjudication est une œuvre de Qi Baishi intitulée « Pine Tree and Eagle Couplet », d'un montant de 2,1 millions d'euros.

Les années précédentes avaient déjà permis de constater que les résultats des sociétés chinoises sont très dépendants de quelques adjudications millionnaires souvent concentrées sur

“  
La situation des leaders est plus difficile cette année du fait de la contraction du marché.  
”

des œuvres d'art chinois ancien. Comme en 2013, 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.

Il y a lieu de rappeler que les montants adjugés, communiqués par les sociétés chinoises, ne signifient pas que les lots aient été effectivement payés. En 2014, le taux d'impayé constaté six mois après l'adjudication pour les œuvres de plus de 1,2 million d'euros s'élevait à 35 %.

**Ci-dessous : évolution des 10 premières sociétés en Chine entre 2013 et 2014 • Classement par montant adjugé, en millions d'euros, frais inclus**

Société	Nombre de ventes		Montant adjugé		Evolution 2012-2013
	2013	2014	2013	2014	
Poly International Auction Co., Ltd	9	12	965	904	- 6,4 %
Christie's Hong Kong	7	35	802	559	- 19,0 %
Sotheby's Hong Kong	27	45	690	559	- 16,8 %
China Guardian Auctions Co., Ltd.	39	8	672	558	- 30,4 %
Beijing Council International Auction Co.,Ltd	2	4	556	405	- 4,8 %
Macau Chung Shun International Auctions Co.,Ltd	3	2	425	367	- 33,9 %
Beijing Hanhai Auction Co., Ltd	7	6	206	367	78 %
Xiling Yinshe Auction Co., Ltd	3	2	182	312	71,2 %
Shanghai Jiahe auction Co.,LTD	3	2	152	107	- 8,5 %
Guangzhou Huayi International Auctions Co.,Ltd.	4	4	133	105	18 %
<b>TOTAL</b>	<b>107</b>	<b>120</b>	<b>4 783 *</b>	<b>4 243</b>	<b>- 11,3 %</b>
<b>Part des 10 premières sociétés dans le total adjugé en Chine</b>			<b>56,6 % *</b>	<b>52,9%</b>	

\* Montant et part correspondant au Top 20 de l'année 2013

### 3.2.3.2. Sept sociétés de ce classement sont basées en Amérique du Nord.

Au Canada, RM Auctions, dont 25 % des parts ont été rachetées par Sotheby's, voit son volume d'affaires augmenter de 7 % poursuivant la forte hausse de 2013 (+ 20 %).



**950 000 €**

**Tête d'un géant de Saint-Denis.** Jeanne de Bourbon, Reine de France. Nombreux graffitis, certains très anciens dont plusieurs croix gravées sur le front. Arrière de la tête montrant des traces de sciage de chaque côté avec arrachage de la partie centrale.

Ile-de-France, Paris, Jean de Liège ou son atelier, vers 1370/80. Hauteur : 23 cm ; Largeur : 21 cm ; Profondeur : 19 cm. (Petits accidents au nez et aux lèvres, manques aux bas des tresses, quelques griffures). Provenance : collection d'un industriel, Belgique (acquise depuis plus de cinquante ans et demeurée dans la famille).

Paris, 11 décembre, Piasa © Piasa.

Deux autres opérateurs américains du classement renouent avec la croissance: Heritage Auction Galleries, la société de Dallas spécialisée dans la vente de « collectibles » sur Internet en 4<sup>e</sup> position, retrouve la hausse des années 2011 et 2012 après le tassement observé en 2013 avec une progression de 11 % en 2014. La société a annoncé un montant de ventes en ligne de plus de 271 millions d'euros en hausse de 42 % sur l'année.

De même, Phillips de Pury & Company, après sa contraction d'activité de 2013, voit son volume d'affaires augmenter de 10 % en 2014. L'opérateur américain a poursuivi sa stratégie

d'extension aux économies émergentes en Asie, en Afrique et au Moyen-Orient. Il a également ouvert un nouvel espace de vente à Hong-Kong en 2014, faisant suite à l'ouverture de nouveaux bureaux à Londres. C'est le seul opérateur, en dehors de Christie's et Sotheby's, à placer une vente dans les 20 premières oeuvres en « Art d'après-guerre et contemporain » avec une œuvre « Sans titre » de Mark Rothko adjugée pour 40,9 millions d'euros.

Deux autres sociétés américaines présentes dans le classement mondial des vingt premiers opérateurs sont spécialisées dans la dispersion de véhicules de collection et continuent de voir leur activité décroître : Mecum Auction (203 millions d'euros en baisse de 10 %) et Gooding & Company, entrée en 2012 et qui se maintient à la 17e place avec un montant adjugé en recul de 3 % (141 millions d'euros). Barret-Jackson Auction Company, spécialisé également dans la vente de véhicules de collection, enregistre une forte hausse de son volume d'affaires de 48 % à 126 millions d'euros en 2014 et fait son entrée dans le classement des 20 premières sociétés. L'opérateur a battu plusieurs records de ventes dont une Shelby Cobra Super Snake pour une adjudication de 5,5 millions de dollars aux ventes organisées à Scottsdale en Arizona. Seized Assets Auctioneers, spécialisé dans les ventes complètement dématérialisées en joaillerie et orfèvrerie sur internet et qui n'organise que des ventes courantes, est le second entrant du classement avec un montant de ventes de 209 millions d'euros en 2014.

**3.2.3.3. Quatre opérateurs européens figurent parmi les vingt premières sociétés mondiales.**

Bonham's, 5<sup>e</sup> dans le classement, dont le produit des ventes se contracte de 1 % entre 2013 et 2014. Artcurial, en 15<sup>e</sup> position, en croissance de 6 %. Dorotheum, maison de vente basée à Vienne, une des plus anciennes au monde se maintient à la 16<sup>e</sup> position. Fort d'un solide réseau pour les maîtres anciens, la société s'est distinguée en 2014 avec l'adjudication à plus

de 3,3 millions de dollars d'une toile monumentale de Frans Verbeeck, record pour ce maître ancien flamand.

**Ci-dessous : Classement des 10 enchères les plus élevées en 2014 dans le secteur «Art et objets de collection» • Montants en millions d'euros, frais inclus (Arts Economics)**

	Nom		Lieu	Montant d'adjudication
1	Alberto Giacometti «Chariot»	Sotheby's	New-York	80,9 M€
2	Andy Warhol «Triple Elvis»	Christie's	New-York	65,7 M€
3	Barnett Newman «Black Fire!»	Christie's	New-York	61,3 M€
4	Francis Bacon «Studies for a Portrait of John Edwards»	Christie's	New-York	58,8 M€
5	Amedeo Modigliani «Tête»	Sotheby's	New-York	56,7 M€
6	Cy Twombly «Sans titre»	Christie's	New-York	55,8 M€
7	Andy Warhol «Four Marlons»	Christie's	New-York	55,8 M€
8	Edouard Manet «Le Printemps»	Christie's	New-York	52,2 M€
9	Francis Bacon «Portrait of George Dyer Talking»	Christie's	Londre	51,4 M€
10	Vincent Van Gogh «Nature morte, vase aux marguerites et aux coquelicots»	Sotheby's	New-York	49,9 M€

Le danois Lauritz Christensen Auction, qui est entré dans le classement en 2013, se maintient parmi les 20 premières sociétés et passe même devant la société chinoise Shanghai Jiahe auction Co.Ltd. La société, qui a basculé au début des années 2000 toutes ses activités de ventes aux enchères sur son site internet, a racheté le suédois Stockholm Auktionsverk, l'une des plus anciennes sociétés de ventes aux enchères au monde.

## IV. LA TYPOLOGIE DES VENTES

### 4.1. Les ventes sur internet

#### 4.1.1. Montant total des ventes

Le marché des ventes aux enchères en ligne affiche à nouveau une très forte croissance en 2014 : près de 60 % selon le rapport Hiscox 2015 pour un montant de ventes de 2 milliards d'euros contre 1,2 milliard d'euros en 2013.

#### 4.1.2.1 Les maisons de ventes traditionnelles

Comme en 2013, plusieurs grands acteurs - particulièrement actifs en 2014 - dominent le marché mondial : Christie's, Sotheby's, Heritage Auction et Auctionata.

Christie's, présent depuis 2006 sur les « live auctions » avec Christie's LIVE et depuis 2012 sur les enchères exclusives sur internet, est un des acteurs dominants du marché avec 153 millions d'euros d'adjudications en 2014. Les ventes ont progressé en nombre et en valeur pour les ventes live (123 millions d'euros, + 69 % par rapport à 2013) et les ventes totalement dématérialisées sur internet (30 millions d'euros, + 50 % par rapport à 2013). 78 ventes totalement dématérialisées ont été organisées en 2014 contre 49 en 2013. L'adjudication la plus élevée réalisée sur Christie's Live s'élève à 2,4 millions d'euros (pour un Tyeb Mehta's, « Untilted falling Bull ») et a été réalisée lors des ventes de décembre à Mumbai et à 680 000 euros pour les ventes totalement dématérialisées (pour un dessin de Richard Serra « Pamuk »). L'opérateur continue à se diversifier avec la création en mai 2014 d'un



**85 000 €**

**Lalique**, broche en or jaune 18K figurant une nymphe ailée, émaillée vert de deux tons en pli que à jour, les ailes partiellement serties de petits diamants ronds de taille ancienne, certains taillés en hui-huit et en rose, l'épingle en or rose 18k. Vers 1898. Gravée LALIQUE ; Haut. : 4,2 cm ; Larg. : 8,3 cm ; Poids brut : 16g.

*Drouot, 10 décembre. Audap Mirabaud. © Audap-Mirabaud.*

site de vente en ligne consacré aux montres de luxe Christie's Watchshop. Il affirme avoir vendu plus de 30 % des références présentées dès la première semaine, dont des modèles Rolex, Patek Philippe, Omega et Tudor, à des prix allant de 2 500 euros à 42 000 euros.

Sotheby's a enregistré une hausse de 25 % de ses ventes réalisées en ligne en 2014. L'opérateur qui n'organise que des « live auctions » et pas de vacations « online » a dispersé 10 lots dépassant les 500 000 dollars (380 000 euros) en 2014. En avril 2014, « Les oiseaux d'Amérique » de John James Audubon ont été adjugés pour 2,7 millions d'euros, un record pour l'opérateur. Dix ans après ses premières tentatives avortées de partenariat avec Amazon et eBay, Sotheby's a acté une nouvelle alliance avec eBay qui devrait lui donner accès à 150 millions d'internautes. Le dispositif permet à l'utilisateur d'eBay, pour 18 catégories d'objets de la collection de Sotheby's New-York et pour des œuvres d'une valeur comprise entre 5 000 et 100 000 dollars, de participer à certaines ventes de Sotheby's lors des diffusions live des ventes new-yorkaises (hors les ventes du soir) selon un format de ventes aux enchères et non de courtage aux enchères en ligne propre à eBay : enchères

“  
*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.*  
 ”

sur plusieurs jours ou quotidiennes avec le même accès et les mêmes garanties que ceux qui enchérissent directement depuis la salle des ventes de New-York. La première vente a eu lieu le 1<sup>er</sup> avril 2015.

Heritage Auctions reste, comme en 2013, le premier opérateur mondial sur internet avec plus de 271 millions d'euros de ventes soit une progression de 42 % de son activité par rapport à 2013. Il se classe parmi les sites de ventes aux enchères les plus visités au monde. Sa plus importante adjudication en 2014 a été un billet de 1000 dollars de 1890 adjugé 2,5 millions d'euros.

#### 4.1.2.2 *Les entreprises exclusivement de vente aux enchères en ligne*

Des sociétés développant une activité exclusivement «online» se développent :

- ◆ Arnet, pionnier des ventes totalement dématérialisées, est aussi une place de marché pour les galeries et une base de données. Son activité de ventes totalise 12 millions d'euros d'adjudications.
- ◆ Paddle 8, créée en 2011, affiche une croissance de 146 % sur un an et 25 millions d'euros d'adjudications.

◆ Auctionata, société allemande créée en 2012, affiche la plus forte progression parmi les acteurs majeurs de ventes aux enchères en ligne (+ 163 %) pour un montant de 31,5 millions d'euros d'adjudications. En juin 2013, elle avait battu le record d'une vente réalisée en ligne, avec une œuvre d'Egon Schiele, cédée pour 1,8 million d'euros. Si pour 2014 son record est une œuvre de Pan, « Tianshou Bamboo Rocks », vendue 500 000 euros (sans frais), la plupart de ses ventes se situe dans une tranche de 4000 à 10 000 euros.

#### 4.1.2.3 *Les portails multi-opérateurs à l'étranger*

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 importants au niveau mondial sont :

Invaluable, fondée en 1989, est une société basée aux États-Unis et revendique 3 millions de visiteurs uniques par mois sur l'ensemble de ses sites en 2014. Elle donne accès à un vivier d'objets d'« Art et de collection » et à 15 000 ventes aux enchères. L'entreprise poursuit en 2014 son internationalisation, avec en mai 2014 l'annonce d'un partenariat avec eBay pour les ventes « live » et en septembre avec la plateforme de ventes aux enchères du Figaro. Invaluable donne également accès à une base de données mondiale de ventes aux enchères et d'artistes.

ATG Media : basée au Royaume-Uni, cette société est spécialisée dans les sites d'enchères. En 2014, le site thesaleroom.com a accueilli 3848 « live auctions » et mis en ligne plus de 7300 catalogues. Le produit total des ventes s'est élevé à plus de 125 millions d'euros en 2014, soit une progression de 22 % sur l'année.

Liveauctioneers : cette société regroupant 2700 opérateurs, donne accès à des ventes aux enchères dans 47 pays, soit 7 de plus qu'en 2013. Elle met également à la disposition des internautes une base de données référençant près de 13 millions de résultats de ventes et 60 millions d'images.



**4.1.2.4. En parallèle au développement des services de ventes en ligne précités, d'autres modèles plus innovants se sont développés.**

À titre d'illustration, bien que ne proposant pas des ventes aux enchères, peuvent être cités : Artplode, créé à Londres en 2014, met en relation directe des vendeurs et des acheteurs sans l'intermédiaire des maisons de vente. ArtViatic.com, créée en 2012, est une plateforme internationale d'achats et de ventes de gré à gré d'œuvres d'exception, supérieure à 0,15 M€, d'œuvres impressionnistes modernes ou contemporaines, dont le modèle repose sur la vente, à des acheteurs, d'abonnements à la consultation d'une base de données de ces œuvres d'art. Enfin les leaders de l'e-commerce se lancent sur le marché de l'art en ouvrant des galeries en ligne, des places de marché comme eBay qui a inauguré en octobre ses ventes « Live » d'art haut de gamme et d'objets de collection ou encore Amazon, qui a lancé en 2013 Amazon Fine Art Gallery en partenariat avec des galeries.

**4.1.3. Des nouveaux modes de ventes et un élargissement du public**

Le développement des ventes aux enchères sur internet permet d'élargir le public en touchant davantage d'acheteurs à revenus moyens et de nouvelles clientèles, plus jeunes.

Le rapport édité annuellement par la société Hiscox sur le marché de l'art en ligne montre que les montants d'adjudications des ventes réalisées exclusivement sur internet sont inférieurs à ceux des ventes traditionnelles. L'essentiel des transactions en ligne (84 %) concerne des objets dont la valeur est inférieure à 15 000 euros.

La limite supérieure pour une vente réalisée exclusivement en ligne reste aujourd'hui, pour les professionnels, 750 000 euros, même si ce montant a été plusieurs fois dépassé. ArtViatic.com, a ainsi cédé un Marc Chagall pour 1,4 million d'euros à Monaco en février 2014, un record mondial.

Ce rapport montre, par ailleurs, que les acheteurs en ligne sont plus jeunes (plus du quart ayant entre 20 et 30 ans) et pour une part non négligeable des primo-acquéreurs d'œuvres d'art, le processus d'achat d'art sur une plateforme de vente en ligne apparaissant moins «intimidant» que dans une galerie ou une maison de ventes aux enchères traditionnelle.

Par ailleurs, les medias sociaux, notamment Facebook et Instagram, jouent un rôle important lors du processus d'achat, en particulier les informations émanant des musées, galeries et ateliers d'artistes sont relayées via ces médias.

**4.1.4. Les portails de ventes aux enchères en France**

Drouot a développé une stratégie numérique dès 2009, en créant son site Drouot Live, puis en 2011, en lançant Drouot Online, un site proposant des ventes exclusivement sur internet.

**280 000 €**

**Gilles JOUBERT** (1689-1775). Commode à double ressaut central, marqueté d'une architecture animée en ivoire et bois précieux, entouré de deux réserves à quartefeuilles. Ornementation de bronzes dorés. Marque au feu de Bellevue n° 118, dessus de marbre brèche d'Alep marqué au même numéro. Époque Transition. Dim. : 90 x 147 x 65 cm. Historique : réalisée pour la chambre de Madame Adélaïde, fille du roi Louis XV, au château de Bellevue.

27 juin, OVV Mathias - OVV Baron-Ribeyre & Associés - OVV Farrando © Studio Sébert.

Drouot Live fait état de 70 000 inscrits, soit 55 % de plus qu'en 2013. 1 680 ventes ont été retransmises en 2014, soit 30 % de plus qu'en 2013. La plus haute enchère enregistrée en 2014 sur Drouot Live est un tableau de Serge Poliakoff vendu en avril pour 360 000 euros. L'enchère record depuis le lancement du site reste un masque Bété de Côte d'Ivoire adjudgé pour 605 000 euros. Enfin, en octobre 2014, la plateforme Drouot 2.0 était ouverte. Cette nouvelle salle de vente permanente organise des ventes totalement dématérialisées et vise une population plus jeune et internationale.

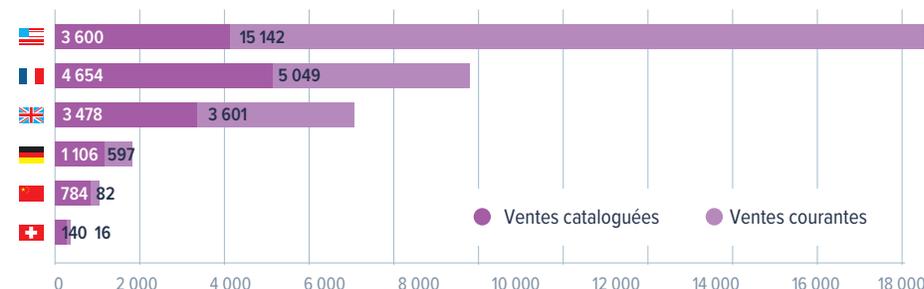
Interenchères est un site généraliste qui développe un système de « live auctions » réservé aux commissaires-priseurs ayant la double qualité d'opérateur de ventes volontaires et de commissaire-priseur judiciaire. Il organise près de 1200 ventes sur l'année et son adjudication la plus élevée en 2014 est une table du XVIII<sup>e</sup> siècle pour 56 000 euros.

