

Conseil des ventes volontaires  
de meubles aux enchères publiques

# Rapport d'activité 2017

LES VENTES AUX ENCHÈRES  
PUBLIQUES EN FRANCE

## **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](http://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 2017. 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.

Conception graphique : Agence Eurokapi

Relecture et mise en pages : studio graphique de la Dila

Tous droits de reproduction réservés

© Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques

ISBN : 978-2-11-145744-7

« En application du Code de la propriété intellectuelle du 1<sup>er</sup> juillet 1992, une reproduction partielle ou totale à usage collectif de la présente publication est strictement interdite sans autorisation de l'éditeur. Il est rappelé à cet égard que l'usage abusif de la photocopie met en danger l'équilibre économique des circuits du livre. »

# Sommaire

## Avant-propos

### Les ventes aux enchères : les chiffres clés de 2017

#### Introduction

#### Le Conseil des ventes volontaires

PRÉSENTATION DU CONSEIL	
MEMBRES ET SECRÉTAIRE GÉNÉRAL DU CONSEIL	
ORGANIGRAMME DES SERVICES AU 1 <sup>er</sup> JANVIER 2017	

#### Chapitre 1

#### La régulation du marché en 2017

L'ACCÈS DES ACTEURS AU MARCHÉ	
LE CONTRÔLE DE L'ACTIVITÉ DES ACTEURS SUR LE MARCHÉ	
LA FORMATION	
LE CONSEIL : ACTEUR DE LA CONCERTATION ET FORCE DE PROPOSITION	

#### Chapitre 2

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

PRÉSENTATION DES OPÉRATEURS DE VENTES VOLONTAIRES	97
PHYSIONOMIE DU MARCHÉ FRANÇAIS EN 2017	99
LE SECTEUR « ART ET OBJETS DE COLLECTION »	118
LE SECTEUR « VÉHICULES D'OCCASION ET MATÉRIEL INDUSTRIEL »	168
LE SECTEUR « CHEVAUX »	174

#### Les ventes aux enchères « Art et objets de collection » dans le monde en 2017

PRÉAMBULE	179
L'ÉVOLUTION DU MARCHÉ MONDIAL DES VENTES AUX ENCHÈRES « ART ET OBJETS DE COLLECTION »	180
L'ANALYSE DU MARCHÉ PAR OPÉRATEURS	199

#### 02 Chapitre 3

#### 06 Le cadre juridique, droit et déontologie 220

ORDONNANCE N° 2017-1134 DU 5 JUILLET 2017 PORTANT DIVERSES DISPOSITIONS COMMUNES À L'ENSEMBLE DU PATRIMOINE CULTUREL	221
08 ARRÊT DE LA COUR DE CASSATION DU 8 JUIN 2017	227
14 L'ARRÊT DE LA COUR ADMINISTRATIVE D'APPEL DE PARIS DU 13 JANVIER 2017	230
16 LE COMMERCE DE L'IVOIRE : SUITE ET PAS FIN... L'ACTUALITÉ EUROPÉENNE DE LA VENTE AUX ENCHÈRES PUBLIQUES	232
18 VENTE DE GRÉ À GRÉ ET DROIT DE LA CONSOMMATION	238
19 LA PUBLICITÉ DANS LES VENTES AUX ENCHÈRES PUBLIQUES	239
22 CHRONIQUE D'ACTUALITÉ FISCALE DE 2017	241

#### 77 Chapitre 4

#### Présentation des comptes 2017 248

1 ANALYSE DES PRODUITS 2017 (HORS FORMATION)	250
06 2 ANALYSE DES CHARGES 2017 (HORS FORMATION)	252
97 3 ANALYSE DU RÉSULTAT ET DES RÉSERVES	253
99 RAPPORT DU COMMISSAIRE AUX COMPTES	255
118 COMPTES ANNUELS DU 1 <sup>er</sup> JANVIER 2017 AU 31 DÉCEMBRE 2017	261
174 ANNEXES	266

# Avant-propos



Catherine Chadelat, conseiller d'État

*L*e propre d'un rapport annuel est de permettre les comparaisons et d'en tirer des enseignements.

*Qu'a été l'année 2017 pour le marché des enchères après une année 2016 empreinte d'un certain repli ? L'interrogation était d'autant plus permise que les événements internationaux de l'an passé pouvaient susciter des craintes diverses.*

*Une fois encore, les pronostics alarmistes ont été déjoués.*

*Les ventes aux enchères d'art ont évolué en 2017, au plan international, selon leur propre dynamique avec une croissance appréciable (6 %) par rapport à 2016, observable sur les quatre places mondiales majeures et avec des intensités variables. Si la Chine reste au premier rang, les États-Unis créent la surprise avec une forte progression (+ 10 %), réduisant ainsi l'écart entre eux, loin devant le Royaume-Uni dont le marché a peu évolué à la hausse.*

*Cette reprise est principalement due à l'augmentation de l'offre sur ce qu'il est convenu d'appeler « le très haut de gamme » dans les ventes d'art moderne et contemporain, principalement des deux leaders anglo-saxons Christie's et Sotheby's sur les places de New York et de Londres, le premier creusant l'écart avec son concurrent historique.*

*L'enseignement est clair : en 2017, les ventes aux enchères restent avant tout un marché d'offre et les mouvements constatés les deux années antérieures (concentration du marché, progression des ventes en ligne, part significative des ventes exceptionnelles dans le total mondial des ventes – 133 lots adjugés à 10 millions ou plus d'euros) se sont encore amplifiés.*

*Dans ce contexte, la France, qui n'avait pas connu en 2016 le passage à vide des deux grands marchés anglo-saxons, a, une nouvelle fois, réalisé une bonne performance avec une progression des ventes (+ 5,5 %, la plus forte en Europe) en phase avec la dynamique mondiale retrouvée. Une fois encore, trois mots caractérisent en 2017 la position française : marché stable à l'abri des soubresauts spéculatifs, marché diversifié moins exposé aux retournements de tendance qu'ont connu New York et Londres, marché à croissance continue, tous secteurs confondus (progression supérieure à la moyenne des dix précédentes années et nouveau record à 3 milliards d'euros).*

*Il serait toutefois quelque peu réducteur de s'en tenir à cette vision globale car la croissance totale des ventes françaises masque des évolutions contrastées selon les segments et les opérateurs.*