Même si les ventes en ligne continuent leur développement rapide, les montants adjudgés par internet en « live auctions » et encore davantage 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 ». Le besoin de visualiser l'œuvre et d'être pleinement rassuré sur son origine et son authenticité restent importants sur ce marché. Au vu des chiffres communiqués par les maisons de ventes, les montants adjudgés en ligne peuvent être estimés à environ 6 % du total mondial adjudgé, montant qui a doublé depuis 2013.

## 4.2. Les ventes non cataloguées

En 2014, 46 875 ventes aux enchères ont été recensées à travers le monde soit 3 287 de plus qu'en 2013. Sur ce total, 30 241 vacations, soit 64,5 %, sont des ventes non cataloguées, dites courantes. Elles portent le plus souvent sur des objets de qualité moyenne.

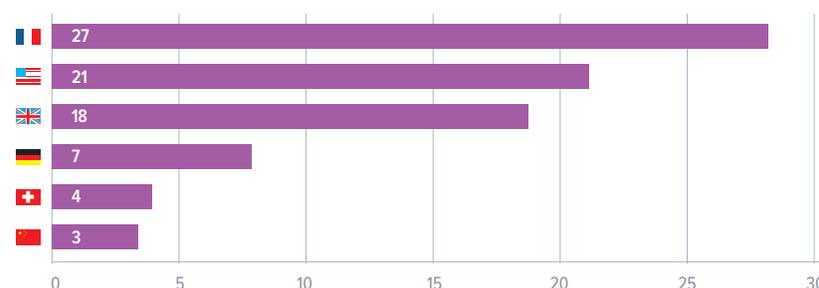
**Ci-dessous : Répartition ventes cataloguées / ventes courantes du secteur « Art et objets de collection » à travers le monde en 2014**



Cette répartition est très hétérogène selon le pays considéré. Ainsi, environ un tiers des vacations sont sans catalogue en Allemagne (35 %). Cette proportion est plus forte au Royaume-Uni (51 %), en France (52 %) et aux États-Unis (81 %). En revanche, en Suisse et en Chine la proportion de ventes courantes reste faible (10 % dans les deux pays).

La fréquence des vacations est également très variée d'un pays à l'autre. Si les opérateurs français organisent en moyenne chacun 27 ventes par an, ceux des autres pays européens n'en organisent que 19 et les maisons de ventes américaines 21. Cette moyenne est bien inférieure chez les opérateurs allemands et suisses puisqu'elle est respectivement de 7 et 4 ventes par an. Ce ratio est supérieur à celui des sociétés chinoises, pour lesquelles on dénombre en moyenne 3 ventes par an.

**Ci-dessous : Nombre moyen de ventes annuelles par opérateurs sur le secteur « Art et objets de collection » en 2014**



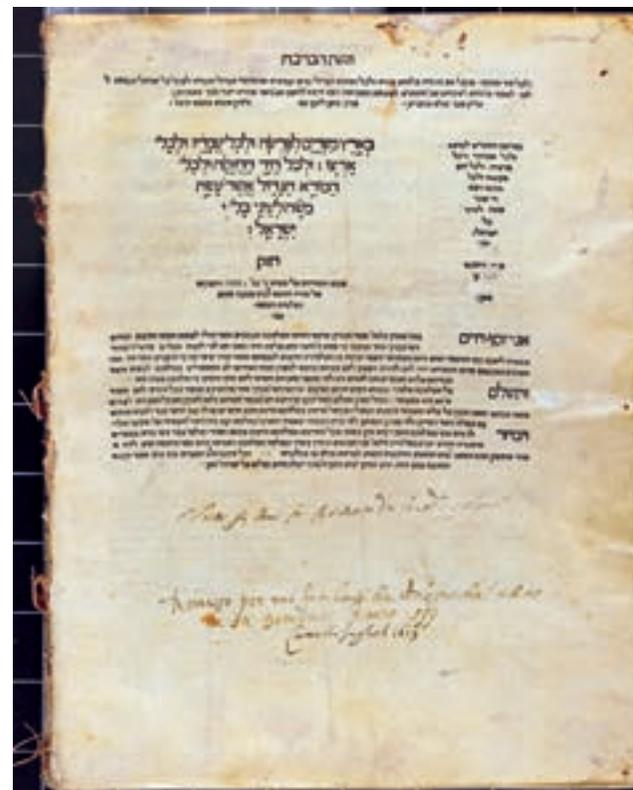
Ces écarts très importants s'expliquent en partie par la nature même des ventes. Ainsi, l'organisation des maisons de ventes chinoises est en général axée sur deux grandes ventes au printemps et à l'automne, complétées par des ventes de moindre importance. Mais, comme indiqué, ces deux ventes principales 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 <sup>xx</sup>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. 2 723 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 ne s'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.



**2 400 000 €**

**Bible, Pentateuque, en hébreu** -- Hamishah humshe Torah, avec la paraphrase en araméen (Targum Onkelos) et le commentaire par Rashi (Solomon ben Isaac). Édité par Joseph Hayim ben Aaron Strassbourg Zarfati. Bologne: Abraham ben Hayim de Pesaro pour Joseph ben Abraham Caravita, 5 Adar I [5]242 = 25 janvier 1482.

In-folio médian (320 x 230 mm). IMPRIMÉ SUR PARCHEMIN

Provenance: inscrit, signé et daté par trois censeurs italiens. Luigi da Bologna, frère dominicain, mars 1599 -- Camillo Jaghel 1613 -- Fra Renato da Modena 1626. Collection privée française et par descendance au propriétaire actuel.

Paris, 30 avril. Christie's France

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 11e position du classement par pays avec 166 millions d'euros.

Seulement 15 sociétés réalisent des ventes publiques au Moyen-Orient pour un total de 53 millions d'euros, dont la filiale de Christie's localisée à Dubaï qui réalise 43 % de ce montant total de ventes. Le nombre de sociétés est resté pratiquement inchangé en cinq ans. Trois d'entre elles présentent un volume d'activité proche ou supérieur à 10 millions d'euros. Il n'y a pas encore de véritable tissu local de professionnels du marché de l'art au Moyen-Orient. Si les principaux pays du Moyen-Orient sont très actifs pour développer l'offre muséale, leurs acquisitions d'œuvres sont réalisées sur d'autres places de marché.

Les sociétés de ventes d'Amérique du Sud, au nombre de 28, sont de taille nettement plus modeste et totalisent un produit total des ventes de 70 millions d'euros.

## 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.

**Ci-dessous : Classement mondial des 10 premiers pays sur le secteur « Art et objets de collection » en 2014 - Produit des ventes en millions d'euros (frais acheteurs inclus)**

Pays	Produit des ventes (M€)			Nombre de sociétés actives	Nombre de ventes
	2013	2014	Variation		
1 États-Unis	7 739	9 270	+19,8%	882	18 742
2 Chine	8 450	8 024	-5,0%	320	866
3 Royaume-Uni	3 621	4 566	+26,1%	393	7 079
4 France	1 560	1 541	-1,2%	362	9 703
5 Suisse	795	790	-0,6%	42	156
6 Allemagne	728	698	-4,0%	235	1 705
7 Canada	567	483	-14,8%	47	671
8 Autriche	216	253	+16,8%	17	672
9 Italie	211	227	+7,8%	24	424
10 Danemark	200	201	+0,5%	12	523
Autre	1 313	1 133	-13,7%	517	6 334
<b>Total</b>	<b>25 403</b>	<b>27 187</b>	<b>+ 7,0 %</b>	<b>2 851</b>	<b>46 875</b>

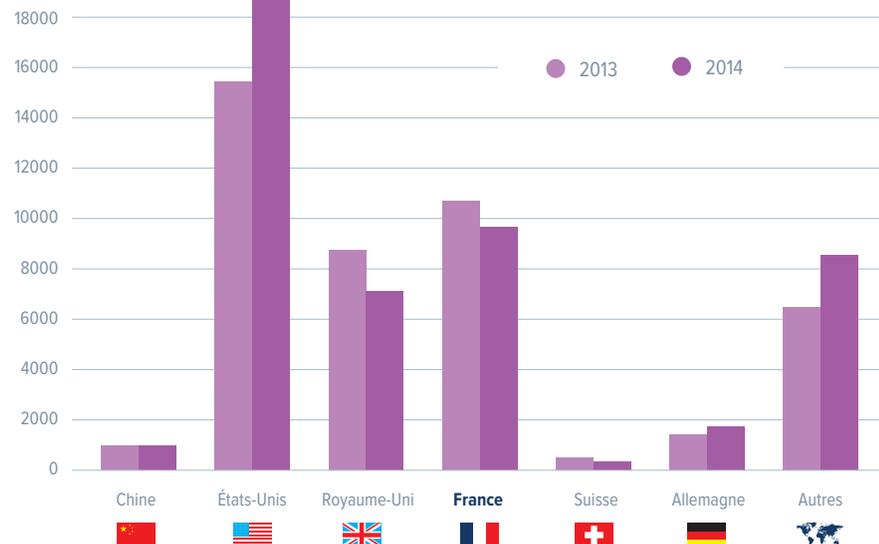
En 2014, le classement des 10 premiers pays évolue avec le dépassement de la Chine par les États-Unis et l'entrée du Danemark. Le reste du classement est inchangé.

- ◆ Les États-Unis conquièrent le premier rang avec une progression de 20 % des ventes en valeur à 9,3 milliards d'euros en 2014 ;
- ◆ La Chine, en deuxième position, enregistre pour la troisième année consécutive une baisse du produit de ses ventes de - 5 %, plus modeste cependant qu'en 2013 (-6 %) et qu'en 2012 (- 22 %). Son produit de ventes cumulé tombe de 8,45 milliards d'euros à 8,02 milliards d'euros en 2014 ;
- ◆ Le Royaume-Uni conserve la troisième place de ce classement et reste ainsi à la tête de l'Europe avec un produit annuel total de 4,57 milliards d'euros, en forte croissance + 26 % sur les douze mois de 2014 ;
- ◆ La France conserve la quatrième position malgré un repli de 1,2 % (-1,1 % hors frais) : de 1,56 milliard d'euros en 2013, elle passe à 1,54 milliard d'euros en 2014.
- ◆ La Suisse et l'Allemagne occupent respectivement les cinquième et sixième rangs du classement. La Suisse se stabilise avec un tassement de ses ventes de -0,6 % à 790 millions d'euros, celles de l'Allemagne baissent de 4,0 % à 698 M€.

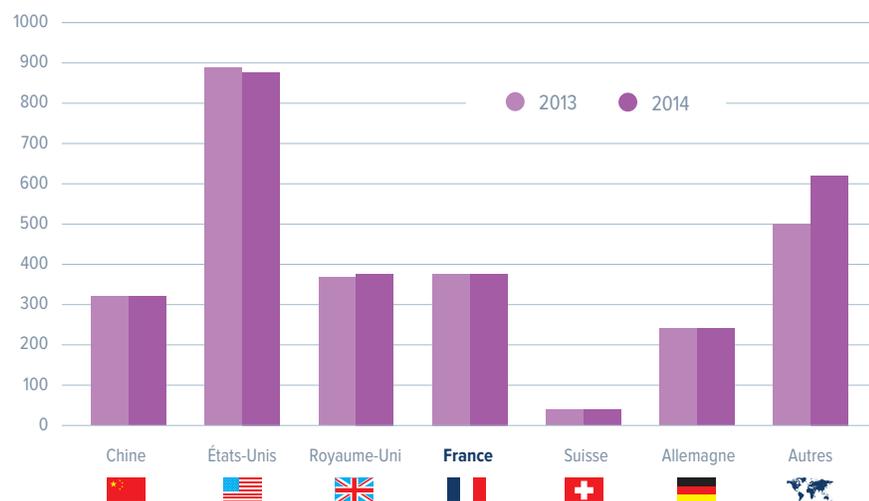
L'Autriche (+ 16,8 %) et l'Italie (+ 7,8 %) restent huitième et neuvième tandis que l'Australie sort du classement à la faveur du Danemark dont le produit des ventes s'élève à 201 millions d'euros provenant principalement de la société Lauritz Christensen Auctions (122 millions d'euros d'adjudications).

Les 47 pays hors classement ont une activité en baisse de 12 % cette année. Le nombre de sociétés actives augmente, de 345 sociétés en 2013 à 431 en 2014, ainsi que le nombre de ventes, passant de 3 107 à 4 621.

**Ci-dessous : Répartition du nombre de ventes à travers le monde en 2013 et 2014 • Cumul des ventes cataloguées et courantes**



**Ci-dessous : Répartition des opérateurs de ventes à travers le monde en 2014 • Nombre d'opérateurs actifs**



## 5.2. Un marché concentré autour de 5 centres névralgiques

En 2014, les cinq premières places du marché mondial, New-York, Londres, Pékin, Hong-Kong et Paris concentrent à elles seules 55 % de l'activité totale des ventes aux enchères. Cette proportion est stable en comparaison avec 2013. 292 maisons de ventes y ont organisé plus de 4 700 vacations, soit 10% du nombre total des ventes organisées dans le monde. Le marché reste très concentré autour de ces cinq premiers pôles d'activité.

Ces cinq pôles n'ont eux-mêmes jamais été aussi concentrés : 35 maisons en ont disparu entre 2013 et 2014 (-11 %) et le nombre de vacations a baissé de 13 % alors que le produit des ventes a augmenté de 6 %.

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 2014, elle descend à la troisième place, distancée par Londres, qui profite de son dynamisme pour devenir la seconde place de marché mondial.

En 2014, New-York demeure la capitale mondiale des ventes aux enchères d'« Art et objets de collection ». Avec l'équivalent de 5,5 milliards d'euros de produits de ventes, elle concentre 20 % de l'activité mondiale alors qu'elle n'accueille que 1,6 % des sociétés actives et 2 % du nombre ventes organisées dans le monde. Entre 2013 et 2014, les montants adjugés y ont progressé de 16 %, essentiellement grâce aux très grandes vacations réalisées par Sotheby's et Christie's, auteurs de 85 % des volumes d'affaires new-yorkais.

Derrière New-York, Londres, première place européenne,



**1 200 000 €**

**Frais inclus**

**Lot Zao Wou-Ki.** 26.01.60,  
1960. Huile sur toile – 97 x  
130 cm

Paris, 3 juin 2014, Artcurial  
© Artcurial

devance Pékin. Elle profite en effet d'une augmentation de 36 % de son montant adjugé (10 points au-dessus de la moyenne britannique). Son volume de ventes se monte à 3,8 milliards d'euros. Londres conforte donc sa place en Europe, où elle creuse l'écart avec toutes les autres places.

Pékin (3,4 milliards d'euros d'adjudications) subit le ralentissement de l'activité de la Chine continentale. Elle voit son volume d'affaires se contracter pour la seconde année consécutive (8 %) et prend la troisième place du classement. Hong Kong subit aussi le tassement du marché chinois, perdant 11 % par rapport à 2013. A l'inverse, Shanghai et Hangzhou, deux places moins centrales, retrouvent la croissance après une année 2013 en baisse.

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 (393 en cumul pour ces deux villes). Dans les trois premières capitales occidentales plus de 4 000 ventes sont organisées chaque année (dont plus de la moitié à Paris).

**Ci-dessous : 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
		2013	2014	Variation		
1 New-York		4 717	5 452	+ 15,6 %	939	45
2 Londres		3 735	3 756	+ 35,5 %	937	43
3 Pékin		2 772	3 436	- 8,0 %	220	80
4 Hong-Kong		1 644	1 457	- 11,4 %	193	27
<b>5 Paris</b>		<b>1 095</b>	<b>1 093</b>	<b>- 0,2 %</b>	<b>2 441</b>	<b>97</b>
6 Dallas		675	750	+ 11,2 %	636	4
7 Shanghai		703	715	+ 1,8 %	133	35
8 Genève		529	576	+ 8,8 %	25	7
9 Hangzhou		373	445	+ 19,4 %	22	16
10 Macao		556	367	- 33,9 %	2	1

Genève, grâce à des résultats exceptionnels dans le domaine de la joaillerie, se hisse à la 8<sup>e</sup> place.

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.

Les 10 premières places du marché des ventes aux enchères concentrent en 2014 65 % du total des adjudications. Ces mêmes villes ne rassemblent que 12 % du nombre total de ventes et 12 % 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 3,1 millions d'euros (en augmentation de 20 % par rapport à 2013), contre un montant moyen de 580 000 euros par vacation au niveau mondial tous lieux de ventes confondus, et même 236 892 euros par vacation hors de ces 10 villes.

## 5.3. L'Asie

### 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. Cette baisse se réitérait en 2013 (-6 %). Malgré cela, la Chine conservait sa première place mondiale, avec 33,3 % de parts de marché.

En 2014, le produit des ventes chinoises (8,02 milliards d'euros) recule de nouveau de 5 % mais moins qu'en 2013. Parallèlement, la forte croissance enregistrée sur le marché des États-Unis conduit la Chine à perdre sa première place mondiale. Le pays pèse, en 2014, 29,9 % du marché mondial contre 33,4 % pour les États-Unis.

Le nombre d'opérateurs actifs continue d'augmenter en 2014 après les hausses de 2012 et 2013 (de 215 à 221), avec 320 opérateurs actifs dans le secteur « Art et objets de collection ». Le taux d'inventus en Chine resterait près de vingt points plus élevé qu'en Occident à 54 %.

Le marché de l'art chinois est toujours en 2014 dans une phase d'ajustement après la hausse des années 2000. Le développement des faux et des contrefaçons, les montants importants d'impayés restent des freins au développement durable du marché. Parallèlement, selon le rapport Artprice, la politique anti-corruption mise en place pour diminuer les

ententes illégales entre opérateurs, ententes consistant à fixer à un niveau élevé les commissions facturées aux acheteurs et aux vendeurs, vise à abaisser le coût de transaction lors des acquisitions en ventes aux enchères. Cette politique pourrait favoriser le développement des achats et reventes à court terme.

Le marché de la peinture et de l'art contemporain a montré des signes de faiblesse importants avec un recul de 14 % de ventes par rapport à 2013. Les ventes d'automne n'ont pas été au niveau des attentes, avec un déficit d'œuvres attractives.

#### **Ci-dessous : Chiffres clés du secteur « Art et objets de collection » en Asie en 2014**

Résultats Asie	
Produit des ventes 2014	8 274 M€
Nombre d'opérateurs actifs	369
Variation du produit des ventes par rapport à 2013	- 5,6 %
Nombre de ventes cataloguées	963
Nombre de ventes courantes	82
Prix moyen par vente	7,92 M€
Nombre de sociétés au produit des ventes annuel supérieur à 20 M€	68

Société	Produit des ventes 2014	Pays
1 Poly International Auction Co., Ltd.	904 M€	
2 Christie's	600 M€	
3 Sotheby's	577 M€	
4 China Guardian Auctions Co., Ltd.	558 M€	
5 Beijing Council International Auction Co., Ltd	405 M€	

Le secteur «calligraphie et peinture chinoises» a été moins atone : il consacre notamment la vente d'une calligraphie de la main de l'empereur Qian Long pour plus de 16 millions de

**3 200 200 €**

**Jean-Michel Franck**  
(1895-1941). Cabinet, vers 1935.  
En bronze et gypse patiné,  
à deux portes, le dossier  
en chêne. Hauteur : 109 cm,  
Largeur : 75,5 cm, Profondeur :  
22 cm ; Collection privée

Paris, 11 & 12 mars, Sotheby's  
France © Sotheby's / Artdigital  
Studio.

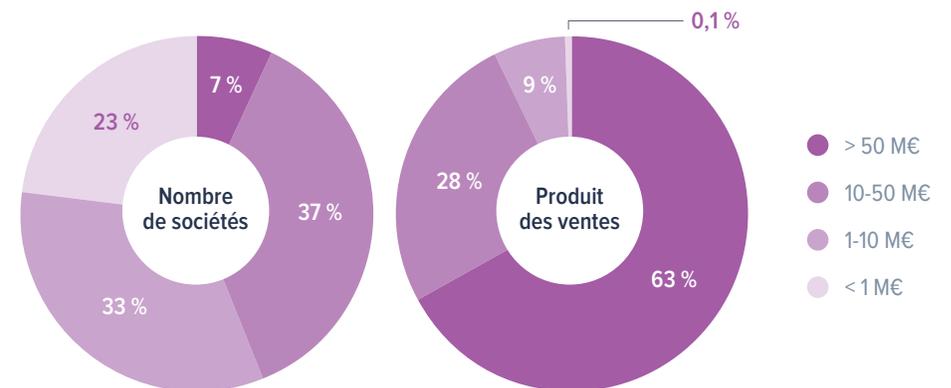


dollars « Essays on Baitashan » réalisée à Pékin par l'opérateur chinois Poly International Auction Co., Ltd. Pour autant, il continue de souffrir de la raréfaction des œuvres anciennes de

qualité qui avaient alimentées les adjudications millionnaires les années précédentes, ainsi que des doutes sur l'authenticité des œuvres. Selon les observateurs seuls les collectionneurs expérimentés et les investisseurs avertis disposant de connaissance sur les chefs d'œuvres de la calligraphie et de la peinture chinoises osent plus facilement des achats sur ce segment. Les nouveaux collectionneurs ont tendance à privilégier les achats en art contemporain, dont les œuvres sont plus faciles à authentifier. Par ailleurs, la prudence des investisseurs liée à la crainte des contrefaçons favoriserait l'achat d'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 les ventes de calligraphies et de peintures contemporaines restent stables en 2014 tandis que celles de calligraphies et de peintures anciennes et modernes baissent.

Bien que le « Fine art » en Chine suscite de plus en plus d'intérêt chez les collectionneurs, historiquement le marché des ventes est surtout axé sur les segments des arts décoratifs et d'antiquité et plus concrètement sur la porcelaine, les jades, le mobilier d'art, les sculptures ou encore les textiles. Ces segments sont en déclin en valeur depuis le pic de 2011.

**Ci-dessous : Répartition des sociétés chinoises par volume d'affaires**



La concentration du marché a tendance à se stabiliser, suite notamment aux évolutions contrastées des leaders chinois du marché et des deux maisons de ventes anglo-saxonnes. La part des adjudications réalisées en Chine par Christie's et Sotheby's passe de 16 % à 15 % des adjudications en Chine en 2014.

### 5.3.2. Les autres pays d'Asie

Les autres pays d'Asie totalisent 250 millions d'euros de produits de ventes, en recul de 20% par rapport aux 311 millions de 2013. 49 opérateurs actifs sont répartis dans 8 pays : Japon, Taïwan, Corée du Sud, Inde, Singapour, Indonésie, Thaïlande et Malaisie.

Les montants adjugés en Inde continuent à progresser et atteignent 43 millions d'euros en 2014 (+16 % par rapport à 2013). Si la croissance de 2013 était en partie due à l'ouverture d'un bureau de Christie's à Mumbai, ce n'est plus le cas cette année.

En effet, cet opérateur perd 20 % de ventes par rapport à 2013. La croissance de l'Inde vient en fait principalement de Saffronart qui progresse de 133 % (après un recul de 13,7 % en 2013) et atteint un montant de 12,7 millions d'euros d'adjudications.

Porté par les bonnes performances de Mainichi Art Auction, qui multiplie son montant total de ventes par 3 pour atteindre 49,9 millions d'euros, le Japon repart en croissance. Son montant de ventes en 2014 est de 110,7 millions d'euros, soit + 37 % par rapport à 2013. Cette progression masque un recul de la plupart des autres sociétés.

Passant de 12 à 50 millions d'euros, Mainichi Art Auction prend la première place des maisons de ventes japonaises, alors que Shinwa Art Auction retrouve son niveau de 2012 (28 millions d'euros pour 19 ventes, contre 26 en 2013).

## 5.4. L'Amérique du Nord

**Ci-dessous : Chiffres clés du secteur « Art et objets de collection » en Amérique du Nord en 2014**

	Résultats Amérique du Nord
Produit des ventes 2014	9 753 M€
Nombre d'opérateurs actifs	929
Variation du produit des ventes par rapport à 2013	+ 17,5 %
Nombre de ventes cataloguées	3 875
Nombre de ventes courantes	15 538
Prix moyen par vente	0,5 M€
Nombre de sociétés au produit des ventes annuel supérieur à 20 M€	29

Société	Produit des ventes 2014	Pays
1 Christie's	2 535 M€	
2 Sotheby's	2 070 M€	
3 Heritage Auction Galleries	735 M€	
4 RM Auctions	357 M€	
5 Bonham's	259 M€	

En 2014 contrairement à 2013, la croissance n'est pas homogène entre les États-Unis et le Canada. Si la zone dans son ensemble connaît une croissance de 18 %, celle-ci révèle en fait une progression de 20 % pour les États-Unis et un recul de 15 % pour le Canada.

Au total, le produit des ventes nord-américain atteint 9,75 milliards d'euros en 2014 contre 8,3 milliards d'euros en 2013. Cette croissance est autant tirée par les excellents résultats des plus prestigieuses ventes new-yorkaises de Christie's et

## 160 000 €

**Jacques-Émile Ruhlmann**  
(1879-1933), Table basse-boule  
Cabanel, commande par Henri  
Bernstein, palissandre et  
placage de palissandre, vers  
1920, estampillée au fer, 43 x  
147 x 77 cm.

Chartres, 22 juin. Galerie de  
Chartres. M. Eyraud. © Galerie  
de Chartres

Sotheby's que par la croissance des plus importantes maisons de ventes des autres villes des États-Unis. Parmi les 10 premiers opérateurs, 8 sont en croissance, dont 7 connaissent une croissance à 2 chiffres. Comme en 2013, le nombre de ventes croît plus fortement que le produit des ventes, ce qui entraîne une nouvelle baisse du prix moyen de 0,54 million d'euros à 0,5 million d'euros.

La tête du classement américain est identique à celle des années précédentes : Christie's, Sotheby's et Heritage Auction conservent leurs positions et réalisent un montant total adjugé plus élevé qu'en 2013 (qui était déjà en hausse par rapport à 2012) : hausse de 21 % pour Christie's New York (2,5 milliards d'euros en 2014, contre 2,1 en 2013), de 14 % pour Sotheby's New York (2,1 milliards d'euros en 2014, contre 1,8 en 2013) et de 11 % pour Heritage Auction (735 millions d'euros en 2014). Le premier canadien, RM Auction, conserve sa place avec une hausse de 7% de ses adjudications par rapport à 2013.



### 5.4.1. Les États-Unis

Tous les indicateurs concernant les États-Unis en soulignent le dynamisme. Passant de 7,74 à 9,27 milliards d'euros, le produit de ses ventes augmente de 20 %. Cette progression est soutenue par une légère augmentation des sociétés d'enchères actives sur le secteur « Art et objets de collection » (882 ont été recensées, soit 25 de plus qu'en 2013), mais surtout du nombre de vacations : près de 18 742 vacations en 2014, soit une augmentation de 25 % par rapport à 2013.

En fait, on assiste aux États-Unis à un double phénomène : d'une part une concentration en tête de classement, d'autre part des petits et moyens opérateurs qui multiplient les vacations :

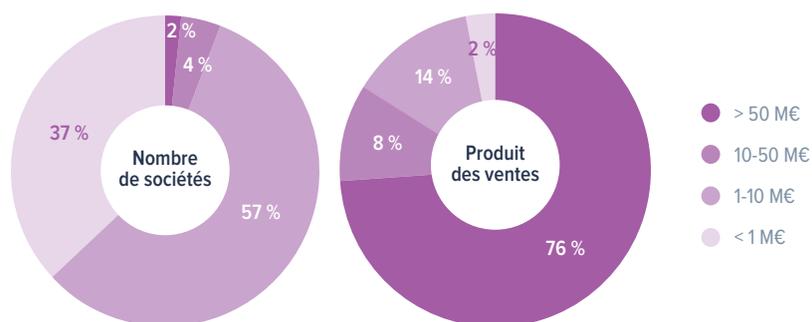
Ce dynamisme à deux facettes peut s'expliquer par plusieurs facteurs :

- ◆ Les œuvres d'artistes « d'après-guerre » se sont bien vendues en 2014 et la plupart ont été vendues aux États-Unis et à des prix supérieurs aux estimations : Andy Warhol, Bernet Newman et Francis Bacon ; l'impact de ces ventes sur l'ensemble du marché américain est particulièrement fort : en effet, sur ce marché très concentré, les 2 % des sociétés adjugeant plus de 50 millions d'euros réalisent 76 % du total des montants adjugés.
- ◆ Les 15 œuvres les plus chères ont été vendus à New-York. Elles représentent 8 % du produit des ventes des États-Unis.
- ◆ Les 10 premiers opérateurs représentent 72 % du montant total des ventes américaines. Parmi eux, 8 sont en croissance. Les deux autres connaissent des baisses : - 3 % pour Gooding & Company, -10 % pour le spécialiste des véhicules de collection Mecum, qui reflète le déclin

de ce secteur qui avait porté la croissance américaine en 2012 et avait amorcé une baisse en 2013.

- ◆ Le nombre de sociétés réalisant plus de 10 millions d'euros de montant adjudgé s'est stabilisé à 52 (54 en 2013).
- ◆ Les sociétés réalisant moins de 10 millions d'euros de montant adjudgé ont réalisé, en 2014, 17 000 vacations (soit 86 % des vacations américaines) pour un montant moyen d'environ 91 000 euros.
- ◆ Le nombre d'opérateurs actifs sur le secteur est en augmentation.

**CI-dessous : Répartition des sociétés américaines par volume d'affaires**



#### 5.4.2. Le Canada

Alors que le Canada avait enregistré en 2012 une très forte hausse (74 %), qui s'était tassée en 2013 (+ 20 %), 2014 marque un retournement avec - 15 %, à 483 millions d'euros d'adjudications.

Après une année de légère contraction, le nombre de sociétés actives et le nombre de ventes retrouvent presque leur niveau de 2012 : 47 opérateurs actifs pour 671 ventes. Soit un montant moyen par vente de 719 000 euros.

Le leader national, RM Auction, conserve sa place : avec un volume de ventes de 356,5 millions d'euros, il progresse même de 7 % par rapport à 2013. Le groupe RM Auction, spécialisé dans les véhicules de collection, poursuit donc son expansion et s'impose comme le moteur du marché canadien des ventes aux enchères d'art et objets de collection, dont il représente 73 %. En 2014, cet opérateur a réalisé 81 ventes millionnaires (en dollars canadiens), 9 ventes supérieures à 5 millions de dollars et 3 ventes à plus de 10 millions de dollars, dont une Ferrari 275 GTB/C Speciale by Scaglietti de 1964 à 26,3 millions de dollars.

A l'inverse, les acteurs du marché du « Fine art » connaissent une décroissance. Heffel Fine Art auction, opérateur historique spécialisé dans le secteur « Fine art », continue à voir ses ventes reculer : après une baisse de 7 % en 2013, il connaît une nouvelle baisse de 19 %. Après une année 2013 exceptionnelle (près de 100 millions d'euros), Waddington's retrouve un niveau de vente inférieur à 20 millions de dollars.

## 5.5. L'Europe

### 5.5.1. Aperçu général

En 2014, l'Europe connaît une croissance de 10 % de son produit des ventes, passant de 7,98 milliards d'euros à 8,8 milliards d'euros. Cette croissance s'accompagne d'une diminution du nombre des ventes de 6 %. Cette diminution associée à la croissance du produit des ventes entraîne une augmentation du montant moyen par vente, lequel passe de 0,32 à 0,38 million d'euros 2014.

L'écart de performances du trio de tête européen se creuse en raison des bons résultats du Royaume-Uni. Le produit des ventes français, deuxième au classement européen, représente 33 % de celui du Royaume-Uni (contre 43 % en 2013) ; 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 millions d'euros) est stable : 36 en 2014.

Christie's et Sotheby's demeurent les deux principaux acteurs du marché européen, tous deux dans une phase de croissance. Christie's réalise 2 milliards d'euros en Europe et Sotheby's 2,26 milliards. Cette dernière reprend donc cette année la tête du classement européen alors que Christie's est en tête du classement mondial.

**Ci-dessous : Chiffres clés du secteur « Art et objets de collection » en Europe en 2014**

Résultats Europe	
Produit des ventes 2014	8 801 M€
Nombre d'opérateurs actifs	1 425
Variation du produit des ventes par rapport à 2013	+ 10,3 %
Nombre de ventes cataloguées	11 213
Nombre de ventes courantes	11 951
Prix moyen par vente	0,38 M€
Nombre de sociétés au produit des ventes annuel supérieur à 20 M€	43

Société	Produit des ventes 2014	Pays
1 Sotheby's	2 268 M€	
2 Christie's	1 986 M€	
3 Bonham's	334 M€	
4 Artcurial - Brist - Poulain - F.Tajan	188 M€	
5 Dorotheum	180 M€	

### 5.5.2. Le Royaume-Uni

Le Royaume-Uni connaît une année de forte progression de son marché, affichant une hausse de 26 % et passant de 3 621 à 4 566 millions d'euros entre 2013 et 2014<sup>(7)</sup>.

Les ventes aux enchères sont une tradition bien ancrée et les opérateurs très nombreux. Après plusieurs années d'une crise économique qui a conduit à l'arrêt d'activité de 130 opérateurs en 4 ans, le nombre de sociétés de ventes aux enchères repart légèrement à la hausse en 2014, passant de 386 à 393. Cette faible hausse, comparée au 26 % de croissance des ventes, ne dément pas la concentration du marché britannique.

L'absence de réglementation, l'activité des ventes aux enchères publiques soumise à la loi du commerce et à la libre concurrence, en particulier s'agissant du lieu d'installation et du tarif des enchères volontaires, rend le marché très compétitif entre opérateurs.

Sur les 516 opérateurs dénombrés en 2009, les trois-quarts affichaient un volume d'activité inférieur à 1 million d'euros. Ils ne sont plus que 182 en 2014 sur les 393 sociétés ayant réalisé au moins une vente « Art et objets de collection », soit 46 %.

Cette proportion qui reste stable par rapport à 2013 (45 %) et qui confirme l'accentuation du phénomène de concentration du marché britannique, s'explique en partie par les bons résultats de Sotheby's (+ 65 %) et de Christie's (+ 32 %). Alors qu'en 2013, Christie's avait vu ses montants adjugés diminuer de 19 %, 2014 marque le retour de la croissance, son bureau londonien dépassant même les niveaux de 2012. Les bons résultats de Christie's sont confirmés par ceux de son activité de vente «online», qui progresse de 50 %, dépassant

(7) Le taux de change de la livre sterling ayant peu évolué entre 2013 (1 livre = 1,17 euro) et 2014 (1 livre = 1,24 euro), cette progression ne peut pas être imputée aux évolutions de change. A taux de change constant, le marché anglais progresse de 25%.

**128 000 €**

**Collier articulé** en or gris 18K supportant en pendentif une perle fine poire de couleur blanc crème, le culot serti de petits diamants, surmonté d'un motif carré orné d'un diamant de taille ancienne. Dimension de la perle : 10,8-10,8 x 18,6 mm

Drouot, 9 décembre. Beussant Lefèvre © Beussant Lefèvre.



les 20 millions d'euros d'adjudications. La concentration est confirmée par le recul des deux opérateurs suivants, Bonham's (-20 %) et Phillips de Pury (-28 %).

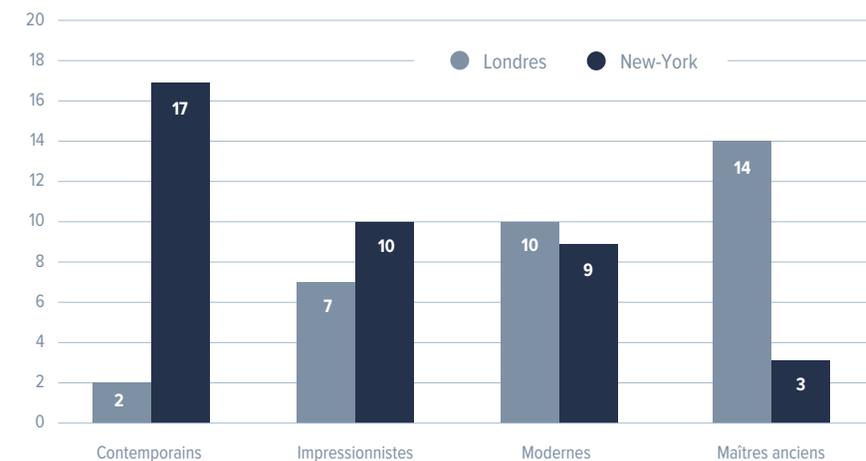
Le produit des ventes des deux premiers opérateurs du Royaume-Uni progresse de 49 % par rapport à 2013 confortant leur position duopolistique puisqu'ils représentent 71 % des ventes britanniques, contre 60 % en 2013.

Ils participent très largement à la position de Londres sur le marché international, notamment dans le domaine du « Fine art ». Ainsi, 5 des 20 œuvres les plus chères dans le monde en 2014 ont été vendues à Londres par ces deux opérateurs, dont le « Portrait of George Dyer Talking » de Francis Bacon (Christie's, 51,4 millions d'euros) et les « Nymphéas » de

Claude Monet (Sotheby's, 39,7 millions d'euros). Londres semble aussi être devenue pour Sotheby's et Christie's la place de marché des œuvres anciennes et modernes. Sur les 20 principales ventes de grands maîtres anciens, 14 ont été faites par les deux maisons à Londres, contre 3 à New-York ; sur les 20 principales ventes modernes 10 ont été adjudgées à Londres (contre 9 à New-York). A l'inverse, seules 2 des 20 plus importantes enchères d'œuvres contemporaines ont été faites à Londres, alors que Sotheby's et Christie's en ont fait 17 à New-York.