*Ainsi, et l'année 2017 réserve sur ce point une certaine surprise, le secteur « Véhicules automobiles et matériel industriel » progresse moins fortement qu'en 2016, alors que le secteur « Chevaux » réalise, quant à lui, la plus forte progression et sa meilleure performance depuis dix ans. Quant au secteur « Art et objets de collection », la progression très sensible de l'art contemporain atteste que la France a une offre « moderne » attractive.*

*Les chiffres sont là pour l'affirmer : la progression des ventes françaises, tout autant que la part significative des acheteurs étrangers traduisent la solidité et l'attractivité du marché, lesquelles reposent avant tout sur la confiance, la fiabilité et la qualité de sa régulation.*

*Dans ce contexte et loin des vaines interrogations, le Conseil des ventes a continué d'assumer en 2017 son rôle, à l'écoute des opérateurs de ventes comme de leurs clients.*

*Dans un univers de plus en plus concurrentiel, marqué par la rapidité de circulation de l'information par internet et les réseaux sociaux, conserver un marché sécurisé et transparent, au service des acheteurs et des vendeurs et promouvant la qualité des prestations, est un défi permanent, auquel le Conseil des ventes, à sa place, contribue.*

*L'écoute des professionnels, ce sont les déplacements en régions, l'élaboration de vade-mecum opérationnels, les échanges sur les problématiques autour des petits déjeuners thématiques aux participants toujours plus*

*nombreux. Ce sont également l'information diffusée et l'analyse opérée à travers des focus sur les innovations textuelles (les incidences de la loi CAP du 7 juillet 2016) ou sur l'utilisation des nouveaux instruments (comment capter les nouvelles clientèles sur les réseaux sociaux, comment scénariser les ventes pour maximiser leur attractivité ?). C'est aussi la réussite de la médiation opérée, sous l'égide du Conseil des ventes, sur le droit de reproduction d'œuvres photographiques dans les catalogues de vente. C'est enfin le développement soutenu des modes de résolution amiables des litiges par le commissaire du Gouvernement auprès du Conseil des ventes dont l'action doit être vivement saluée (62 accords amiables trouvés en 2017, évitant d'éventuelles poursuites).*

*L'écoute des consommateurs, ce sont les liens permanents et appuyés que le Conseil des ventes entretient avec les autres intervenants qui participent à la sécurité du marché, dont l'OCBC, l'Unesco et les principales compagnies d'expert. C'est l'information diffusée et régulièrement mise à jour en temps réel sur le site. C'est le traitement adapté des réclamations par la disponibilité des interlocuteurs dans les services du Conseil. C'est enfin la garantie d'une formation des professionnels d'un niveau inégalé dans les autres places de marché.*

*Reste un nouveau défi pour le marché français des enchères : celui des enjeux européens que renouvelle la sortie de l'Union par le Royaume-Uni.*

*Il ne s'agit pas de s'arrêter aux craintes que le Brexit suscite quant aux avantages concurrentiels que l'aménagement des réglementations communautaires pourrait offrir aux acteurs britanniques du marché, comme l'affranchissement de la TVA à l'importation des biens culturels et du droit de suite.*

*Avec le Brexit, la France sera désormais leader européen des ventes aux enchères, aucun autre pays européen ne pouvant rivaliser avec son marché. À elle d'impulser une nouvelle dynamique auprès des instances européennes afin que les ventes aux enchères publiques et, plus spécifiquement, le marché de l'art soient considérés comme un véritable enjeu économique et culturel. Plus prosaïquement, à elle de convaincre que ces ventes constituent un mécanisme spécifique qui ne saurait se confondre, comme le fait actuellement le droit européen pour les ventes dématérialisées, avec celui des ventes à distance du droit de la consommation.*

*À elle de démontrer que les mouvements de biens culturels appellent, au regard du rôle culturel du marché de l'art, un juste équilibre entre sécurité du marché et fluidité des transactions. Enfin, au-delà de ces ajustements, le développement d'un véritable marché de l'art européen ne saurait s'abstraire d'une certaine harmonisation des réglementations sensibles (comme celles du recel ou du livre de police) dont la France pourrait opportunément offrir ses modèles.*

*Ces quelques observations en guise d'avant-propos à ce nouveau rapport d'activité sont le fruit d'une réflexion collective menée au sein du Conseil des ventes par l'ensemble de ses participants et de son équipe, toujours avec la même implication et la même conviction. Qu'ils en soient tous vivement remerciés.*

# LES VENTES AUX ENCHÈRES

## Les chiffres clés de 2017

### FRANCE



3 MDSE€

Produit des ventes aux enchères ↗ 5,2 %

Dont **1,47 milliard d'euros**  
en « Art et objets de collection » ↗ 5,4 %



403

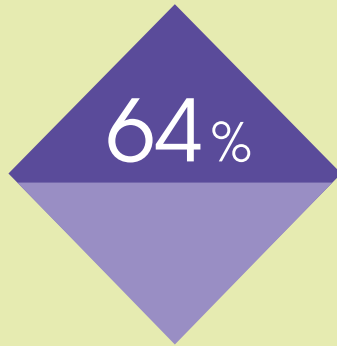
Opérateurs de ventes volontaires (OVV)



0,94 MD€

Part réalisée par les  
**20 premiers opérateurs**

dans le montant total  
du secteur « Art et objets de collection »



38 %

des biens, en valeur,  
adjugés à des étrangers



37 %

des ventes réalisées  
par internet



# INTERNATIONAL « Art et objets de collection »



3 032

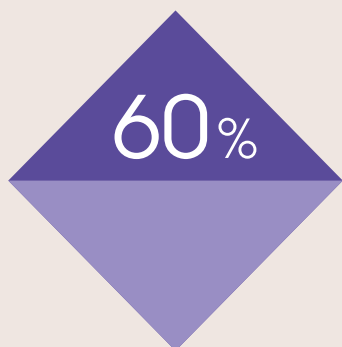
Sociétés de ventes actives



28 MDSE

Montant des ventes aux enchères dans le monde

↗ 6,1%



16,6 MDSE

Part réalisée par les

**20 premiers opérateurs**

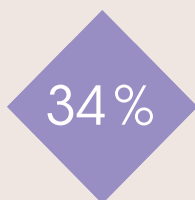
dans le montant des ventes mondiales

## 4 PREMIÈRES PLACES DE MARCHÉ



9,9 MDSE

Chine



9,3 MDSE

États-Unis



3,2 MDSE

Royaume-Uni



1,8 MDSE

France

Introduction

# Le Conseil des ventes volontaires

**PRÉSENTATION DU CONSEIL 9**

Missions, pouvoirs, responsabilités 9

Composition 11

Moyens 13

**MEMBRES ET SECRÉTAIRE  
GÉNÉRAL DU CONSEIL 14**

**ORGANIGRAMME DES SERVICES  
AU 1<sup>er</sup> JANVIER 2017 16**

## 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 volontaires de meubles 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.**

### Missions, pouvoirs, responsabilités

La loi du 20 juillet 2011 a aménagé les pouvoirs du Conseil.

#### 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 de ce code, 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 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 (dans laquelle ne siègent pas les opérateurs de vente).

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. 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 ;
- d'élaborer un *Recueil des obligations déontologiques* après avis des organisations professionnelles représentatives ;
- 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 ;
- d'assurer conjointement avec la Chambre nationale des commis-

saires-priseurs judiciaires et avec le Conseil national des courtiers de marchandises assermentés, l'organisation de la formation professionnelle des futurs commissaires-priseurs habilités, en vue de l'obtention de la qualification requise pour diriger les ventes. Après un examen d'accès, la formation comporte des enseignements théoriques et pratiques sanctionnés par un certificat d'aptitude. Sur ces questions de formation, le Conseil collabore avec les autorités compétentes des autres États membres pour faciliter l'application de la directive 2005/36/CE du 7 septembre 2005 du Parlement européen et du Conseil relative à la reconnaissance des qualifications professionnelles. En outre, le décret n° 2013-884 du 1<sup>er</sup> octobre 2013 a chargé le Conseil des ventes d'organiser la formation des notaires et des huissiers qui souhaitent réaliser des ventes aux enchères publiques volontaires à titre accessoire ;

- de publier chaque année un rapport annuel d'activité destiné aux pouvoirs publics et aux intervenants du marché.

## 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 du Conseil, telle qu'elle résulte des arrêtés des 5 octobre, 9 septembre, 8 juillet, 3 décembre 2015, du 9 mars 2017 et des 12 février et 9 mars 2018 publiés au *Journal officiel*, est la suivante :

### Présidente

Catherine **Chadelat**, *conseiller d'État*

### Membres titulaires

Francine **Bardy**, *conseiller honoraire à la Cour de cassation*

Pierrette **Pinot**, *conseiller doyen honoraire à la Cour de cassation*

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

Vincent **Frayse**, *dirigeant de société de ventes volontaires*

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

Patrick **Deburaux**, *dirigeant de société de ventes volontaires*

Nathalie **Moureau**, *économiste*

Serge **Lemoine**, *conseiller culturel et scientifique d'une société de ventes*,  
membre depuis le 9 mars 2017

Jacques **Rossi**, *avocat*

Sabine **Bourgey**, *expert*

### Commissaire du Gouvernement

Brigitte **Garrigues**, *substitut général*, depuis le 2 mars 2016

### Membres suppléants

Marc **Sanson**, *conseiller d'État*

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

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

Martine **Ulmann**, *conseiller maître honoraire à la Cour des comptes*

Dominique **Ribeyre**, *dirigeant de société de ventes volontaires*

Pierre **Mothes**, *vice-président d'une société de ventes volontaires*

Grégoire **Debuire**, *commissaire-priseur*, jusqu'en décembre 2017

Victoire **Gineste**, *commissaire-priseur*, depuis le 12 février 2018

Christine **de Joux**, *conservateur général du patrimoine honoraire*

Georges-Philippe **Vallois**, *galeriste*, jusqu'en janvier 2018

Antoine **Laurentin**, *galeriste*, depuis le 9 mars 2018

Éric **Gissler**, *inspecteur général des finances*

Dominique **Chevalier**, *antiquaire*

### Commissaire du Gouvernement suppléant

Mireille **Venet**, *substitut général*

## Moyens

Le budget du Conseil est de l'ordre de 1,8 million d'euros. Son financement est principalement 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 2017 : 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 la 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. Le Conseil comporte un comité d'audit ayant pour objet d'examiner la gestion financière du Conseil.



### Chine, époque Qianlong (1711-1799)

Important vase de forme balustrade et hexagonale à col ouvert en porcelaine décorée en bleu sous couverte de branches fleurissantes. Au revers de la base, la marque à six caractères de Qianlong en zhuanshu

H. : 67 cm

Jean-Marc Delvaux, 22 juin 2017

Expert : Cabinet Portier – Alice Jossaume

**850 000 €**

© Delvaux/Drouot

## MEMBRES ET SECRÉTAIRE GÉNÉRAL DU CONSEIL

### Présidente



**Catherine Chadelat**  
*Conseiller d'État*

### Membres titulaires



**Francine Bardy**  
*Conseiller honoraire  
à la Cour de cassation*



**Pierrette Pinot**  
*Conseiller doyen  
honoraire à la Cour  
de cassation*



**Vincent Fraysse**  
*Dirigeant de société  
de ventes volontaires*



**Sabine Bourgey**  
*Expert*



**Gilles Andréani**  
*Conseiller maître  
à la Cour des comptes*



**Jacques Rossi**  
*Avocat*



**Patrick Deburaux**  
*Dirigeant de société  
de ventes volontaires*



**Nathalie Moreau**  
*Économiste*



**Bernard Vassy**  
*Dirigeant de société  
de ventes volontaires*



**Serge Lemoine**  
*Conseiller culturel  
et scientifique  
d'une société de ventes<sup>1</sup>*

1. Membre depuis le 9 mars 2017  
2. Depuis le 2 mars 2016  
3. Jusqu'en décembre 2017  
4. Depuis le 12 février 2018  
5. Jusqu'en janvier 2018  
6. Depuis le 9 mars 2018