La structure de la croissance de 65 % de Sotheby's Londres reflète bien cette tendance : là où les ventes contemporaines perdent 13 % de leur valeur entre 2013 et 2014, les ventes des grands maîtres anciens voient leur valeur multipliée par 2,7 et les ventes modernes progressent de 39 %. Cette tendance se confirme aussi à l'observation des montants moyens des vacations : la valeur moyenne des vacations d'art contemporain chez Sotheby's Londres progresse de 9 %, contre, 55 % pour les œuvres modernes et 219 % pour les grands maîtres anciens.

**Ci-dessous : Présence de Christie's et Sotheby's dans les 20 principales ventes des thèmes «Maîtres anciens», «Impressionnistes», «Modernes», «Contemporains» • Répartition entre Londres et New York en nombre de ventes**



## 400 000 €

**BLAEU (Jean)**, « Le Grand Atlas ». Amsterdam, Jean Blaeu, 1663.

Paris, 18 juin, Pierre Bergé & Associés © Pierre Bergé & Associés.

Plus largement, les performances des vingt premières maisons de ventes connaissent de fortes variations, positives et négatives.

En positif, les maisons hors « Fine art » réalisent de très fortes progressions. Baldwin's, spécialisée dans la numismatique, progresse de 133 %, avec des ventes record, comme par exemple celle d'un souverain d'or à l'effigie d'Edouard VIII vendu 874 700 dollars. Coys of Kensington, spécialisée dans les voitures de collection, progresse de 61 % et Spink & Son, généraliste dans les « Collectibles » (timbres, pièces et médailles, livres, vins...) connaît une croissance de 53 %.

En négatif, les principales baisses sont le fait d'Adam Partridge et Tennants Auctionneers, dont les adjudications se contractent de 87 % par rapport à 2013. Ces sociétés retrouvent leur

niveau de 2012 après avoir réalisé des ventes exceptionnelles en 2013. Au-delà de ces très fortes évolutions, Dreweatts retrouve aussi son niveau de 2012 et Woolley & Wallis se stabilise, après avoir réalisé des ventes importantes en 2013, en lien notamment avec l'engouement pour l'art asiatique.

L'Irlande, qui reste un petit marché, est toujours dominée par Adam's, stable à 8 millions d'euros d'adjudications.

### 5.5.3. La Suisse

La Suisse, avec ses prestigieuses ventes de bijoux, voit sa croissance se stabiliser à 790 millions d'euros (-0,65 %).

Comme en 2013, la Suisse a profité des bons résultats des ventes organisées par Christie's et Sotheby's. La vacation « Magnificent Jewels » organisée par Christie's le 11 novembre 2014 a totalisé à elle seule 121 millions d'euros, soit 42 % du montant adjugé par Christie's Genève. Sotheby's de son côté enregistre 260 millions d'euros d'adjudications en Suisse, dont 247 millions à Genève (qui réalise les ventes dédiées aux montres et bijoux) et 13 millions à Zürich (qui réalise les ventes de « Fine Art »), en baisse de 31 %.

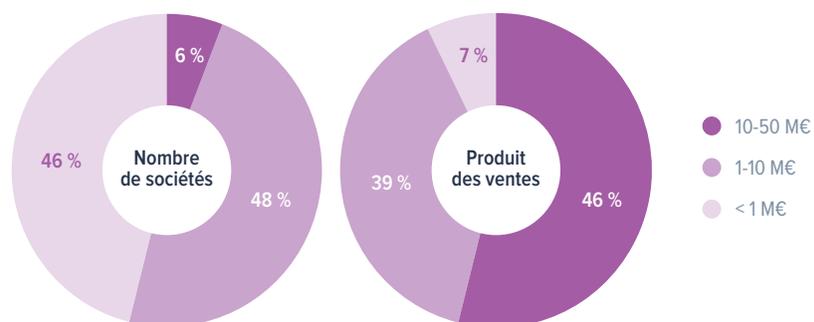
En Suisse aussi Christie's et Sotheby's affirment leur position dominante. Les montants cumulés des deux maisons de ventes internationales représentent 66 % du montant des adjudications nationales en 2014, progression significative en comparaison des 57 % de 2013. Koller, premier opérateur national et troisième du classement, affiche une activité en baisse de 4 %, après une croissance de 21 % en 2013.

### 5.5.4. L'Allemagne

En Allemagne, la plus forte progression est celle de l'opérateur en ligne Auctionata qui atteint 31,5 millions d'euros d'adjudications soit une progression de 163 %, et se hisse à la 4<sup>e</sup> place du classement.



**Ci-dessous : Répartition des sociétés allemandes par volume d'affaires**



Le classement des sociétés leaders évolue. Avec une progression de 21 % Ketterer Kunst Berlin en prend la tête. L'opérateur bénéficie de quelques très belles ventes, dont le « Chijikusei Gotenrai » de Kazuo Shiraga, adjugé à plus de 3,14 millions d'euros (près de 10 fois son estimation), l'« Unter den Lauben von Thun » d'August Macke à 1,82 millions d'euros et trois autres adjudications supérieures à 1 million d'euros.

Le trio de tête de 2013 s'inscrit plus dans le contexte allemand de baisse des adjudications : Lempertz perd 22 %, Villa Grisebach 11 % et Nagel 36 %. Villa Grisebach reste néanmoins le lieu de la plus haute adjudication de l'année en Allemagne : le « Stehende Rüstungen » d'Adolf Menzel, datant de 1866, y a été vendu pour 3,29 millions d'euros, tandis que Lempertz réalise la troisième plus importante enchère avec un retable de Matteo Giovanetti du XIV<sup>e</sup> siècle, vendu 2,7 millions d'euros.

L'Allemagne, où les deux leaders anglo-saxons sont absents, apparaît comme un des rares pays à ne pas connaître la tendance à la concentration de son marché. En 2014, 7 opérateurs réalisent des montants de ventes compris entre 20 et 50 millions d'euros et aucun opérateur ne dépasse 50 millions d'euros. Ketterer, premier opérateur allemand, est classé 47<sup>e</sup> au niveau mondial.

Ce constat est confirmé par l'absence d'une place forte unique. Les 10 premiers opérateurs allemands sont ainsi répartis sur trois places principales que sont Munich, Berlin et Cologne avec en majorité des ventes de « Fine art ». Alors que la tendance mondiale concernant les grandes ventes de « Fine art » est à la centralisation, à l'inverse l'Allemagne est marquée par une certaine décentralisation des lieux de ventes.

**Ci-dessous : Classement des 10 premiers pays Européens en termes de produit des ventes en 2014 • En millions d'euros, frais acheteur inclus**

Rang mondial	Rang européen	Pays	Montant adjugé en M€	Nombre de ventes	Nombre de sociétés
3	1		4 566	7 079	393
<b>4</b>	<b>2</b>		<b>1 541</b>	<b>9 703</b>	<b>362</b>
5	3		790	156	42
6	4		698	1 705	235
8	5		253	672	17
9	6		227	424	24
10	7		201	523	12
14	8		109	569	44
15	9		81	724	56
16	10		70	289	35

Les performances mouvantes des opérateurs allemands semblent aussi tributaires de cette structure de marché qui, faute d'un leader qui stabiliserait le marché, donne un impact plus grand qu'ailleurs aux ventes exceptionnelles.

### 5.5.5. La France

Après la hausse enregistrée en 2013, le secteur « Art et objets de collection » connaît un repli : -1,2 % d'évolution, pour un montant adjugé totalisant 1,54 milliard d'euros. Avec 9 703 vacations, la France est au second rang mondial en termes de nombre de vacations.

En termes de montant adjugé, la France reste le deuxième pays en Europe devant la Suisse (790 millions d'euros) et l'Allemagne (698 millions d'euros).

Artcurial est la seule société française présente dans le classement des 20 premiers opérateurs mondiaux. Au niveau européen, elle maintient son avance acquise en 2013 devant la société autrichienne, Dorotheum, même si celle-ci se réduit. Sur le plan national, Artcurial passe devant Christie's avec un produit des ventes de 188 M€ (+6 % par rapport à 2013).

## VI. SYNTHÈSE

En 2014, le marché de l'art aux enchères a progressé de 7 % pour atteindre 27,2 milliards d'euros. Suite à la contraction de 2012 et le retour à la croissance de 2013, cette nouvelle hausse permet de dépasser le montant de 2011 qui avait marqué un pic (26,1 milliards d'euros). Avec 34 % de parts de marché, les États-Unis deviennent la première place de marché mondiale devant la Chine (29,5 % de parts de 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.

**1 900 000 €**

*Frais inclus*

**1931 Bentley 8 Coupé**  
Sportsman Gurney – Nutting

Paris, 7 février, Artcurial  
© Artcurial

La croissance mondiale du produit des ventes aux enchères est principalement tirée par les États-Unis (+ 20 %), alors que la contraction chinoise se poursuit dans des proportions moindres cependant que l'année passée (- 5 % versus - 6 %). La progression de la seule ville de New-York de 16% 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 est portée par le Royaume-Uni dont le produit des ventes progresse de 26 % notamment en raison des bons résultats de Sotheby's et de Christie's. À l'inverse la France et l'Allemagne enregistrent un repli de leur vente.

Dans ce contexte, la France demeure au 4<sup>e</sup> rang mondial avec 5,7 % de parts de marché et Paris la 5<sup>e</sup> ville en termes de produits de ventes devant Dallas.

# LE CADRE JURIDIQUE, DROIT ET DÉONTOLOGIE

1. LA NOTION DE VENTES AUX ENCHÈRES EN MATIÈRE ÉLECTRONIQUE.....	307
2. L'APPLICATION TERRITORIALE DE LA LÉGISLATION FRANÇAISE EN MATIÈRE DE VENTES AUX ENCHÈRES.....	309
Les ventes préparées en France et réalisées à l'étranger.....	309
Les ventes électroniques organisées à l'étranger accessibles aux internautes résidant en France.....	310
3. LA VENTE DE BIENS SENSIBLES.....	315
4. L'INVENTAIRE ET LA PRISÉE.....	316
5. LE POUVOIR DISCIPLINAIRE DU CONSEIL DES VENTES.....	319

Le chapitre 3 du rapport annuel d'activité du Conseil des ventes volontaires est traditionnellement consacré à l'analyse juridique du secteur. L'année 2014 a été riche en questions suscitées tant par la pratique que par l'évolution législative et jurisprudentielle dans le domaine des ventes aux enchères. Elles peuvent être classées en cinq problématiques distinctes.

### 1. La notion de ventes aux enchères en matière électronique

**1.1** La loi n°2014-344 du 17 mars 2014 relative à la consommation, dite « loi Hamon », a permis de régler une difficulté juridique en matière de ventes aux enchères électroniques née de la jurisprudence de la Cour de Cassation (Civile 1<sup>ère</sup> chambre – 19 février 2013 : société Autocontact) selon laquelle ne peut être qualifiée de vente aux enchères soumise à la loi du 10 juillet 2000 le dispositif de ventes électroniques comportant l'obligation pour le vendeur de confirmer sa volonté de vendre à l'acheteur désigné à l'issue des enchères (formalité dite du « double-clic »), faute d'automatisme de l'adjudication au dernier enchérisseur qui caractérise la vente aux enchères.

Face à cette jurisprudence, il était alors facile aux entreprises du secteur non régulé de contourner les obligations qui pèsent sur les opérateurs de ventes volontaires en exigeant systématiquement la confirmation de la vente.

C'est pour remédier à ce véritable détournement de la loi et sécuriser le périmètre des ventes régulées que la loi Hamon du 17 mars 2014 a complété l'article L.321-3 du code de commerce en prévoyant que le fait de demander confirmation au vendeur, par un processus de « double-clic », ne conduit pas à transformer une vente aux enchères publiques réglementée en une vente ordinaire.

**1.2** En revanche, n'est pas réglée à ce jour une difficulté propre aux ventes électroniques totalement dématérialisées (ventes online).

Cette difficulté naît de la confrontation de la directive 2011/83/UE du Parlement Européen et du Conseil du 25 octobre 2011 relative aux droits des consommateurs avec le nouvel article L.121-21-8 (11°) du code de la consommation issu de la loi Hamon du 17 mars 2014.

La directive excepte du droit de rétractation conféré au consommateur dans un achat opéré à distance les ventes aux enchères en raison même de l'automatisme de l'adjudication qu'elles impliquent.

Néanmoins, la définition donnée par la Directive de la vente aux enchères conduit à limiter celle-ci aux ventes auxquelles les consommateurs sont ou peuvent être présents<sup>(1)</sup>. En conséquence, l'exclusion du droit de rétractation pour les ventes aux enchères publiques n'a pas vocation à s'appliquer aux ventes totalement dématérialisées, très largement répandues dans le secteur de la vente des véhicules d'occasion.

La loi Hamon du 17 mars 2014 n'opère pas, quant à elle, de distinction entre les ventes semi-dématérialisées et les ventes totalement dématérialisées. Si ce choix procède de l'analyse rationnelle qu'il ne peut y avoir de rétractation en matière d'enchères sauf à en dénaturer la notion, il n'en reste pas moins que cette discordance est donc facteur d'insécurité juridique. Le Conseil des ventes a appelé l'attention du ministère de la justice et de la direction générale de la consommation et de la répression des fraudes (DGCCRF) aux fins de voir évoluer la Directive sur ce point lors du processus de sa révision qui doit être mis en œuvre en décembre 2016.

(1) Article 2.13° de la directive : « Constitue une vente aux enchères publique une méthode de vente selon laquelle le professionnel propose aux consommateurs des biens ou services au moyen d'une procédure de mise en concurrence transparente dirigée par un commissaire-priseur à laquelle les consommateurs assistent ou peuvent assister en personne et au terme de laquelle l'adjudicataire est tenu d'acquiescer le dit bien ou service ».



**900 000 €**

**Statuette de bouddha** en bronze doré. Représenté assis en padmasana, les mains en bhūmisparsa mudra (geste de la prise de la terre à témoin). Chine, Royaume de Dali, XIIe-XIIIe siècle. Dim. : 28 cm

Provenance : sculpture rapportée en France par le grand-père du propriétaire, capitaine au 4e régiment des tirailleurs tonkinois entre 1909 et 1914.

Paris, 23 mai, Doutrebente © Doutrebente.

## 2. L'application territoriale de la législation française en matière de ventes aux enchères

Deux difficultés ont suscité des interventions du Conseil des ventes en 2014.

### 2.1 Les ventes préparées en France et réalisées à l'étranger

La pratique voit se développer des ventes préparées en France consistant en la recherche, diffusée sur support médiatique, de lots à insérer dans les catalogues en préparation, en vue d'une vente déterminée et programmée à l'étranger ou encore en la mise à disposition du public d'un service d'expertise gratuit sur le territoire national en vue d'une telle vente.

Dès lors que ces démarches finalisées constituent la première phase de l'organisation d'une vente aux enchères, les maisons qui les organisent doivent se déclarer comme opérateur auprès du Conseil des ventes et avoir un établissement en France si elles ne peuvent bénéficier de la libre prestation de services en faveur des Etats membres de l'Union européenne ou de l'Espace économique européen.

De telles préparations de ventes à venir ciblées génèrent des confusions dans l'esprit du public sur le statut de ces opérateurs étrangers, susceptibles d'être perçus comme soumis à la loi française.

## **2.2 Les ventes électroniques organisées à l'étranger accessibles aux internautes résidant en France**

Les professionnels qui opèrent en France dans le cadre défini par la loi du 10 juillet 2000 se trouvent confrontés à des acteurs qui, agissant depuis des pays tiers, proposent des ventes utilisant des systèmes d'enchères en entendant s'affranchir de la réglementation française. Un géant du Net s'est clairement positionné en ce sens en juillet 2014.

Dès lors, il y a lieu de s'interroger sur la loi applicable à ce type de ventes et, dans l'hypothèse où serait désignée la loi étrangère du pays où s'est installé l'acteur considéré, de se demander si la loi française peut être ainsi évincée.

La question est complexe car elle met en jeu les règles du droit international privé qui ont pour objet de résoudre les conflits entre des normes nationales d'Etats différents, n'ayant pas le même contenu, mais qui ont vocation à s'appliquer à la même situation juridique<sup>(2)</sup>.

(2) Le Conseil des ventes a demandé en septembre 2014 à un universitaire, M. Tristan Azzi, professeur à l'université de Paris 1 de lui remettre avant la fin de l'année 2014 une étude sur ce point

Plusieurs facteurs sont à prendre en considération, les uns d'ordre matériel, les autres d'ordre juridique.

- ◆ De manière générale, il est à considérer qu'une vente aux enchères est matériellement rattachable à un territoire national soit parce qu'elle y est organisée et donc que les actes préparatoires à la vente (de la recherche des lots à vendre jusqu'à l'organisation de la publicité et de l'exposition) y sont effectués, soit parce qu'elle y est réalisée (l'adjudication de la chose moyennant paiement du prix y est effectuée).

L'application de cette règle à une vente matérialisée, y compris les ventes « live auctions » retransmises en direct sur internet, conduit à rechercher l'existence sur le sol français d'une ou plusieurs opérations caractérisant la préparation, l'organisation ou la réalisation de la vente, telles que la recherche d'une clientèle ciblée et la préparation puis l'édition du catalogue d'une vente déterminée, la signature des réquisitions de vente, l'exposition, l'adjudication dans la salle des ventes.

Elle est plus délicate s'agissant d'une vente totalement dématérialisée pour lesquelles le rattachement des opérations de préparation, d'organisation et de réalisation de la vente peut viser le lieu où l'organisateur du site d'enchères est établi ou le lieu où l'enchérisseur peut émettre son enchère pour devenir adjudicataire du bien, sachant que si l'opérateur a un établissement unique, les connexions au site d'enchères sont par définition multiples.

- ◆ S'agissant des facteurs juridiques, deux éléments sont à prendre en compte : l'existence d'instruments internationaux et le caractère d'ordre public ou de police d'un certain nombre de règles auxquelles il n'est pas possible de déroger, notamment en matière de protection des consommateurs.

Les instruments internationaux à considérer sont, d'une part, la Convention, ancienne mais toujours en vigueur, de la Haye du 15 juin 1955 relative à la loi applicable aux ventes à caractère international d'objets mobiliers corporels et, d'autre part, le règlement n°593/2008 du 17 juin 2008 sur la loi applicable aux obligations contractuelles dit « Rome I », qui fait suite, en en reprenant la teneur, à la Convention de Rome du 19 juin 1980 sur la loi applicable aux obligations contractuelles.