## Membres suppléants



**Marc Sanson**  
*Conseiller d'État*



**Martine Ract-Madoux**  
*Conseiller à la Cour  
de cassation*



**Gérard Pluyette**  
*Conseiller doyen  
à la Cour de cassation*



**Martine Ulmann**  
*Conseiller maître  
honoraire à la Cour  
des comptes*



**Dominique Ribeyre**  
*Dirigeant de société  
de ventes volontaires*



**Pierre Mothes**  
*Vice-président  
d'une société de  
ventes volontaires*



**Grégoire Debuire**  
*Commissaire-priseur<sup>3</sup>*



**Victoire Gineste**  
*Commissaire-priseur<sup>4</sup>*



**Christine de Joux**  
*Conservateur général  
du patrimoine  
honoraire*



**Georges-Philippe  
Vallois**  
*Galeriste<sup>5</sup>*



**Antoine Laurentin**  
*Galeriste<sup>6</sup>*



**Éric Gissler**  
*Inspecteur général  
des finances*



**Dominique Chevalier**  
*Antiquaire*



**Loïc Lechevalier**  
*Secrétaire général*

## Commissaire du Gouvernement



**Brigitte Garrigues<sup>2</sup>**  
*Substitut général*



**Mireille Venet**  
*Substitut général*

## Commissaire du Gouvernement suppléant

## ORGANIGRAMME DES SERVICES AU 1<sup>er</sup> JANVIER 2017

### 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*

Fatiha **Messaoud**

*Services généraux*

### Services du commissaire du Gouvernement

Annie **Mattéi**

*Enquêteur*

Céline **Chavrier**

*Secrétaire*



## Chapitre 1

# La régulation du marché en 2017

### **L'ACCÈS DES ACTEURS AU MARCHÉ**

Les déclarations des opérateurs de ventes volontaires	19
Les déclarations des commissaires-priseurs de ventes volontaires	20

### **LE CONTRÔLE DE L'ACTIVITÉ DES ACTEURS SUR LE MARCHÉ**

A. Les informations dont dispose le Conseil sur les acteurs	22
B. Le traitement des réclamations par le commissaire du Gouvernement	23
C. L'intervention en urgence du président du Conseil	47
D. L'intervention du Conseil en matière disciplinaire	49
E. L'intervention du Conseil en matière pénale	71

### **LA FORMATION**

Bilan	73
Cérémonie de remise des diplômes	76

### **LE CONSEIL : ACTEUR DE LA CONCERTATION ET FORCE DE PROPOSITION**

Le Conseil des ventes à l'écoute des professionnels	77
Le séminaire CVV sur les archives publiques du 25 septembre 2017 : un dialogue constructif entre l'administration et le marché	91
L'aboutissement de la médiation sur le droit de reproduction dans les catalogues de ventes aux enchères de photographies	94

## L'ACCÈS DES ACTEURS AU MARCHÉ

### Les déclarations des opérateurs de ventes volontaires

La loi du 20 juillet 2011 a supprimé la nécessité de l'agrément préalable des opérateurs 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, cette loi et son décret d'application n'ont apporté que peu de modifications en ce domaine. Seize nouveaux opérateurs de ventes volontaires ont été déclarés au Conseil des ventes et seize ont cessé leur activité entre le 1<sup>er</sup> janvier et le 31 décembre 2017.

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 2017, le nombre total des opérateurs déclarés s'établit à 403, comme au 31 décembre 2016. Globalement, depuis la mise en œuvre de la loi de 2000, le taux d'accroissement du nombre des opérateurs est de 19 %.

### Les évolutions structurelles du marché

L'analyse des opérateurs de ventes déclarés au 31 décembre 2017 conduit à un certain nombre d'observations sur les évolutions structurelles du marché.

#### ● Sur la forme sociale des OVV

Sur les 403 OVV déclarés fin 2017, 298 ont une forme sociale à responsabilité limitée (SARL ou EURL), ce qui représente 74 % des opérateurs de ventes volontaires. La forme de la société par actions simplifiée (SAS) est la deuxième forme la plus utilisée (23 % des OVV).

	2002	2013	2014	2015	2016	2017
Sociétés à responsabilité limitée (SARL et EURL)	293	332	323	314	307	298
SAS	32	68	71	79	84	92
SA	14	10	10	10	8	8
SNC	1	1	1	1	1	1
Société en nom personnel	-	3	3	3	3	4
<b>TOTAL</b>	<b>340</b>	<b>414</b>	<b>408</b>	<b>407</b>	<b>403</b>	<b>403</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 2017, 298 OVV, représentant 74 % du total, sont adossés à des études judiciaires. Ainsi, ce sont 26 % 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	2013	2014	2015	2016	2017
OVV adossés à des études de commissaires-priseurs judiciaires	317	312	309	306	303	298
OVV uniquement « volontaires »	23	102	99	101	100*	105*
<b>TOTAL</b>	<b>340</b>	<b>414</b>	<b>408</b>	<b>407</b>	<b>403</b>	<b>403</b>

\* dont 5 courtiers

**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'Espace économique européen), d'honorabilité et de qualification prévues par l'article L. 321-4 du code de commerce.

En 2017, 53 déclarations de commissaires-priseurs de ventes volontaires ont été adressées au Conseil des ventes. 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 5 courtiers de marchandises assermentés, soit une augmentation de 29 % 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 a vocation à être, le cas échéant, traité dans le cadre d'une procédure disciplinaire, peut déboucher, notamment, sur une suspension temporaire ou définitive du commissaire-priseur.



### Eileen Gray (1878-1976)

Meuble à plateau carré en caisson en bois laqué blanc ouvrant par deux colonnes de trois tiroirs pivotants (repeint) sur un piétement métallique tubulaire asymétrique relaqué gris, 1934-1935

Dim. : 70,5 x 51,5 x 51,5 cm

Provenance : Chambre d'Eileen Gray, Tempe à Pailla, Menton

Hôtel des ventes de Salorges, Nantes, 2 mars 2017

**105 000 €**

© Hôtel des ventes de Salorges

## 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, date d'entrée en vigueur de la loi du 20 juillet 2011, pour contrôler l'accès des acteurs au marché des ventes aux enchères volontaires, la procédure déclarative issue de cette loi supprime ce contrôle *a priori*. Dans ces conditions, il est 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 et de l'indépendance de chacun des organes.

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 des réclamations émanant de vendeurs ou d'acquéreurs.

L'ensemble des informations reçues peut donner lieu à des traitements différents qui ne sont pas 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	53
Personne ne dirigeant plus les ventes	34
Changement de siège social	13
Changement de dirigeants	11
Cession de parts	12
Changement de dénomination sociale	5
Changement d'établissement secondaire ou adjonction d'un nouvel établissement	3
Changement de forme sociale	1
Modification du capital social	0
Autres	0
<b>TOTAL</b>	<b>132</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 132 en 2017 (contre 109 en 2016). La répartition des motifs de signalement figure dans le tableau ci-dessus. Si les grandes tendances restent inchangées, un fait est, comme en 2016, à relever : 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**

La séparation des activités des commissaires-priseurs judiciaires et des commissaires-priseurs de ventes volontaires a été réalisée par la loi du 10 juillet 2000. Seuls les commissaires-priseurs judiciaires ont gardé le statut d'officier ministériel. Cette circonstance n'est cependant pas perçue par le grand public, pour lequel l'appellation

*commissaire-priseur* est synonyme de confiance dans une activité contrôlée, l'intervention optimale d'un professionnel étant de ce fait garantie. Cette perception participe grandement de l'attractivité des commissaires-priseurs volontaires.