La Convention de La Haye applicable entre les Etats membres signataires, dont la France, prévoit que la loi applicable est celle désignée par les parties contractantes. A défaut de ce choix, la



**580 000 €**

**Auguste RODIN** (1840-1917).  
« Faunesse à genoux ». Bronze  
à patine verte soutenue. Signé  
« A Rodin » sur le côté droit  
de la base. Dim. : 54,2 x 21,8  
x 29,6 cm. Modèle conçu en  
1887. Épreuve vers 1910-1912  
par la Fonderie Alexis Rudier.

Provenance : Dr Joseph  
Ripert, Marseille, acquis de  
l'artiste en mai 1912 ; puis par  
descendance.

Paris, 21 novembre, Millon &  
Associés © Courtesy Millon.

loi applicable est celle du pays où sont effectuées les enchères.

Le règlement Rome I consacre le principe d'autonomie de la volonté : le contrat est régi par la loi choisie par les parties. De fait, pour les ventes aux enchères publiques, la loi applicable sera celle désignée par l'opérateur dans ses conditions générales de vente.

Le règlement impose néanmoins une limite à ce choix : la loi choisie doit présenter des liens avec la transaction ; si tous les éléments de la vente sont localisés dans un Etat autre que celui de la loi choisie, les dispositions impératives de la loi de l'Etat où la vente est localisée trouveront à s'appliquer.

A défaut de choix, le règlement prévoit une série de critères de rattachements objectifs. La vente aux enchères devra en premier lieu être régie par la loi du pays où elle a lieu, si celui-ci peut être déterminé. Si tel n'est pas le cas, la loi applicable sera celle avec laquelle le contrat présente les liens les plus étroits, déterminés par un faisceau d'indices de « focalisation de la vente » qui, en cas de dématérialisation, recouvrent des éléments tels que la désignation de la population ciblée, la langue utilisée ou encore la manière de référencer.

Mais quelle que soit la loi étrangère applicable, celle-ci ne saurait écarter les dispositions d'ordre public de la loi française, loi de police à cet égard.

Parmi les règles de la législation française des ventes aux enchères, apparaissent pouvoir être considérées comme répondant au critère de loi de police, sous réserve de l'appréciation souveraine des juridictions, les dispositions destinées à préserver les droits de ceux qui recourent à la vente aux enchères parce qu'ils en attendent des garanties propres (qualification du professionnel, obligations financières qui s'imposent à lui, transparence et objectivité d'un processus ouvert à tous...) et qui sont d'ailleurs, pour certaines, assorties de sanctions pénales. Il apparaît en être ainsi de l'exclusivité conférée aux opérateurs

de ventes volontaires et aux commissaires-priseurs volontaires d'organiser et réaliser des ventes aux enchères dès lors qu'elle est fondée sur l'exigence de conditions, dont l'honorabilité et la qualification, propres à garantir les droits des usagers ; de l'obligation de se déclarer auprès du Conseil des ventes ; de l'interdiction pour les opérateurs de ventes volontaires et les commissaires-priseurs volontaires de vendre aux enchères les biens leur appartenant, règle destinée à éviter les conflits d'intérêts ; de l'obligation pour les opérateurs de disposer d'un compte de tiers et d'une assurance de responsabilité professionnelle comme de garantie de représentation des fonds ; de l'exigence d'un procès-verbal de vente qui garantit la sécurité des enchères et de la tenue d'un livre de police qui assure la traçabilité des biens à vendre ; de l'existence d'une publicité préalable, garantie de la transparence de la vente et l'exigence du caractère public de celle-ci ; de l'obligation de délivrance du bien et de paiement du prix propre à garantir les droits de l'acheteur et du vendeur ; de l'interdiction des clauses de non responsabilité ou limitatives de responsabilité ou encore de l'obligation par l'entreprise de courtage d'information au public sur sa prestation, sanctionnée pénalement.

Le Conseil des ventes est fondé à veiller à la bonne application de ces dispositions pour toute transaction réalisée par un opérateur étranger (ou à un opérateur français agissant à partir d'un site étranger) à destination de clients français et, le cas échéant, à saisir les juridictions civiles et pénales pour en faire sanctionner les violations.

La sécurité juridique commande aux opérateurs de ventes aux enchères établis en France de prévoir dans leurs conditions générales de vente des dispositions désignant clairement la loi française (avec attribution de compétence aux juridictions françaises) pour régir l'ensemble de leurs opérations afin de se prémunir contre d'éventuelles réclamations de clients étrangers qui pourraient trouver leur intérêt à invoquer des dispositifs juridiques différents.

### 3. La vente de biens sensibles

Le Conseil des ventes a pu constater au cours de ces dernières années une certaine augmentation des ventes de biens dits « sensibles », en même temps qu'un changement de la nature des biens concernés. Longtemps centralisés sur des ouvrages d'ordre érotique sinon pornographique, passent désormais en ventes publiques des objets attentatoires à la dignité humaine ou destinés à infliger des traitements inhumains, tels que des instruments de torture, guillotine, des photos de supplicés, des objets évocateurs de crimes contre l'humanité tels que des tenues de déportés d'Auschwitz ou des objets personnels ayant appartenu à Adolf Hitler ou à des hauts « dignitaires » nazis ou encore des livres et pamphlets antisémites (« Mein Kampf », ouvrages de Drumont, Les protocoles des sages de Sion ...) ou d'ouvrages justifiant l'esclavage. Ces ventes très médiatisées, suscitent des réactions vives de l'opinion publique par l'émotion qu'elles suscitent.

Le Conseil des ventes a été interpellé, tout au cours de l'année 2014, pour voir empêcher ces ventes dans le cadre du pouvoir propre dont dispose le président du Conseil d'interdire en urgence la mise aux enchères d'un ou plusieurs objets en application des dispositions de l'article L.321-22 du code de commerce. L'exercice de ce pouvoir de suspension est cependant soumis à l'existence d'une violation manifeste de la légalité. Il en va par exemple ainsi de la vente de restes humains (squelettes, ossements, têtes réduites, ouvrage dont la couverture est faite de peau humaine ...) qui sont placés hors commerce par l'article 16-1 du code civil ou de la vente d'archives publiques qui, par définition, sont inaliénables. A l'inverse, le président du Conseil des ventes, au regard du principe de liberté contractuelle que décline la liberté des enchères, n'a pas le pouvoir d'interdire la vente d'un objet que la loi n'a pas mis hors commerce, quand bien même cette vente viendrait choquer les consciences. Si le dialogue qu'entament systématiquement les services du Conseil des ventes avec les opérateurs de ventes permet, dans un certain nombre de cas,

de dissuader opérateurs et vendeurs de faire procéder à la vente aux enchères publique de leurs biens, il n'aboutit pas systématiquement au retrait de ces objets sensibles.

La question se pose de savoir si cette situation doit perdurer et, le cas échéant, de savoir comment y remédier, sachant qu'une restriction à la liberté du commerce doit non seulement procéder de la loi mais se concilier avec la liberté contractuelle constitutionnellement garantie. Elle doit, en outre, être strictement délimitée au regard du dispositif pénal dont elle pourrait être assortie en vertu du principe de légalité des peines.

Si la question relève des pouvoirs publics et plus précisément du législateur, le Conseil des ventes a appelé l'attention du ministère de la justice et du ministère de la culture à ce sujet, en rappelant qu'au-delà de la question de la vente elle-même, deux dispositifs normatifs existent déjà pour interdire, d'une part, l'exhibition au public d'un insigne, d'un uniforme ou d'un emblème porteur d'un symbole nazi, laquelle est sanctionnée pénalement par l'article R.645-1 du code pénal et, d'autre part, l'importation ou l'exportation hors de l'Union européenne des biens destinés à infliger la peine capitale, la torture ou autres peines ou traitements cruels, inhumains ou dégradants ainsi que le prévoit le règlement européen (CE) n°1236/2005 du Conseil du 27 juin 2005 concernant le commerce de certains biens susceptibles d'être utilisés en vue d'infliger la peine capitale, la torture ou d'autres peines ou traitements cruels, inhumains ou dégradants.

#### 4. L'inventaire et la prise

Le Conseil des ventes a été alerté au cours de l'année 2014 sur les difficultés d'application du dispositif législatif et réglementaire prévu en matière d'inventaire et de prise.

La situation des opérateurs de ventes volontaires et des commissaires-priseurs volontaires au regard de la confection de l'inventaire successoral est marquée du sceau de la confusion



**107 500 €**

**Bernard Buffet** (1928-1999),  
« Clown blanc », 1998, toile  
signée et datée 1998, 65 x  
50 cm.

*Pau, 22 février, Gestas - Carrere  
Enchères de Bourbon. © Gestas -  
Carrère Enchères de Bourbon.*

depuis la réforme du droit des successions et des libéralités opérée par la loi n°2006-728 du 24 juin 2006.

Aux termes de l'article 764 du code général des impôts, l'inventaire dit fiscal est celui dressé pour la liquidation des droits de mutation par décès dus sur les biens meubles. Dans sa rédaction antérieure à la réforme de 2006, le texte prévoyait que la valeur de la propriété des meubles était déterminée, à défaut d'actes de vente, par l'estimation contenue dans l'inventaire dressé dans les formes prescrites par le code de procédure civile, alors en vigueur, qui donnait compétence aux notaires.

Mais, si le notaire était seul responsable de l'inventaire dressé, il recourait en pratique à un commissaire-priseur pour évaluer les meubles, faute de compétence particulière pour ce faire. Les commissaires-priseurs volontaires n'étaient donc pas exclus de la participation à la confection de l'inventaire même s'ils exerçaient cette mission pour le compte et sous la responsabilité du notaire.

La loi du 23 juin 2006 a entendu faciliter l'établissement de l'inventaire, en prévoyant qu'il pourra également être établi par un commissaire-priseur judiciaire ou un huissier de justice.

Or, la réforme a été inexactement interprétée par certains comme excluant désormais le partenariat qui s'était établi entre les notaires et les commissaires-priseurs volontaires, alors que la faculté pour l'officier public et ministériel de s'adjoindre un opérateur de ventes volontaires ou un commissaire-priseur de ventes volontaires pour la confection de l'inventaire et sous sa responsabilité reste toujours possible faute de textes contraires. Le Conseil des ventes a eu l'occasion de prendre position à cet égard dans une note diffusée aux maisons de ventes le 3 juin 2014.

Une autre interprétation, tout aussi erronée, cantonne la possibilité pour le notaire de s'attacher les services d'un commissaire-priseur volontaire pour expertiser les biens au cas où les meubles sont situés dans une commune où il n'y a pas d'office de commissaire-priseur judiciaire, interprétation qui procède d'une lecture inexacte de l'article 3 de l'ordonnance du 26 juin 1816 concernant les commissaires-priseurs judiciaires. La question a été posée au Conseil des ventes de savoir, au cas où une prisee est effectuée dans la perspective d'une vente aux enchères publiques volontaires, si le notaire ou l'huissier de justice qui procède à la prisee doit faire réaliser la vente qui s'ensuit par un commissaire-priseur judiciaire lorsque dans le ressort d'instrumentation du notaire, il existe un tel office de commissaire-priseur judiciaire. Une réponse négative a été apportée dès lors que l'existence d'une prisee ne détermine pas le caractère de la vente qui la suit.

## 5. Le pouvoir disciplinaire du Conseil des ventes

La loi du 10 juillet 2000, confirmée en cela par celle du 20 juillet 2011, a attribué au Conseil des ventes un pouvoir disciplinaire sur les professionnels.

Les articles L.321-18 à L.321-23 et R.321-45 à R.321-55 du code de commerce prévoient que le Conseil des ventes sanctionne tout manquement aux obligations légales, réglementaires et professionnelles des opérateurs de ventes volontaires et des commissaires-priseurs volontaires, ces dernières étant précisées au recueil des obligations déontologiques approuvé par arrêté du garde des Sceaux du 21 février 2012.

L'application de ces textes a néanmoins généré certaines difficultés au cours de l'année 2014 à propos du contentieux disciplinaire que le Conseil des ventes a eu à gérer.

**5.1** Une décision de référé (ordonnance du 7 février 2014 – tribunal de grande instance de Paris) a ainsi fait ressortir que si le code de commerce prévoit la possibilité de sanctionner les commissaires-priseurs, il a omis de mentionner les sanctions qui leur sont applicables. Alors même que cette décision a été infirmée par la cour d'appel de Paris (Paris 1ère Chambre 28 mai 2014) au motif qu'il s'agissait d'une erreur strictement matérielle, le Conseil des ventes a jugé nécessaire d'appeler l'attention du ministère de la justice sur la nécessité de réparer cet oubli.

**5.2** En deuxième lieu, la question s'est posée de l'éventualité d'une sanction à l'encontre du dirigeant non commissaire-priseur volontaire d'un opérateur de ventes volontaires, pris à titre personnel. Le Conseil a en effet été confronté à plusieurs reprises à des « entrepreneurs » qui avaient monté une maison de ventes dont ils étaient dirigeants et au sein de laquelle ils salariaient un commissaire-priseur et qui étaient à l'origine de manquements parfois graves, occasionnant des préjudices aux clients.

96 000 €

**René Lalique** (1860-1940),  
bouchon de carafe, verre  
moulé à cire perdue et patiné  
rouge brun, modèle «Ajours et  
femmes drapées», non signé,  
h. 12 cm.

*Lyon, 4 décembre. Conan Lyon  
Rive Gauche. M. Roche. © Conan  
Lyon Rive Gauche.*



Conformément au dispositif législatif qui l'encadre, le Conseil des ventes, s'il a pu sanctionner l'opérateur, personne morale, comme le commissaire-priseur, personne physique, n'a pu prononcer de sanction à titre personnel à l'encontre du dirigeant concerné qui était ainsi à même de développer à nouveau une activité de vente aux enchères publiques au sein d'une nouvelle structure. L'attention du ministère de la justice a été appelée sur ce point.

**5.3** Mais le débat principal a fait suite à l'arrêt Rois rendu le 10 octobre 2014 par la 1<sup>ère</sup> chambre civile de la Cour de cassation. Cette dernière a en effet considéré que l'article R.321-53 du code de commerce qui fait du Conseil des ventes une partie à l'instance de recours contre ses décisions disciplinaires est incompatible avec l'article 6 de la Convention européenne de sauvegarde des droits de l'homme et des libertés fondamentales qui garantit le droit à un procès équitable et à l'égalité des armes entre les parties.

La formulation générale adoptée par la Cour de cassation a une portée qui dépasse le cas d'espèce : une juridiction

disciplinaire de première instance ne peut jamais être partie à l'instance de recours contre ses propres décisions.

Une évolution des textes s'avère donc nécessaire car il importe que le Conseil des ventes puisse continuer à faire valoir les arguments qui l'ont conduit à sanctionner un professionnel à la juridiction saisie du recours, les magistrats n'étant pas nécessairement familiarisés avec le secteur très spécifique des ventes aux enchères publiques et des enjeux qu'il présente en terme de sécurité juridique de la clientèle et de compétitivité économique de ses acteurs.

Pour résoudre ce dilemme qui implique une modification structurelle, le choix ne peut qu'être entre soit la création d'une formation disciplinaire ad hoc distincte du Conseil des ventes lui-même, ce qui supposerait d'étoffer la structure du Conseil limitée actuellement à onze membres, soit plus simplement de supprimer la présidence de la formation disciplinaire actuelle par le Président du Conseil qui ne participant plus à celle-ci serait fondé à exercer un recours contre les décisions auxquelles il n'aurait pas été ainsi associé et d'être partie aux instances d'appel et de Cassation sans que puisse lui être utilement objecté les exigences du procès équitable et des droits de la défense.

L'attention du ministère de la justice a été appelée sur ce point.

## PRÉSENTATION DES COMPTES 2014 DU CONSEIL DES VENTES

<b>I. ANALYSE DES PRODUITS 2014 (HORS «FORMATION»)</b> .....	<b>324</b>
Les cotisations versées par les OVV .....	325
Les autres produits .....	326
<b>II. ANALYSE DES CHARGES 2014 (HORS FORMATION)</b> .....	<b>327</b>
<b>III. ANALYSE DU RÉSULTAT ET DES RÉSERVES</b> .....	<b>329</b>
Analyse du résultat et des réserves .....	329
Le bilan de la formation en 2014 .....	330
Annexes .....	341

Les comptes 2014 du Conseil des ventes, établis par le cabinet comptable, ont été arrêtés en mai 2015. Pour la cinquième 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.



**310 000 €**

**Élisabeth Vigée Le Brun**  
(1755-1842), Autoportrait au  
chapeau à plume, pierre noire  
et estompe, rehauts de fusain,  
vers 1780, 48 x 37 cm.

*Deuil-la-Barre - Montmorency,  
11 mars, Hôtel des ventes de la  
Vallée-de-Montmorency.M.M.  
de Bayser. © HDV de la Vallée de  
Montmorency.*

## I. ANALYSE DES PRODUITS 2014 (HORS «FORMATION»)

Les ressources du Conseil des ventes sont constituées à 95 % par le produit des cotisations versées par les opérateurs de ventes volontaires. Ces cotisations ont été arrêtées au 13 mai 2015. Il est rappelé que les OVV avaient jusqu'au 30/03/2015 pour arrêter leurs comptes 2014.

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* ».

2014 constitue la deuxième année d'application des nouvelles modalités de calcul de la cotisation des opérateurs de ventes telles que rappelées ci-dessus. Conformément à l'arrêté du garde des sceaux du 24 juin 2013, le taux de la cotisation annuelle pour l'année 2014 est fixé à 0,36 % des honoraires bruts perçus en 2014. Il était de 0,32 % pour l'année 2013.

Le graphique qui suit présente l'évolution des ressources du Conseil (hors formation) sur les six dernières années :



Les données du tableau indiquent une progression des ressources du CVV de 2013 à 2014 de 16 % qui résulte d'une part, de l'application du nouveau mode de calcul des cotisations des opérateurs de ventes et d'autre part, de produits exceptionnels.

### 1.1. Les cotisations versées par les OVV

Les cotisations versées par les OVV au titre de l'année 2014, qui constituent l'essentiel des produits d'exploitation du Conseil, augmentent en 2014 par rapport à 2013 : elles passent de 1 408 669 € à 1 638 594 € soit + 16 %. Le montant cumulé des cotisations des OVV de 2014 reste, néanmoins, en retrait par

rapport à celui de 2012 lequel s'élevait à 1 966 313 €.

Dans un contexte où le montant total adjugé (hors frais) par l'ensemble des OVV a progressé en 2014 par rapport à 2013 et atteint un plus haut niveau historique à 2,49 milliards d'euros, l'augmentation du total des cotisations résulte tant d'une augmentation de l'assiette des honoraires bruts que de celle du taux de cotisation applicable tel que prévu par l'arrêté triennal du 24 juin 2013.

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 par rapport au système en vigueur jusqu'à l'exercice 2012 et donc à une contribution du CVV conduisant à la réduction des charges pesant sur les OVV.

## 1.2. Les autres produits

Les produits financiers se montent à 20 543 € en 2014 (contre 33 926,41 € en 2013). Ils correspondent aux intérêts du compte courant CDC et aux intérêts des réserves placées en compte sur livrets.

Par ailleurs, on enregistre fin 2014 un produit exceptionnel de 44001 € essentiellement lié à des remboursements de frais de contentieux et de publication lié aux gains de litiges devant les juridictions ainsi qu'à un protocole transactionnel.

Enfin, les comptes 2014 constatent une reprise sur provision d'un montant de 15000 euros alors qu'elle était de 30000 € en 2013 : dans les comptes 2013 du Conseil, une provision avait été constituée pour faire face aux échanges des contentieux nés en 2013 (ou antérieurement) qui étaient supposés se dénouer en 2014. Nous verrons *infra* l'impact de cette opération comptable sur les charges réelles de contentieux supportées par le Conseil en 2014.

## II. ANALYSE DES CHARGES 2014 (HORS FORMATION)

Le graphique qui suit présente l'évolution des dépenses du Conseil sur les six dernières années :



Les dépenses sont en diminution de 3,9 % de 2013 à 2014. Hors dotations aux provisions et charges exceptionnelles, les charges de l'exercice 2014 se montent à 1 614 787 euros. La répartition des charges par rubriques budgétaires fait apparaître :

- ◆ Une augmentation des charges liées aux personnels (2,7 %) qui correspond principalement à l'effet en année pleine du recrutement de l'agent d'accueil au 1er avril 2013 (et trouve sa contrepartie dans la baisse d'un poste de fonctionnement courant lié à l'externalisation du standard) et également à la forte progression des charges obligatoires d'Urssaf, de retraite, des heures supplémentaires et à des taxes sur les salaires.
- ◆ Une baisse (5 %) des charges liées à l'observation économique du marché et à une économie sur la production/impression du rapport d'activité annuel du Conseil.
- ◆ Une baisse (16 %) des charges de fonctionnement courant principalement liée à l'arrêt du recours au prestataire extérieur pour le poste de l'accueil (cf. supra) et la réduction

des dépenses d'affranchissement, de consommables ainsi que de téléphone et fax compte tenu de la négociation d'un nouveau forfait.

- ◆ Le poste « locaux » baisse de près de 2,3 % de 2013 à 2014, malgré l'augmentation tant de la taxe sur les bureaux que de la taxe foncière, compte tenu de la renégociation à la baisse du loyer du bail locatif.
- ◆ Une baisse sensible du poste « communication et relations publiques » essentiellement due à trois raisons : premièrement au fait que l'exercice 2013 a supporté 26,3 K€ soit 25 % du coût, non récurrent, de refonte du site internet, et pour 23 K€ le coût de l'organisation de la demi-journée à l'Assemblée nationale en octobre 2013 ; deuxièmement à la stabilisation 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 (7 petits déjeuners du Conseil).
- ◆ Une baisse du montant net des charges de contentieux pour la troisième année consécutive : elles se sont élevées en 2014 à 16 392 € contre 33 791 € en 2013 et 62 727 € en 2012. (Pour 2014 le montant net se détermine comme suit : des dépenses brutes de contentieux d'un montant de 51 154 € (à savoir honoraires de contentieux d'un montant de 35 200,74 €, plus des frais d'actes de 11 606,27 € ainsi que des frais d'assurance et de responsabilité civile), plus la nouvelle provision pour contentieux de 12 000 € moins la reprise sur provision de 15 000 € constituée lors de la clôture des comptes 2013), moins le remboursement au CVV de frais de contentieux de 27 415,38 €).
- ◆ Une baisse sensible des charges exceptionnelles, lesquelles sont constituées à plus de 50 % d'une régularisation de dépenses Urssaf.

Ces dépenses se répartissent sur un plan budgétaire selon les grandes rubriques suivantes :

	Réalisé 2013		Réalisé 2014		Variation
Charges liées aux personnels	934 381	54,5 %	959 193	58,2 %	+ 2,7 %
Locaux	323 373	18,9 %	315 815	19,2 %	- 2,3 %
Fonctionnement courant	124 386	7,3 %	104 038	6,3 %	- 16,4 %
Communication et relations publiques	88 906	5,2 %	35 754	2,2 %	- 59,8 %
Observatoire économique	133 291	7,8 %	126 573	7,7 %	- 5,0 %
Guides et référentiels	0	0 %	0	0 %	0 %
Activité contentieuse	46 820	2,7 %	51 154	3,1 %	+ 9,3 %
Indemnités, frais de déplacement	8 897	0,5 %	5 154	0,3 %	- 42,1 %
Consultations externes	0	0 %	13 000	0,8 %	+ 100,0 %
Dotations	23 248	1,4 %	20 211	1,2 %	- 13,1 %
Charges financières	0	0 %	67	n.s.	n.s.
Charges exceptionnelles	11 440	0,7 %	13 072	0,8 %	+ 14,3 %
Impôts sur produits financiers	20 379	1,2 %	4 039	0,2 %	- 80,2 %
<b>TOTAL des dépenses (hors formation)</b>	<b>1 715 121</b>		<b>1 648 070</b>		<b>- 3,9 %</b>

### III. ANALYSE DU RÉSULTAT ET DES RÉSERVES

#### 3.1. Analyse du résultat et des réserves

Le résultat du Conseil est excédentaire en 2014 de 212 324,8 € en net redressement par rapport à l'exercice 2013 qui était déficitaire de 141 702,36 €.

Hors formation, le résultat du Conseil en 2014 serait excédentaire de 70 069 euros.

Ce chiffre est la résultante de plusieurs facteurs relevés *supra* :

- ◆ une progression des cotisations des OVV par rapport à 2013 résultant de la réforme du mode de calcul des cotisations mise en œuvre en 2013 ; le montant total de cotisations reste néanmoins sensiblement inférieur à celui de l'année 2012 ;
- ◆ 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 2014.

Fin 2014, les fonds propres du Conseil s'élèvent à 3,94 millions d'euros (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 (litiges non couverts par les assurances, aléas économiques ayant une incidence sur les recettes, etc.), et au report à nouveau auquel est affecté le résultat 2014.

## 3.2. Le bilan de la formation en 2014

### a. Les produits

En 2014, les produits se sont montés à 292 352 euros (contre 245 979 euros), en augmentation de 19 % par rapport à 2013. Ceci découle essentiellement d'un nombre de stagiaires en formation un peu plus élevé.

### b. Les charges

En 2014, les charges qui se sont élevées à 151125 euros, contre 147 772 € en 2013, restent bien maîtrisées et en phase avec le budget prévisionnel. Ces charges correspondent au rembour-

sement de l'École du Louvre qui représente 39 % des dépenses, de l'ESCP-Europe (13 %). Les autres postes importants sont constitués des frais de visites de musées et collections (6 %), des frais liés à l'examen (14 %), des frais de cours (7 %) et des frais correspondant à la cérémonie de remise des diplômes (10 %).

La formation des notaires et huissiers de 60 heures ayant été décalée et réalisée sur le premier trimestre 2015, les dépenses et recettes relatives à cette action de formation seront imputés sur l'exercice 2015.

La maîtrise globale des dépenses est essentiellement liée à la stabilité des principaux postes (versement à l'École du Louvre ; versement à l'ESCP-Europe ; « remise des diplômes » pour 14 970 euros, dépenses d'organisation d'examens (21,5 K€ en 2014 contre 21 K€ en 2013 et 19,2 K€ en 2012, dépenses maîtrisées pour l'essentiel sachant qu'en 2014 un seul examen destiné aux clerks et aux ressortissants de l'Union européenne a été organisé).

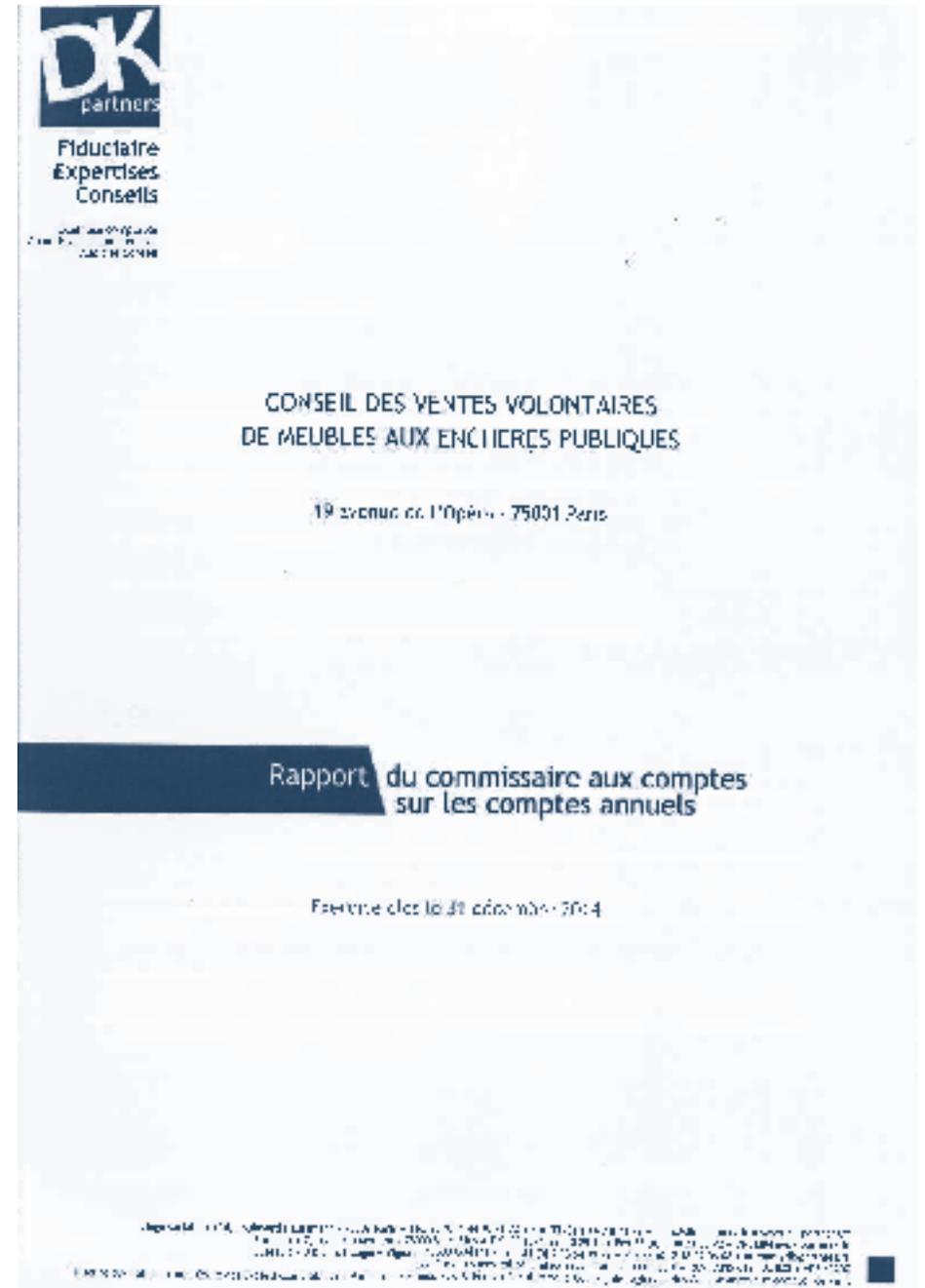
Pour avoir une vision réelle du coût complet de la formation, il faudrait ajouter à ces charges directes les charges indirectes correspondant à des dépenses (notamment de personnels) assurées par le CVV qui s'élèvent, en comptabilité analytique non auditée, à 82 000 € en 2014. L'affectation de toutes les charges directes et indirectes sur le compte formation sera réalisée dès le prochain exercice 2015 tenant ainsi compte de la réflexion menée en 2014 quant à la répartition des dépenses au sein du CVV.

### c. Le résultat

Le résultat 2014 de la formation est donc excédentaire de 142 255,65 € (sous réserve du point mentionné au 3.2.b concernant les charges indirectes). Il vient impacter positivement le report à nouveau (qui s'établissait fin 2013 à 245 335,40 €) constitué par les résultats des années précédentes.

# RAPPORT DU COMMISSAIRE AUX COMPTES

*Comptes annuels*





CONSEIL DES VENTES VOLONTAIRES

19 avenue de l'Opéra

75001 PARIS

**COMPTES ANNUELS du 01/01/2014 au 31/12/2014**

**HODDART AUDIT & CONSEIL**  
19 AVENUE DE L'OPERA 75001 PARIS

CONSEIL DES VENTES VOLONTAIRES  
75001 PARIS

**BILAN ACTIF**

ACTIF	31/12/2014		31/12/2013		Evolution %	
	Mont	Evolution Mont. 2014/2013	Mont	Mont	Mont	%
<b>ACTIF MOUVABLE</b>						
<b>IMMOBILISATIONS INCORPORÉES</b>						
Titres et valeurs mobilières						
Construction, équipement, mobilier	21 435,29	19 790,29	26,10	1 104,05	207,75	24,34
Autres immobilisations incorporees						
<b>IMMOBILISATIONS FINANCIÈRES</b>						
Titres						
Crédits						
Autres immobilisations financières	1 359,23	1 136,23				
<b>TOTAL ACTIF MOUVABLE</b>	22 794,52	20 926,52	12,08	18 214,45	5 580,07	29,94
<b>IMMOBILISATIONS EN COURSE</b>						
Construction						
Autres immobilisations en cours						
<b>TOTAL ACTIF EN COURSE</b>						
<b>TOTAL ACTIF</b>	22 794,52	20 926,52	12,08	18 214,45	5 580,07	29,94
<b>ACTIF CIRCULANT</b>						
<b>MOUVABLE</b>						
Valeurs mobilières négociées						
Crédits et provisions						
Autres valeurs mobilières						
Autres immobilisations						
Autres immobilisations						
Autres immobilisations						
<b>TOTAL ACTIF CIRCULANT MOUVABLE</b>						
<b>IMMOBILISATIONS</b>						
Crédits						
Autres immobilisations						
Autres immobilisations						
<b>TOTAL ACTIF CIRCULANT IMMOBILISATIONS</b>						
<b>TOTAL ACTIF CIRCULANT</b>	1 901 120,23	1 731 217,23	84,22	1 603 000,00	238 220,23	14,83
Autres immobilisations	1 120,23	1 120,23			1 120,23	20,14
<b>TOTAL ACTIF CIRCULANT</b>	1 902 240,46	1 732 337,46	84,22	1 603 000,00	239 340,46	14,93
<b>COMPTES DE BILAN</b>						
Provisions pour dépréciation						
Autres provisions						
<b>TOTAL COMPTES DE BILAN</b>	1 902 240,46	1 732 337,46	84,22	1 603 000,00	239 340,46	14,93

19/01/2015

19/01/2015



CONSEIL DES SERVICES MUNICIPAUX  
TROTTIERS

COMPTES DE RESULTAT

	Exercice N 2014-2015	Exercice N-1 2013-2014	Exercice N-2 2012-2013
<b>PROFITS FINANCIERS</b>			
Produit financier (évaluation)			
Produit financier (évaluation) (évaluation de l'actif net)			
Produit financier (évaluation) (évaluation de l'actif net)	28 782,00	24 725,50	12 402,70
Revenu financier (évaluation) (évaluation de l'actif net)			
Produit financier (évaluation) (évaluation de l'actif net)			
Produit financier (évaluation) (évaluation de l'actif net)			
<b>TOTAL</b>	<b>28 782,00</b>	<b>24 725,50</b>	<b>12 402,70</b>
<b>CHARGES FINANCIÈRES</b>			
Charges financières (évaluation) (évaluation de l'actif net)			
Charges financières (évaluation) (évaluation de l'actif net)	98,92	44,62	22,08
Charges financières (évaluation) (évaluation de l'actif net)			
Charges financières (évaluation) (évaluation de l'actif net)			
<b>TOTAL</b>	<b>98,92</b>	<b>44,62</b>	<b>22,08</b>
<b>RESERVE FINANCIÈRE</b>	<b>28 683,08</b>	<b>24 680,88</b>	<b>12 380,62</b>
<b>RESERVE FINANCIÈRE (AVANT IMPÔTS ET DÉDUCTIONS)</b>	<b>28 683,08</b>	<b>24 680,88</b>	<b>12 380,62</b>
<b>PROFITS NON FINANCIERS</b>			
Produit financier (évaluation) (évaluation de l'actif net)			
Produit financier (évaluation) (évaluation de l'actif net)			
Revenu financier (évaluation) (évaluation de l'actif net)			
<b>TOTAL</b>	<b>-7 200,27</b>	<b>2 902,55</b>	<b>-6 912,14</b>
<b>CHARGES NON FINANCIÈRES</b>			
Charges non financières (évaluation) (évaluation de l'actif net)			
Charges non financières (évaluation) (évaluation de l'actif net)	15 722,08	11 422,15	1 926,08
Charges non financières (évaluation) (évaluation de l'actif net)			
Charges non financières (évaluation) (évaluation de l'actif net)			
<b>TOTAL</b>	<b>15 722,08</b>	<b>11 422,15</b>	<b>1 926,08</b>
<b>RESULTAT ENCLÉMENTAIRE</b>	<b>90 562,75</b>	<b>5 261,23</b>	<b>2 454,48</b>
Amortissement (évaluation) (évaluation de l'actif net)			
Amortissement (évaluation) (évaluation de l'actif net)	4 128,48	11 614,18	11 422,15
<b>PROFIT FINANCIER (TOTAL)</b>	<b>94 691,23</b>	<b>16 875,41</b>	<b>13 876,63</b>
<b>PROFIT FINANCIER (TOTAL) (AVANT IMPÔTS ET DÉDUCTIONS)</b>	<b>94 691,23</b>	<b>16 875,41</b>	<b>13 876,63</b>
<b>PROFIT FINANCIER (TOTAL) (AVANT IMPÔTS ET DÉDUCTIONS)</b>	<b>94 691,23</b>	<b>16 875,41</b>	<b>13 876,63</b>
<b>PROFIT FINANCIER (TOTAL) (AVANT IMPÔTS ET DÉDUCTIONS)</b>	<b>94 691,23</b>	<b>16 875,41</b>	<b>13 876,63</b>
<b>PROFIT FINANCIER (TOTAL) (AVANT IMPÔTS ET DÉDUCTIONS)</b>	<b>94 691,23</b>	<b>16 875,41</b>	<b>13 876,63</b>

Annexes

COMPTES DES VILLES VILAINES  
2014 PARIS

**ANNEXE**

IS/2014/0104/0102/01-

Annexe au bilan avant réajustement de l'exercice. Son total est de 4 773 026,29 Euros et un compte de bilan de l'exercice précédent sera tenu de l'être avant les premiers ajustements, sans de 0,00 Euro et réajustement au montant de 22 024,90 Euros.