Le CVV, qui observe l'évolution de l'activité du secteur et identifie les difficultés rencontrées, contribue, en lien avec les professionnels, à l'élaboration d'une réglementation spécifique aux ventes volontaires aux enchères publiques dont le commissaire du Gouvernement a notamment pour mission de contrôler la mise en œuvre.

Le commissaire du Gouvernement est un magistrat du parquet, comme son suppléant, désigné par arrêté du garde des Sceaux. Il n'est pas en position de détachement auprès du CVV et ne relève donc pas de son budget, ce qui exprime son indépendance à l'égard du régulateur. Actuellement membre du parquet dirigé par le procureur général près la cour d'appel de Paris, il est amené, à ce titre, à occuper également le siège du ministère public devant différentes chambres de cette cour. Aux yeux des auteurs de réclamations, son statut est une assurance d'impartialité, de compétence juridique et de préservation de la confidentialité du traitement des difficultés dont il est saisi.

Longtemps, la fonction du commissaire du Gouvernement est restée essentiellement orientée vers l'engagement de poursuites aux

fins de sanction par la formation disciplinaire du CVV présidée par son président, des manquements au droit applicable commis par un opérateur de ventes volontaires, qu'il s'agisse d'une personne morale ou, plus rarement, d'un commissaire-priseur, personne physique. Le commissaire du Gouvernement dispose seul de la possibilité d'engager des poursuites, ce qu'imposent les règles du procès équitable, s'agissant de la séparation des activités de poursuite et de jugement, en matière pénale, para-pénale et disciplinaire, selon la jurisprudence de la Cour européenne des droits de l'homme et des hautes juridictions nationales. Le commissaire du Gouvernement reçoit les réclamations des vendeurs, des acheteurs ou des opérateurs de ventes volontaires ainsi que, parfois, les critiques portées sur l'activité d'un OVV par un autre opérateur ou par un tiers aux opérations de ventes volontaires. Il mène toutes les investigations utiles à leur traitement, de nature à caractériser éventuellement une infraction à la loi et aux règlements, le *Recueil des obligations déontologiques des opérateurs de ventes volontaires* ayant acquis valeur réglementaire du fait de son homologation par le garde des Sceaux.

Statistiquement, les faits constitutifs de manquements aux règles gouvernant la profession susceptibles de conduire au prononcé de sanctions disciplinaires sont en nombre

limité. En moyenne, cinq à six décisions par an sont prononcées par la formation disciplinaire du Conseil des ventes, dans les cas les plus graves de violation du droit par un professionnel de la vente volontaire aux enchères publiques. Les sanctions peuvent aller, par ordre de gravité croissante, de l'avertissement au blâme, à l'interdiction d'exercice de l'activité à temps partiel ou à une interdiction définitive. La configuration des textes conduit le plus souvent à ce que ce soit la personne morale opérateur de ventes volontaires qui supporte la sanction, les décisions affectant les commissaires-priseurs personnes physiques restant plus exceptionnelles. La sanction complémentaire que constitue la publicité de la décision est laissée à l'appréciation de la formation disciplinaire du CVV. La ou les personnes sanctionnées disposent, tout comme le commissaire du Gouvernement, de la faculté d'exercer un recours devant la Cour d'appel de Paris, qui n'est pas suspensif, sauf pour l'intéressé à obtenir une décision en ce sens de la part du Premier Président de la Cour d'appel de Paris.

L'expérience montre que les auteurs des quelque 300 réclamations portées chaque année devant le commissaire du Gouvernement recherchent, dans leur très grande majorité, non pas le prononcé d'une sanction disciplinaire mais la réparation du dommage dont

ils s'estiment victimes. Or, l'annulation d'une vente volontaire ou la réparation du préjudice subi par le client d'un opérateur de ventes, acheteur ou vendeur, relèvent, par principe, de la seule compétence des juridictions de l'ordre judiciaire. La loi du 20 juillet 2011 a permis au commissaire du Gouvernement de « proposer une solution amiable aux différends intéressant un opérateur de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques qui sont portés à sa connaissance ». Cette disposition figure à l'article L. 321-21 du code de commerce.

Le domaine dans lequel le commissaire du Gouvernement peut engager une recherche de solution amiable couvre les réclamations déposées par les clients à l'encontre d'un opérateur de ventes volontaires ainsi que les réclamations déposées par des opérateurs de ventes volontaires à l'encontre d'autres opérateurs.

La voie de la recherche de solution amiable est d'intérêt commun pour les parties en litige. Elle est, pour le réclamant, la seule alternative à l'engagement d'une procédure judiciaire en réparation de son préjudice. Pour l'opérateur de ventes volontaires, elle a l'intérêt de mettre fin rapidement à une difficulté et d'éviter un possible préjudice de réputation. Les très grandes maisons de vente la pratiquent ainsi systématiquement avec leurs clients.

Si la voie de recherche de solutions amiables doit être privilégiée et monte actuellement en puissance, en alternative aux poursuites, sa mise en œuvre ne peut être systématique et le commissaire du Gouvernement a précisé sa doctrine à cet égard. Il décide ou non de mettre en œuvre une procédure de recherche de solution amiable, au vu de la crédibilité de la réclamation, vérifiée à partir des éléments objectifs de preuve qui l'accompagnent et de la demande formulée par le réclamant. Cette recherche est ainsi exclue lorsque la réclamation est faite manifestement de mauvaise foi avec, par exemple, une demande d'indemnisation extravagante au vu des éléments du litige.

Le commissaire du Gouvernement s'interdit de recourir à cette procédure lorsque les faits rapportés sont susceptibles de poursuites pénales. Il les transmet alors au parquet compétent en application de l'article 40 du code de procédure pénale et peut engager, lorsqu'ils constituent également un manquement aux règles professionnelles, une procédure de sanction disciplinaire. Il arrive cependant que les faits allégués ne puissent être établis que par des investigations de nature pénale, qui permettent seules la mise en œuvre d'un pouvoir de coercition. Dans un tel cas, le commissaire du Gouvernement ne peut engager dans un premier temps,

en l'absence de preuve des faits, une poursuite disciplinaire, mais la loi lui permet d'engager cette procédure dans un délai de deux ans à compter du prononcé judiciaire d'une sanction pénale définitive.

De même, la procédure alternative à la sanction est exclue lorsque les faits constituent la réitération de manquements précédemment sanctionnés ou ayant donné lieu à un classement assorti d'un rappel à la loi. Des poursuites sont alors engagées.

Lorsqu'il décide d'ouvrir une procédure de recherche de solution amiable, le commissaire du Gouvernement recueille l'accord de chacune des parties au litige, leur engagement d'en préserver la confidentialité et d'exécuter l'accord qui pourrait intervenir dans le laps de temps qu'il prévoira. Cet accord ne vaut pas reconnaissance par l'OVV d'avoir commis un manquement, ce qui le rend attractif pour cet opérateur, ses déclarations ne pouvant être réutilisées devant la juridiction qui pourrait ensuite être saisie. Il constitue, le plus souvent, un geste commercial de la part de l'opérateur de ventes volontaires, dans l'intérêt de préserver son image auprès de ses clients et conduit parfois à l'annulation de la vente contestée.

L'accord, constaté et enregistré par le commissaire du Gouvernement, porte l'engagement des parties de renoncer, une fois qu'il sera exécuté,

à toute autre procédure ayant le même objet. S'il est loyalement exécuté, il met fin à toute possibilité de poursuite disciplinaire des chefs concernés.

Pour faire obstacle à toute tentative pour l'opérateur de faire traîner les négociations afin d'acquérir la prescription disciplinaire du ou des manquements concernés, qui est de trois ans à compter des faits, le commissaire du Gouvernement donne, en parallèle à l'ouverture d'une procédure de recherche de solution amiable, lorsque la date d'acquisition de la prescription est proche, délégation au commandant de police attaché à ses services de procéder à des investigations. Cette délégation interrompt en effet la prescription disciplinaire. Elle ne sera de facto mise en œuvre qu'en cas d'échec de la recherche de solution amiable ou d'inexécution de l'accord intervenu dans le temps imparti par l'accord.

Pour le réclamant, la procédure de recherche de solution amiable sous l'égide du commissaire du Gouvernement, permet d'obtenir rapidement satisfaction et retire en pratique tout intérêt à engager un contentieux devant la juridiction judiciaire.

De même que le recours à la médiation a été systématisé dans la procédure judiciaire civile, l'alternative aux poursuites que constitue la voie de la recherche de solution amiable monte en puissance devant le

commissaire du Gouvernement, eu égard à ses avantages pour les parties en présence.

Il appartient également, en l'absence de saisine d'une victime habilitée à agir, au commissaire du Gouvernement de saisir, en cas d'urgence et à titre conservatoire, le président du CVV par une requête en suspension d'une vente volontaire aux enchères publiques qui a été programmée, lorsque, par exemple, cette vente est illégale soit qu'elle porte sur des objets hors du commerce juridique, tels que des parties du corps humain soit que les biens ne sont pas susceptibles d'être vendus par celui qui le requiert parce qu'il n'en est pas le propriétaire, soit encore lorsque la vente est maintenue par un opérateur de ventes au mépris d'une revendication publique.

Le commissaire du Gouvernement est parfois interrogé par le client d'un opérateur pour l'éclairer sur la marche à suivre. Il ne lui est cependant pas possible de se substituer à un avocat pour délivrer des conseils juridiques. Il pourrait, en effet, être ensuite saisi des faits sur lesquels son avis préalable est demandé et son impartialité dans l'exercice des poursuites serait alors questionnée. Le commissaire du Gouvernement fait donc par principe suivre aux services du régulateur les interrogations portant sur l'applicabilité de la réglementation à telle ou telle

situation, dès lors qu'elles ne constituent pas des réclamations.

Le commissaire du Gouvernement est garant de la confidentialité des procédures qui sont ouvertes dans ses services. Ainsi ne peut-il communiquer à quiconque l'état d'avancement du traitement des réclamations reçues, hormis bien évidemment en réponse aux demandes que lui adresseraient les magistrats de l'ordre judiciaire ou enquêteurs, pour l'exercice de leurs missions.

### 1. Traitement des réclamations

Comme indiqué sur le site du Conseil des ventes, toute réclamation doit contenir « *une copie des pièces justificatives utiles à l'examen du dossier, en particulier les échanges de correspondance (mails ou de courriers) avec l'opérateur de ventes/commissaire-priseur, la copie de mandat de vente, l'extrait du catalogue concerné... tout document de nature à établir le manquement dénoncé. En l'absence de pièces justificatives, la réclamation ne pourra être instruite* ».

Le commissaire du Gouvernement est aidé dans ses tâches par deux agents publics, qui sont tenus, de par leur statut, à une obligation de stricte confidentialité sur les dossiers à traiter.

Le courrier de réclamation qui arrive dans les services du commissaire du Gouvernement et est accompagné des éléments ci-dessus rappelés,

donne lieu à l'envoi à l'expéditeur d'un accusé de réception portant son numéro d'enregistrement.

Les dénonciations anonymes, de même que les accusations non étayées, ne sont pas enregistrées, mais l'auteur de ce type de réclamation est avisé par un mail en réponse de la non-prise en compte de sa dénonciation, faute d'élément objectif susceptible de l'étayer.

Il arrive que le commissaire du Gouvernement soit destinataire de réclamations manifestement abusives, au fond comme en la forme, notamment par des réclamants « d'habitude » qui profitent du dispositif d'envoi électronique. Il n'en est évidemment pas tenu compte. Il pourrait, à cet égard, être opportun de rappeler sur le site internet du Conseil des ventes, où sont précisées les modalités de dépôt d'une réclamation, les peines encourues en cas de dénonciation calomnieuse ou de diffamation.

Les réclamations non étayées ou manifestement dépourvues de sérieux font immédiatement l'objet d'un classement sans suite, dont le plaignant est avisé. Dans ce cas, l'opérateur de ventes volontaires n'est pas sollicité mais, pour son information, copie lui est transmise de la réclamation ainsi que de la lettre de classement motivé adressée au réclamant par le commissaire du Gouvernement.