L'exercice a été clôturé le 31/12/2014, soit la période du 01/01/2014 au 31/12/2014.

Tous notes et tableaux présents ci-après, font partie intégrante des comptes annexes.

**FAITS CARACTERISTIQUES DE L'EXERCICE**

Néant

**EVENEMENTS SIGNIFICATIFS POSTERIEURS A LA CLÔTURE**

Néant

**- REGLES ET METHODES COMPTABLES -**

**Principes et conventions générales**

Les comptes de l'exercice clos ont été établis en présence des représentants légaux comptables dans le respect des principes prévus par les articles 121.1 à 121.5 et suivants du Règlement Général 2014.

La méthode de base retenue pour l'évaluation des éléments inscrits au passif est la méthode des coûts historiques.

Les conventions comptables ont été appliquées en conformité avec les dispositions du mode de financement de l'Etat comptable de 2011/2012 ainsi que du règlement ANP 2011/01 relatif à la comptabilité des ports communaux gérés directement par les communes.

**Permanence des méthodes**

Les méthodes d'évaluation retenues pour cet exercice n'ont pas été modifiées par rapport à l'exercice précédent.

EX. 10000 abm

IS/2014/0104/0102/01-

COMPTES DES VILLES VILAINES  
2014 PARIS

**ANNEXE**

IS/2014/0104/0102/01-

**Résultat des immobilisations**

	Comptes	Valeur au début de l'exercice	Augmentations	
			Revalorisations	Acquisitions
Précédentes immobilisations	12141			
Autres précédentes immobilisations	12142	10 216		1 000
Transferts				
Créances sur et contre				
Créances sur et contre				
Immobilisations corporelles et incorporelles				
Immobilisations financières		1 265		
Immobilisations corporelles et financières		41 253		
Immobilisations				
Méthodes basées sur le temps, méthode		105 235		1 500
Méthodes basées sur les événements				
Immobilisations corporelles et financières				
Immobilisations corporelles et financières				
Immobilisations				
<b>TOTAL</b>	<b>12141</b>	<b>111 476</b>		<b>1 500</b>
Précédentes immobilisations				
Autres précédentes immobilisations				
Immobilisations				
Précédentes immobilisations		50 211		
<b>TOTAL</b>	<b>12141</b>	<b>50 211</b>		
<b>TOTAL GÉNÉRAL</b>		<b>161 687</b>		<b>1 500</b>
			<b>Revalorisations</b>	<b>Revalorisations</b>
			<b>Finances</b>	<b>Finances</b>
Précédentes immobilisations	12141			
Autres précédentes immobilisations	12142		11 260	11 260
Transferts				
Créances sur et contre				
Créances sur et contre				
Immobilisations corporelles et incorporelles				
Immobilisations financières		1 265		1 265
Immobilisations corporelles et financières		41 253		41 253
Immobilisations				
Méthodes basées sur le temps, méthode		105 235		105 235
Méthodes basées sur les événements				
Immobilisations corporelles et financières				
Immobilisations corporelles et financières				
Immobilisations				
<b>TOTAL</b>	<b>12141</b>	<b>156 493</b>		<b>111 765</b>
Précédentes immobilisations				
Autres précédentes immobilisations				
Immobilisations				
Précédentes immobilisations		7 341	51 267	51 267
<b>TOTAL</b>	<b>12141</b>	<b>7 341</b>	<b>51 267</b>	<b>51 267</b>
<b>TOTAL GÉNÉRAL</b>		<b>163 834</b>	<b>111 765</b>	<b>111 765</b>

EX. 10000 abm

IS/2014/0104/0102/01-

CANAL DES SAUVES V. G. S. L. L. B. S.  
77017 PARIS

ANNEXE

IS (en €) de 01/01/2014 à 31/12/2014

<b>Etat des amortissements</b>					
Situation au 01/01/2014					
Amortissements	Montants décrétés	Dotations à l'exercice	Diminution Régular	Montant à l'exercice	
Droits de licence en matière d'édition de logiciels	121 541				
Amortissements en matière de logiciels	121 541	9 431	1 350		129 622
<b>Total</b>					
Situation au 31/12/2014					
Droits de licence en matière d'édition de logiciels					
Amortissements en matière de logiciels	1 227				1 227
Amortissements en matière de logiciels	22 925	5 298			28 223
Amortissements en matière de logiciels	37 240	5 445			42 685
<b>TOTAL GÉNÉRAL</b>	41 392	10 743			52 135
Situation au 01/01/2015					
Amortissements	Quantité à l'exercice	Montants à l'exercice	Montants à l'exercice	Dotations à l'exercice	Diminution à l'exercice
Droits de licence en matière d'édition de logiciels					
Amortissements en matière de logiciels		1 227			
Amortissements en matière de logiciels		22 925	5 298		
Amortissements en matière de logiciels		37 240	5 445		
<b>TOTAL GÉNÉRAL</b>		61 392	10 743		

Ex. 11000 abm

IFR 919 - 01/01 à 31/12

CANAL DES SAUVES V. G. S. L. L. B. S.  
77017 PARIS

ANNEXE

IS (en €) de 01/01/2014 à 31/12/2014

<b>Etat des provisions</b>					
Situation au 01/01/2014					
Provisions	Montants décrétés	Augmentations à l'exercice	Diminution à l'exercice	Diminution de l'exercice précédent	Montant à l'exercice
Provisions pour risques et charges					
Provisions pour risques et charges	15 200	15 200	15 000		15 400
<b>Total</b>					
<b>TOTAL GÉNÉRAL</b>	15 200	15 200	15 000		15 400
Situation au 31/12/2014					
Provisions pour risques et charges					
Provisions pour risques et charges		15 200	15 000		
<b>TOTAL GÉNÉRAL</b>		15 200	15 000		

Ex. 11000 abm

IFR 919 - 01/01 à 31/12



COMPTES DES VARIABLES MOBILISABLES  
2014 (MARS)

ANNEXE

(Source: J11091,2104-LL,11,12-211-)

Charges à payer

Montants des charges à payer (non déductibles de la production nette)	Montant
Charges de la production nette	
Charges de la production	
Charges de la production déductibles de la production nette	
Charges de la production déductibles de la production	
Charges de la production déductibles de la production	22 487
Charges de la production déductibles de la production	222 472
Charges de la production déductibles de la production	
Charges de la production déductibles de la production	
<b>Total</b>	<b>244 959</b>

Ex. 11091-211

11091-211-211-211-211-211-

COMPTES DES VARIABLES MOBILISABLES  
2014 (MARS)

ANNEXE

(Source: J11091,2104-LL,11,12-211-)

Charges et produits constatés d'avance

Charges constatées d'avance	Produits constatés d'avance	Montant
Charges constatées d'avance		22 487
Charges constatées d'avance		
Charges constatées d'avance		222 472
<b>Total</b>		<b>244 959</b>

Ex. 11091-211

11091-211-211-211-211-211-

CANAL DES SAUVES VIGILANCES PARADIAIS  
2014 TARIFF

DETAILL COMPTE DE RESULTAT

	Exercice N 01/01/2014 - 31/12/2014	Exercice N-1 01/01/2013 - 31/12/2013	Différence N-1 Exercice	%
<b>PRODUITS FINANCIERS DIVERSES</b>	252 252,20	248 250,00	4 002,20	16,55
- Intérêts bancaires	17 282,00	17 282,00	0,00	100,00
- Intérêts sur placements	235 000,00	230 968,00	4 032,00	17,47
- Intérêts sur emprunts	10 000,00	19 300,00	(9 300,00)	(48,19)
<b>CHIFFRE D'AFFAIRES NET</b>	252 252,20	248 250,00	4 002,20	16,55
<b>TOTAL DES PRODUITS D'EXPLOITATION</b>	252 252,20	248 250,00	4 002,20	16,55
<b>A. MAINTIEN DES RESSOURCES FINANCIÈRES</b>	151 175,23	147 752,20	3 423,03	2,32
- 01/000 - Dép. Culture	21 58,00	21 58,00	0,00	0,00
- 01/001 - Imp.	20 28,00	19 80,00	488,00	2,46
- 01/002 - Services	20 711,46	19 871,56	839,90	4,22
- 01/003 - Services agricoles	20 285,20	19 901,14	384,06	1,93
- 01/004 - Services sociaux	19 23,00	19 14,04	88,96	0,46
- 01/000 - Comptabilité	1 200,00	1 200,00	0,00	0,00
- 01/007 - Services	21 58,20	21 58,00	20,20	0,09
- 01/008 - Services de maintenance	2 400,00	2 400,00	0,00	0,00
- 01/009 - Services divers	1 497,00	1 497,00	0,00	0,00
<b>TOTAL DES RESSOURCES FINANCIÈRES</b>	151 175,23	147 752,20	3 423,03	2,32
<b>B. RESULTAT FINANCIER D'EXPLOITATION</b>	101 076,97	100 497,80	579,17	0,58
<b>A. REVENUS D'EXPLOITATION D'ACTIFS</b>	1 236,50	586,10	650,40	52,65
- 01/001 - Subventions	1 236,50	586,10	650,40	52,65
<b>TOTAL DES PRODUITS FINANCIERS</b>	1 236,50	586,10	650,40	52,65
<b>B. REVENUS D'ACTIFS FINANCIERS</b>	239,75	477,07	(237,32)	(49,74)
- 01/001 - Intérêts bancaires	239,75	477,07	(237,32)	(49,74)
<b>TOTAL DES CHARGES FINANCIÈRES</b>	239,75	477,07	(237,32)	(49,74)
<b>RESULTAT FINANCIER</b>	1 236,50	586,10	650,40	52,65
<b>RESULTAT COURANT QUANT EMPLOIS</b>	142 455,25	147 752,20	(5 296,95)	(3,59)
<b>INDICATEURS FINANCIERS</b>	28,00	28,00	0,00	0,00
- 01/001 - Indicateurs	28,00	28,00	0,00	0,00
<b>TOTAL DES REVENUS FIN.</b>	243 488,42	249 439,10	(5 950,68)	(2,39)
<b>TOTAL DES CHARGES</b>	191 133,23	189 682,90	1 450,33	0,76
<b>REVENUS DE FINANCEMENT (Aug.)</b>	147 266,51	148 395,80	(1 129,29)	(0,76)

Ex. 17 - PFE 01/01/2014

17/01/2014 - 31/12/2014

CANAL DES SAUVES VIGILANCES PARADIAIS  
2014 TARIFF

ANNEXE

13/01/2014 - 31/12/2014

<u>L'Identifiant moyen</u>	
- 01/001 - Indicateurs	3
- 01/002 - Services	2
- 01/003 - Services agricoles	2
- 01/004 - Services sociaux	1

Ex. 17 - PFE 01/01/2014

17/01/2014 - 31/12/2014

CONSEIL DES SAUVES VUS SAUVE  
7001 PARIS

ANNEXE

13/03/2014 10:04:41 (12/12/2014)

Engagement en matière de pensions et retraites

La société n'a conclu aucun accord particulier en matière d'engagement de retraite.  
Ces derniers se limitent donc à l'indemnité consentie au titre de l'ancien régime.  
Aucune provision pour engagements de retraite n'a été constituée.



**180 000 €**

**Marie – Aimée  
Lucas-Robiquet** (1858 – 1959).  
« Une caravane dans l'oued  
Biska » (1893). Dimensions :  
107,5 x 142,5 cm.

*Rouen, 16 novembre, Bismar  
© Bismar.*

## AU RAPPORT DU CONSEIL DES VENTES VOLONTAIRES 2014

<b>LE RÔLE DU COMMISSAIRE DU GOUVERNEMENT DANS LA RECHERCHE D'UNE SOLUTION AMIABLE AUX RÉCLAMATIONS DONT IL EST SAISI.....</b>	<b>355</b>
Une approche pragmatique.....	356
Un processus respectueux des principes directeurs de procédure.....	359
<b>LE MARCHÉ DES VENTES AUX ENCHÈRES D'OBJETS D'ART EN CHINE .....</b>	<b>362</b>
Bilan factuel, 2014.....	362
Observations sur l'appétit croissant des collectionneurs de Chine continentale et la diversification de leurs achats en 2014.....	365

*Le rapport annuel que doit établir le Conseil des ventes en application des dispositions de l'article R.321-44 du code de commerce peut être complété par des observations du commissaire du Gouvernement.*

### LE RÔLE DU COMMISSAIRE DU GOUVERNEMENT DANS LA RECHERCHE D'UNE SOLUTION AMIABLE AUX RÉCLAMATIONS DONT IL EST SAISI

Le rôle de médiateur du commissaire du Gouvernement est moins connu que celui d'autorité de poursuite des manquements à la déontologie des commissaires de ventes volontaires.

Et pourtant, pour une poursuite disciplinaire engagée (en moyenne, six à huit par an au cours des cinq dernières années), plus de vingt dossiers de réclamation traités par le commissaire du Gouvernement font l'objet d'une médiation.

Le cadre juridique de ce processus, qui sans être prétorien, est peu encadré, est prévu par l'article L.321-1 du Code de commerce, qui après avoir précisé que « un magistrat du parquet est désigné pour exercer les fonctions de commissaire du Gouvernement auprès du Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques », mentionne qu'il « peut proposer une solution amiable aux différents intéressés à un opérateur de ventes volontaires qui sont portés à sa connaissance ».

Il s'agit d'un cadre juridique des plus flexible, puisque aucun autre texte législatif ni réglementaire consacré aux ventes aux enchères publiques ne vient définir la procédure à respecter pour mettre en œuvre cette possibilité de proposer une solution

amiable aux différents mentionnés.

Cette souplesse, qui permet une approche pragmatique particulièrement bien adaptée en cas de litige entre des opérateurs de ventes volontaires et d'autres parties prenantes, vendeurs et acheteurs (I), n'est cependant pas synonyme d'absence de respect des principes directeurs de procédure (II).

## I. Une approche pragmatique

Dégagée par la pratique, l'approche suivie pour privilégier une solution amiable en cas de réclamation contre un opérateur de ventes volontaires est la suivante :

Dès la réception d'une réclamation par un vendeur ou un acheteur, le commissaire du Gouvernement peut, si les faits dénoncés semblent le permettre, envisager de rechercher une solution amiable au litige dont il est informé. Dans la lettre par laquelle il recueille les observations de l'opérateur de ventes volontaires, il peut alors évoquer l'opportunité de recourir à cette voie.

Il faut préciser que, bien que le Conseil des ventes soit une autorité disciplinaire, une majorité des particuliers qui saisissent le commissaire du Gouvernement ne le font justement pas dans le but d'une sanction disciplinaire mais dans l'espoir qu'un dédommagement leur soit versé ou qu'une vente soit annulée.

Certes, les réclamations sont souvent motivées par le fait qu'un accord amiable n'a pu être obtenu en amont de la saisine du commissaire du Gouvernement, mais le signalement à ce magistrat, par ailleurs autorité de poursuite, peut jouer un rôle incitateur auprès de l'opérateur de ventes volontaires à régler dès ce stade le litige naissant.

C'est ainsi qu'après la phase de recueil des observations de chacune des parties, l'opérateur de ventes volontaires propose souvent une forme d'indemnisation à la suite d'un dysfonctionnement, qui, sans

constituer un manquement caractérisé sur le plan déontologique, ou un acte susceptible d'engager sa responsabilité civile, peut justifier un geste commercial raisonnable.

Il est également de plus en plus fréquent que les opérateurs de ventes volontaires, suite à la saisine du commissaire du Gouvernement et quand bien même la légitimité de la réclamation pourrait être remise en question, préfèrent tout de même rechercher une solution amiable, dans le souci d'apaisement d'un conflit qui dégraderait la relation avec leur client.

Pour faciliter un rapprochement des parties, après leur avoir rappelé les termes de l'article L. 321-1 du Code de commerce relative aux possibilités de recherche d'une solution amiable, le commissaire du Gouvernement convoque, avec leur accord, l'opérateur de ventes volontaires et le réclamant, sans formalité.

Il est bien précisé à ce stade de cette tentative de médiation que celle-ci ne peut prospérer que si les parties acceptent volontairement de participer à cette démarche, sous l'égide du commissaire du Gouvernement.

Il leur est rappelé que cette démarche, tout comme un éventuel accord amiable, est couvert par la confidentialité. Le réclamant expose ses griefs et demandes. L'opérateur de ventes volontaires expose ses observations et éventuelles propositions. Chacun peut se faire accompagner d'un avocat s'il le souhaite, ou faire venir un sachant.

Les parties sont informées qu'il n'y aura qu'une réunion, de deux heures au maximum, et qu'en cas d'accord, un procès-verbal de constat est rédigé. Ce procès-verbal, approuvé et signé de toutes les parties présentes, précise que l'arrangement obtenu ne vaut en aucun cas une quelconque forme de reconnaissance de responsabilité, de faute ou de manquement de la part de l'opérateur de ventes volontaires. Une copie en est remise à chacune des parties.

La conséquence d'un tel accord a pour corollaire de clôturer le

dossier de réclamation, ce dont le président du Conseil des ventes est informé. Deux exemples permettront d'illustrer cette activité de médiation.

Dans le premier, parvenait au commissaire du Gouvernement une réclamation portant sur l'attribution d'un tableau suite à son adjudication lors d'une vente en décembre 2012. Il faut rappeler qu'en cas de désaccord portant sur l'authenticité ou toute autre qualité substantielle d'une œuvre, le Conseil des ventes n'a pas autorité pour ordonner une expertise permettant d'apprécier le différend, l'opérateur n'était donc pas ici dans l'obligation de satisfaire à cette demande de médiation.

Après un premier échange et au vu des informations, par ailleurs très complètes, présentées par les deux parties, le commissaire du Gouvernement proposait au réclamant et au mis en cause une réunion, au sein des locaux du Conseil, où chacun pourrait exposer et confronter son argumentation. Lors de cette réunion était également convié, sur demande du représentant de l'opérateur mis en cause, l'expert de la vacation où avait été adjugé le tableau litigieux.

Grâce à cette rencontre, une solution était trouvée, opérateur et expert s'engageant à verser 4.000 euros au plaignant (celui-ci désirant malgré tout garder son acquisition), somme correspondant à la différence de valeur de l'œuvre selon son attribution.

Il était bien précisé que ce dédommagement gracieux ne constituait nullement la reconnaissance d'une quelconque erreur d'attribution par l'opérateur de ventes ou par son expert et qu'il mettait un terme à la réclamation du plaignant.

Ce premier cas, montre qu'il est fréquent, dans un geste de conciliation envers leurs clients et lorsque des doutes sérieux sont permis sur l'authenticité ou l'attribution d'une œuvre, que les opérateurs choisissent ainsi la voie amiable.