L'opérateur de ventes volontaires mis en cause de manière formellement

sérieuse est, de son côté, systématiquement mis en mesure de prendre connaissance des griefs articulés à son encontre et d'y répondre. Le commissaire du Gouvernement engage, dans tous les cas, le contradictoire en lui adressant copie de la réclamation enregistrée à son encontre. Il lui demande de lui adresser par retour toutes explications utiles sur les faits exposés et lui précise que celles-ci pourront être transmises à l'auteur de la réclamation.

Le commissaire du Gouvernement peut demander à l'opérateur de joindre à sa réponse tout document utile au traitement de la réclamation : copie de la réquisition de vente, du procès-verbal de la vacation concernée, le catalogue de la vente.

Le défaut de réponse au questionnement du commissaire du Gouvernement constitue en lui-même, de la part de l'opérateur de ventes volontaires et de la personne habilitée à diriger les ventes, un manquement disciplinaire pouvant donner lieu à sanction.

Lorsque les faits dénoncés ne relèvent pas de la compétence du commissaire du Gouvernement, la réclamation est réorientée, s'agissant de ventes judiciaires, vers la chambre régionale des commissaires-priseurs judiciaires territorialement compétente et, s'agissant de l'activité d'un huissier de justice, vers la chambre départementale des

huissiers de justice territorialement compétente.

Lorsqu'est mise en cause l'authenticité d'une œuvre qui a été adjugée, le réclamant est invité à saisir la juridiction judiciaire compétente. Le commissaire du Gouvernement ne dispose pas des moyens appropriés, tels que la possibilité de désigner un expert. Il ne peut donc statuer sur ces questions.

Au vu de la réponse apportée par l'opérateur et en présence de griefs possiblement avérés, le commissaire du Gouvernement peut procéder à toute audition qui lui paraît utile, qu'il s'agisse du réclamant et/ou de l'opérateur de vente, voire même d'un tiers, tel que l'expert intervenu dans la vente aux enchères publiques. Il peut également donner au commandant de police affecté à ses services une délégation afin de procéder à toutes investigations et auditions utiles à la manifestation de la vérité.

Les suites pouvant être données à une réclamation sont le classement sans suite, en l'absence de caractérisation d'un manquement disciplinaire ou lorsque la loi n'a pas donné au commissaire du Gouvernement compétence pour traiter de la question, le classement avec rappel à la loi, sous condition de la non-répétition du comportement considéré la citation devant la formation disciplinaire du Conseil des ventes volontaires ou, suivant une pratique très récente, l'ouverture

d'une procédure de recherche de solution amiable.

La recherche de solution amiable, permettant, chaque fois que cela est possible, qu'une solution adaptée soit trouvée aux malentendus et aux litiges, peut intervenir par le moyen de réunions des protagonistes organisées au siège du CVV ou, pour les litiges de moindre importance ou en présence de difficultés de déplacement sur Paris, par voie épistolaire.

Seuls les cas les plus graves donnent lieu à des poursuites disciplinaires, lorsque les manquements commis ont pu entacher l'image et donc l'attractivité de la profession.

L'existence d'un régulateur ayant une connaissance réelle des pratiques et chargé de veiller à l'équilibre entre les droits des clients et les nécessités, au plan commercial, de son activité, est un atout pour la profession. Il est de l'intérêt de l'activité de vente aux enchères publiques et de son développement qu'un examen des situations soit mené de manière objective et en connaissance des nécessités de l'activité, dans un environnement de concurrence exacerbée.

Une décision de classement sans suite d'une réclamation a été contestée par son auteur devant le tribunal administratif de Paris. Le Président de la 5<sup>e</sup> section de ce tribunal a rejeté, par ordonnance du 1<sup>er</sup> septembre 2017, la demande d'annulation de la décision de classement sans suite d'une réclamation prise par

le commissaire du Gouvernement. Le requérant demandait, d'une part, l'annulation de la décision de ce classement et, d'autre part, qu'il soit enjoint au commissaire du Gouvernement d'engager une procédure disciplinaire ou une tentative de conciliation. Le commissaire du Gouvernement a déposé des écritures aux fins de rejet de ces demandes en faisant valoir, à titre principal, qu'il n'était pas une autorité administrative mais un magistrat de l'ordre judiciaire désigné dans ses fonctions par le garde des Sceaux et qu'il traitait en toute indépendance les réclamations reçues, et à titre subsidiaire, sur le fond, que les décisions de classement sans suite ne font pas grief au réclamant, qui dispose d'autres voies procédurales pour assurer la protection de ses intérêts individuels, étant précisé que l'avis de classement sans suite adressé au requérant lui indique la possibilité, s'il l'estime utile, de saisir une juridiction de l'ordre judiciaire des griefs dont il a fait état.

Le commissaire du Gouvernement avait également demandé au tribunal administratif de constater que la prescription de l'action disciplinaire pour les faits dénoncés par le requérant étant acquise au moment du dépôt de sa réclamation, il n'était de toute manière plus possible de mettre en œuvre une procédure de recherche de solution amiable, faute de pouvoir agir dans le cadre posé par la loi.

Le tribunal administratif de Paris a considéré que la décision de classement sans suite d'une réclamation, prise par le commissaire du Gouvernement, n'a pas le caractère d'un acte administratif susceptible de faire l'objet d'un recours pour excès de pouvoir. En conséquence, les litiges, qui ont trait à l'engagement de la responsabilité civile et professionnelle d'un commissaire-priseur, ne relèvent pas de la compétence de la juridiction administrative.

En 2017, le commissaire du Gouvernement et ses services ont traité 303 dossiers de réclamation (307 ont été comptabilisés en 2016) dont 191 ont été clôturés l'année même, soit 63 %. 12 enquêtes ont été confiées par délégation au commandant de police, dont 3 ayant pour objet premier d'interrompre la prescription disciplinaire des faits, pour le cas où la procédure en cours de recherche de solution amiable échouerait.

La formation disciplinaire du Conseil des ventes s'est réunie à trois reprises et a sanctionné trois opérateurs de ventes et un commissaire-priseur de ventes volontaires. Une sanction a été rendue début 2018, alors que la formation disciplinaire du Conseil des ventes volontaires a siégé fin décembre 2017.

Les sanctions prononcées en 2017 vont du blâme jusqu'à l'interdiction définitive d'exercice. Elles ont été assorties de publicité, toutes sur le site du Conseil des ventes volontaires et deux, en sus, dans la presse.