Plus fréquemment, d'autres dossiers trouvent également une issue

favorable après les auditions des parties menées par le commandant de police ayant reçu délégation du commissaire du Gouvernement. Ainsi, dans le deuxième exemple, le commandant de police était chargé d'une réclamation formulée par une société restant en attente du paiement par un opérateur de ventes volontaires de la vente aux enchères de trois de ses véhicules.

Un mois après avoir été convoqué et auditionné sur procès-verbal, par le commandant de police, l'opérateur de ventes mis en cause versait finalement les 10.000 euros dus à son vendeur, réglant ainsi un litige qui durait depuis un an.

## II. Un processus respectueux des principes directeurs de procédure

Cette procédure de médiation est menée contradictoirement, elle est fondée sur l'accord des parties d'accepter d'y recourir, et est couverte par la confidentialité.

Elle s'inspire de fait de l'article 1530 du Code de procédure civile qui précise que « la médiation et la conciliation conventionnelle sont tout processus structuré par lequel deux ou plusieurs parties tentent de parvenir à un accord, en dehors de toute procédure judiciaire en vue de la résolution amiable de leurs différends, avec l'aide d'un tiers choisi par elles qui accomplit sa mission avec impartialité, compétence et diligence ».

Dans cet esprit, le but du processus ci-dessus décrit est d'éviter des contentieux longs, coûteux et à l'issue parfois incertaine.

En effet, comme toutes les procédures contentieuses, et peut-être même plus que les autres, les procédures disciplinaires, au carrefour des droits civil, administratif et du droit pénal, et quel que soit le soin apporté à leur traitement, peuvent être fragilisées par des revirements de jurisprudence ou des exigences nouvelles issues de la jurisprudence de la Cour de justice de l'union européenne ou de la Cour européenne des droits de l'homme.

Entre 2013 et 2014, la proportion de réclamations qui ont débouché sur une solution amiable a continué d'augmenter, passant de 32 % à 38 %, grâce à la coopération des opérateurs des opérateurs de ventes volontaires. Cette tendance semble n'être que le reflet de ce qui est observé pour le traitement des conflits par les juridictions, preuve du rapprochement des principes directeurs des procédures dans les différents types de contentieux.

Le législateur a eu la sagesse, en ce qui concerne le domaine des ventes volontaires, de se borner à donner un signal, à indiquer une direction, sans recourir à des injonctions sous contrainte. Les opérateurs de ventes volontaires et les parties ont accepté, à l'occasion, de s'engager dans cette voie consensuelle de la recherche de solutions amiables.

On pourrait certes s'interroger, compte tenu de la place grandissante que prend ce processus, sur la pertinence d'en confier la conduite au commissaire du Gouvernement, magistrat du parquet, alors que les dispositions liminaires du Code de procédure civile, en leur article 21, précisent qu'il « entre dans la mission du juge de concilier les parties ». Toutefois c'est justement son rôle de magistrat du Parquet qui donne, du moins aux yeux des réclamants, toute légitimité au commissaire du Gouvernement pour assumer ce rôle de médiateur entre les professionnels et leurs clients.

Il n'en reste pas moins, qu'en l'état des textes, cette mission confiée au commissaire du Gouvernement, visant à proposer et organiser la recherche d'une solution amiable, dans une démarche de médiation, apporte une contribution efficace et non contraignante à la régulation du marché.

#### **Pierre KRAMER**

*Avocat général près la cour d'appel de Paris  
Commissaire du Gouvernement  
Avril 2015*



**3 700 000 €**

**Nicolas de Staël**  
« Composition 1950 ». Huile sur  
toile 204 x 404,5 cm, 80 5/16  
x 159 1/4 in.

*Paris, 3 & 4 juin, Sotheby's France  
© Sotheby's / Artdigital Studio.*

## LE MARCHÉ DES VENTES AUX ENCHÈRES D'OBJETS D'ART EN CHINE

### I. Bilan factuel, 2014

Le marché de l'art en Chine continentale entre dans une nouvelle phase de normalité en 2014. Cette tendance s'explique principalement par trois facteurs :

#### 1.1 Un marché plus stable

Pour l'année 2014 : le total prix marteau est de 30,76 milliards RMB<sup>(1)</sup> (-13 % vs. 2013).

Selon les chiffres officiels des 10 maisons chinoises les plus importantes - Poly (Pékin), Guardian (Pékin), Council (Pékin), Han Hai (Pékin), Xi Ling Yin She (Hangzhou), Sungari (Pékin), Duo Yun Xuan (Shanghai), Cheng Xuan (Pékin), Rong Bao (Pékin), Hua Chen (Pékin) -, elles ont tenu au total 494 ventes aux enchères, ont offert 78 741 lots, vendu 53 203 lots, avec un taux de vente de 67,57 % et ont réalisé une valeur totale de 19,893 milliards RMB (frais inclus). Comparé à 2013, 2014 a vu une augmentation du nombre de ventes organisées (+ 61) et de lots offerts (+ 1164) pour un résultat comparable. Plus de volume, moins de lots à très forte valeur. Marché de masse.

#### 1.2 Une structure plus diversifiée du marché des ventes aux enchères d'objets d'art et de collection

◆ Diversification des catégories proposées :

(1) À titre d'information il est rappelé que le taux moyen annuel de parité en 2014 entre l'euro et le renminbi est de 1 € = 8,18 RMB (source Insee).

La peinture chinoise continue à dominer le marché avec 62, 95 % de part de marché. Le nombre de lots a augmenté par rapport à 2014 (+ 1021) ; en revanche la valeur a chuté (-309 millions RMB).

	Nombre de ventes	Nombre de lots offerts	Nombre de lots vendus	% vendu	Valeur (en milliard RMB)
Peinture classique chinoise	38	4142	2850	68,81	2,4
Peinture moderne chinoise	135	15948	11681	73,2	8,3
Peinture contemporaine chinoise	46	5002	3948	78,93	1,7
<b>TOTAL</b>	<b>219</b>	<b>25093</b>	<b>18479</b>	<b>73,64</b>	<b>12,4</b>

Selon les chiffres officiels des 10 maisons de ventes chinoises les plus importantes

Les marchés du jade, du mobilier classique, de l'art bouddhiste et impérial, et des objets du lettré restent très fort localement. Les nouvelles catégories en expansion sont les suivantes :

	Nombre de ventes	Nombre de lots offerts	Nombre de lots vendus	% vendu	Valeur (en milliard RMB)
Correspondance de personnes célèbres	38	4142	2850	68,81	2,4
Pierre sculptée	135	15948	11681	73,2	8,3
Bronze archaïque	46	5002	3948	78,93	1,7
Design	3	383	192	50,13	22
Textile	3	194	115	59,28	21

Selon les chiffres officiels des 10 maisons de ventes chinoises les plus importantes

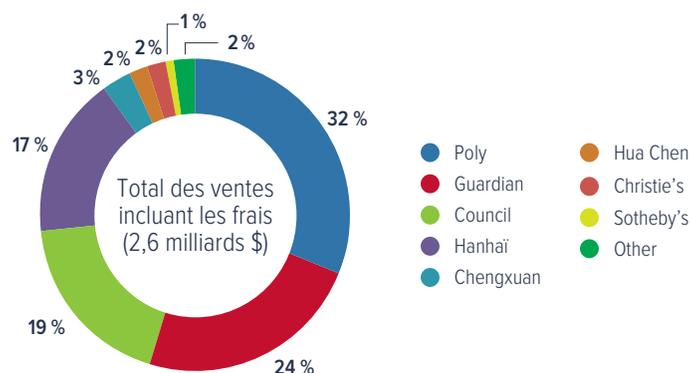
Porcelaine et objets d'art, théière, livre ancien, timbres, pièces anciennes et vin (Bordeaux) ont enregistré un léger ralentissement.

◆ Des prix moins «fous» : la valeur moyenne des lots adjugés a baissé. En 2014, 3468 lots ont dépassé le million de RMB (6,52 % de la quantité totale), ce qui est 1,41 % de moins que l'année précédente (7,93 %).

### 1.3 Des raisons plus saines derrière la demande

L'évolution de la demande est marquée par davantage de maturité du marché et influence l'offre en douceur. Alors qu'en 2003 l'achat d'œuvres en Chine reposait surtout sur la «collection» et le «cadeau», «l'investissement» a pris le dessus après la crise de 2008. Depuis 2012 il tend progressivement vers une pure «consommation», l'acheteur cherchant désormais à vivre avec ses objets d'art.

**Graphique : Résultats en baisse pour la plupart des maisons de ventes chinoises en 2014 • Marché de l'art en Chine continentale en 2014.**



Total valeur 2014 (en M\$)	% variation vs 2013 (en valeur)	% vendu
840	- 8 %	57 %
629	- 22 %	69 %
496	- 10 %	62 %
437	85 % *	71 %
74	- 17 %	80 %
47	- 18 %	NA
42	69 % **	93 %
28	- 22 % ***	88 %
47	NA	NA

Note : \* L'accroissement de Hanai s'explique par la forte valeur des lots vendus lors de la célébration de leur 20 ans. \*\* Christie's n'a pas eu de vente au printemps 2013. \*\*\* Sotheby's n'a pas eu de vente au printemps 2013, la valeur totale baisse sur la totalité de l'année 2014. Source : Artron, Christie's et Sotheby's public release.

## II. Observations sur l'appétit croissant des collectionneurs de Chine continentale et la diversification de leurs achats en 2014.

### 2.1 La place centrale de l'art aujourd'hui en Chine

Ouverture d'un grand nombre de musées publics et privés, multiplication du nombre de galeries, organisation de ventes aux enchères à une cadence qui s'intensifie, lancement de nouvelles foires, diversification des expositions, forte augmentation du niveau des transactions et entrée en piste d'un nombre croissant de nouveaux collectionneurs, l'année 2014 a confirmé que l'art ne cesse de renforcer sa position en Chine continentale.

Les ventes d'art contemporain sont désormais plus importantes en nombre à Pékin qu'à Londres et Shanghai devance Paris. Depuis 1994, année de la toute première vente aux enchères organisée en Chine par la maison Guardian, la scène chinoise s'est métamorphosée.

### 2.2 Choisir le bon moment, un facteur déterminant

Avec ses milliers de nouveaux acheteurs et ses riches collectionneurs, avides de savoirs, apprenant très vite et impatientes de positionner leur pays sur la carte internationale de l'art, la Chine constitue un marché très attractif. Certains, se précipitant pour vendre de nouvelles catégories d'art aux acheteurs chinois, ont échoué. Peut-être étaient-ils mal préparés, mais ce sont surtout les acheteurs chinois qui n'étaient pas prêts. Mobiliers européens, toiles ou dessins de maîtres prendront encore un certain temps avant d'attirer les appétits des acheteurs chinois. Contrairement à une idée très répandue, les choses prennent du temps en Chine et l'éducation est essentielle : les collectionneurs achèteront uniquement ce qu'ils comprennent.

L'introduction de nouvelles catégories doit se faire au bon moment et par des moyens appropriés.

Arrêtons-nous sur quelques initiatives minutieusement préparées et lancées en 2014, qui permettront d'illustrer les tendances actuelles des acheteurs de Chine continentale, leurs goûts, leurs besoins et leur degré de maturité.

### 2.3 Le design chinois contemporain

Les très bons résultats de la première vente de design chinois contemporain organisée à Shanghai en octobre dernier par Christie's révèlent l'importance que revêt aujourd'hui, pour les collectionneurs chinois, les savoir-faire traditionnels, l'excellence de la qualité et la créativité. La totalité des lots ont été vendus (et réglés dans la semaine), 75 % d'entre eux sont partis à un prix supérieur à leur estimation et 40 % des acquéreurs étaient de nouveaux acheteurs. L'engouement que cette vente a suscité incarne, de manière emblématique, l'intérêt des Chinois pour le dialogue entre « l'ancien et le nouveau », « la tradition et la modernité ». Ce n'était pas le cas il y a cinq ans. Aujourd'hui, un nombre croissant de Chinois, habitant de vastes demeures, souhaite les décorer d'un mobilier qui, tout en étant relié à leur histoire, soit adapté au monde moderne. Cette population, à la recherche de pièces de grande qualité, est également très fière de ce que la Chine est capable de créer aujourd'hui et soutient le « made in china » d'excellence. Les collectionneurs occidentaux et chinois de design attendent désormais la prochaine vente de Design Contemporain d'Asie, à Shanghai.

### 2.4 La photographie

La première édition de Photo Shanghai, qui s'est tenue en septembre dernier au Shanghai Exhibition Center fut un succès. Photo Shanghai est la toute première foire internationale dédiée à la photographie dans la zone Asie Pacifique. Elle a rassemblé 42 galeries de premier plan, issues de 15 pays



différents. Ces trois journées de grande effervescence (plus de 25 000 visiteurs) ont ouvert une nouvelle voie pour les collectionneurs chinois, qui devrait connaître un développement significatif pour les trois à cinq années à venir. Les Chinois attendent avec impatience la deuxième édition de Photo Shanghai, prévue en septembre 2015.

### 2.5 Les œuvres impressionnistes

Au printemps dernier, plus de 300 000 visiteurs se sont bousculés à la toute première exposition Monet organisée en Chine. Avec ses 40 peintures du Musée Marmottant - dont les Nymphéas et les Glycines - présentées aux côtés de 12 chefs d'œuvres d'autres grands maîtres de l'impressionnisme,

cette exposition fut un triomphe. Organisée à Shanghai à l'occasion de la célébration du cinquantenaire de l'établissement des relations diplomatiques sino-françaises, c'est au K11 Art Mall, ouvert par le dynamique Adrian Cheng, que s'est tenue l'exposition. L'immense succès de cette exposition est d'autant plus notable que celle-ci s'est déroulée dans un centre commercial !

D'autres expositions ont également rencontré un vif succès en Chine l'année dernière : « Barbizon et l'Impressionnisme : les chefs d'œuvre français du Clark Art Institute » (Musée de Shanghai), « Millet, Courbet et le Naturalisme français : Chefs d'œuvre du Musée d'Orsay » (Musée National de Shanghai,) ou encore l'exposition Rodin qui s'est tenue à Pékin (Palace Museum) pour n'en citer que quelques-unes. Monnet, Buffet, Chagall, Picasso ou Rodin sont aujourd'hui des noms familiers aux oreilles des chinois.



## 2.6 Les vins de Bourgogne

A l'image de ce que l'on peut observer dans les autres domaines, les acheteurs chinois se tournent d'abord vers les grands noms, qui sont une garantie pour les néophytes. Château Lafitte, Petrus, Mouton Rothschild ou Cheval Blanc furent l'objet d'un engouement spectaculaire au cours des 20 dernières années ; tant que le marché du vin attirera de nouveaux acheteurs, ces appellations ont encore de beaux jours devant elles. En dépit de la campagne anti-corruption qui frappe actuellement la Chine, les Chinois sont devenus, en 2014, les premiers consommateurs de vin au monde, avec un milliard huit cent soixante-cinq millions de bouteilles de vin rouge achetées dans l'année. Après le Bordeaux, le Bourgogne attire aujourd'hui les collectionneurs chinois les plus sophistiqués; ayant acquis une certaine maturité, ils se tournent vers des saveurs plus complexes. Les investisseurs chinois commencent également à s'intéresser à cette région. L'achat récent du Château de Gevrey-Chambertin par le tycoon des casinos, Louis Ng Chi Sing's, inaugure une nouvelle période.

## 2.7 L'art contemporain

L'année 2014 a été marquée par l'ouverture à Shanghai de deux grands musées privés dédiés à l'art moderne et contemporain. Situé dans un ancien entrepôt rénové dans un style minimaliste par le célèbre architecte japonais Sou Fujimoto, la Yuz Foundation abrite l'impressionnante collection d'art contemporain de Budhi Tek. Les œuvres d'artistes chinois côtoient celles des occidentaux, avec une prédilection pour les installations monumentales, comme celles d'Adel Abdessemed. Le Long Museum s'est installé dans une ancienne usine rénovée par l'architecte Pékinois Zhong Song. Il présente, sur plus de 33 000 mètres carrés, la collection d'art contemporain chinois et d'art révolutionnaire de Madame Wang Wei et celle d'art classique chinois de son mari, le financier Liu Yi Qian. L'engouement pour les très jeunes artistes contemporains chinois nés dans les années 80 se fait sentir.

## 2.8 L'art bouddhiste

L'art classique chinois suscite toujours autant les appétits des collectionneurs chinois, particulièrement les peintures traditionnelles, qui ont, une fois encore, dominé les transactions en 2014. Cependant, les œuvres tibétaines et bouddhistes sont récemment devenues très prisées des collectionneurs chinois. Afin de pouvoir l'exposer dans son musée de Shanghai, Liu Yiqian a acquis, en novembre dernier, un rarissime Tangkha, pour un montant de 45 millions de dollars. Ce nouveau record mondial illustre à quel point les pièces religieuses d'exception sont recherchées par les collectionneurs chinois.

En conclusion, l'année 2015 dans le monde de l'art en Chine continentale promet d'être très excitante pour un nombre croissant de collectionneurs dont les goûts évoluent en se diversifiant, le «style de vie» devenant une préoccupation importante.

### Géraldine LENAIN

*Directrice Internationale et Senior Vice President chez Christie's, spécialiste en art asiatique, Shanghai*



*Thangka, XV<sup>e</sup> siècle (Yongle)  
vendu pour US\$45 millions  
(Christie's HK Nov. 26 2014)  
acheté par Liu Yi Qian (Long  
Museum, Shanghai)*

**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 2014.

Les nombreux renseignements et informations  
qui figurent dans ce rapport ne peuvent être complets  
et nous vous prions de bien vouloir nous excuser par avance  
des erreurs ou oublis qui pourraient être constatés.

**Tous droits de reproduction réservés**

© Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques

**Conception graphique et réalisation**

i-breed  
71, rue Réaumur  
75002 Paris  
Tél. : 01 43 80 54 02  
www.i-breed.fr

**Imprimé en France**

Reproduit par la Dila d'après documents fournis.

**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<sup>er</sup> 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.

Le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, autorité de régulation, a été institué par la loi du 10 juillet 2000. En application des textes, il doit rendre compte de son activité dans un rapport annuel adressé au garde des Sceaux, ministre de la Justice, au ministre de l'Économie, de l'Industrie et du Numérique et au ministre de la Culture et de la Communication. Ce rapport est également communiqué à la Chambre nationale des commissaires-priseurs judiciaires, au Conseil supérieur du notariat, à la Chambre nationale des huissiers de justice et au Conseil national des courtiers de marchandises assermentés.



**Diffusion**

Direction de l'information légale et administrative :  
La documentation française – Tél. 01 40 15 70 10  
[www.ladocumentationfrancaise.fr](http://www.ladocumentationfrancaise.fr)

Imprimé en France  
ISBN : 978-2-11-010001-6  
DF : SHC39630  
Prix : 20 €



9 782110 100016