## a/ La nature des litiges signalés en 2017

CATÉGORIE	1	Litiges OVV/vendeurs	137	39 %	347
	2	Litiges OVV/acheteurs	145	42 %	
	3	Incidents de vente	24	7 %	
	4	Judiciaire	15	4 %	
	5	Divers	26	7 %	

Une réclamation peut présenter plusieurs griefs (ainsi, une vente non réglée va souvent de pair avec un objet invendu et non restitué), d'où la différence entre le nombre de dossiers reçus (303) et le nombre de causes de litiges comptabilisé dans le tableau ci-dessus (347).

En 2016, les griefs invoqués étaient moins nombreux (325). Il y a une augmentation des saisines du commissaire du Gouvernement par des auteurs de réclamation mécontents du classement sans suite disciplinaire de leur dossier, qui leur a été notifié. Ils s'adressent alors à nouveau au commissaire du Gouvernement pour dénoncer l'erreur, à leur sens, d'un tel classement et pour faire valoir des griefs nouveaux à l'encontre de l'opérateur de ventes volontaires mis en cause.

Plusieurs éléments sont intéressants à relever. Plus d'un tiers des litiges (126, soit 36 %) fait suite à une vente aux enchères publiques intervenue « à distance ». La plupart des ventes non réglées (19) ont pour cause un mauvais payeur, ayant enchéri via Internet, qui regrette son achat. Les griefs sur la non-conformité d'un objet à la

description annoncée (54), la non-délivrance du lot acquis (20) ou sa détérioration après-vente (quasi systématiquement lors du transport) (15), les divers incidents lors de la vente (voir tableau ci-après) sont liés à une vente aux enchères à distance.

Au titre des signalements infondés que reçoit le commissaire du Gouvernement, en 2017 un réclamant réécrivait pour dénoncer des faits ayant déjà fait l'objet de classements sans suite en 2013 et en 2016 tandis qu'un autre dénonçait la non-conformité de son acquisition à sa description cataloguée (deux planches manquantes) plusieurs années après l'adjudication. Il arrive également que la saisine du commissaire du Gouvernement soit détournée de sa finalité en raison de simples regrets d'achat : un acheteur mécontent de son adjudication refuse de la payer mais souhaite éviter d'être recensé comme « mauvais payeur », pour ne pas se voir pénaliser dans la prise en compte de ses enchères. Il saisit alors le commissaire du Gouvernement pour ne pas avoir à acquitter le montant de l'adjudication.

Apparaît même parfois une certaine « vindicte » vis-à-vis de l'opérateur de ventes. Par exemple, un réclamant demandant expressément qu'un opérateur soit sanctionné, pour un manquement mineur, alors que le léger préjudice a été indemnisé. Une réclamation a porté sur la non-restitution d'un bien non adjugé, alors que l'opérateur, interrogé, a pu produire un double du bordereau de restitution signé par son client.

De tels comportements, qui ont toujours existé, semblent en augmentation ces dernières années. Il est en conséquence nécessaire que les opérateurs de ventes veillent à ne pas donner prise à ces contestations, notamment en ne procédant en aucun cas à une mise en vente sans disposer d'un mandat dûment signé par le client, même s'il existe de précédentes relations commerciales sans heurt ou même cordiales entre les parties.

Il est de surcroît souhaitable que les opérateurs prennent toutes

dispositions utiles à préconstituer la preuve de la réalité du consentement de leur client acheteur ou vendeur, *a fortiori* lorsqu'il est d'un grand âge ou serait susceptible de présenter un signe de déficience. Dans ce type de situation ce sont, le plus souvent, les héritiers ou légataires de cette personne qui prennent l'initiative de mettre en cause l'opérateur de ventes volontaires. Il est cependant arrivé qu'un acheteur très âgé conteste lui-même l'adjudication à son profit d'une œuvre d'un certain prix. Attache prise avec la maison de ventes, il s'est avéré que cette personne était sa cliente depuis une quinzaine d'années et acquérait systématiquement les œuvres d'un même artiste. L'opérateur de ventes s'était contenté du simple souhait, exprimé par téléphone, de l'intention d'acquérir l'œuvre litigieuse. La maison de vente n'a pu, du fait qu'elle ne détenait pas de mandat écrit, que procéder à l'annulation, à l'amiable, de l'adjudication en cause.

	Nature du litige	Nbre	% TOTAL	% Catégorie	
VENDEURS	Bien non vendu, non restitué	37	10,7 %	27 %	
	Bien vendu à vil prix	22	6,3 %	16 %	
	Vente non réglée/partiellement réglée	19	5,5 %	14 %	
	Vente sans mandat	14	4,0 %	16 %	
	* (1) Frais de vente/frais divers vendeur	14	4,0 %	10 %	
	Prix de réserve non respecté	9	2,6 %	7 %	
	Suivi de vente	7	2,0 %	5 %	
	Bien endommagé	6	1,7 %	4 %	
	Estimation fallacieuse	4	1,2 %	3 %	
	Annulation de vente par l'OVV	2	0,6 %	1 %	
	Revendication d'un bien précédemment acquis en VAEP	2	0,6 %	1 %	
	Réparation jugée insuffisante après un vol lors de l'exposition	1	0,3 %	1 %	
	ACHETEURS	Lot non conforme à sa description	54	15,6 %	37 %
Authenticité contestée		33	9,5 %	23 %	
Lot non remis/non délivré		20	5,8 %	14 %	
Lot endommagé		15	4,3 %	10 %	
* (2) Frais acheteur/frais divers acheteur		7	2,0 %	5 %	
* (3) Défaut de formalité		7	2,0 %	5 %	
Annulation de vente par l'OVV		3	0,9 %	2 %	
TVA non remboursée		2	0,6 %	1 %	
Non-remboursement de l'avance versée après une annulation de vente		1	0,3 %	1 %	
Réparation jugée insuffisante après un accident		1	0,3 %	1 %	
Erreur sur le prix d'adjudication		1	0,3 %	1 %	
Modification de la date de vente		1	0,3 %	1 %	
* (4) Incidents divers		7	2,0 %	29 %	
Incidents durant la vente		Enchère non prise en compte / non acceptée	6	1,7 %	25 %
		Ordre d'achat non exécuté	5	1,4 %	21 %
	Enchères « fictives »	2	0,6 %	8 %	
	Accès restreint à l'exposition	2	0,6 %	8 %	
	Objets regroupés en lot durant la vente	2	0,6 %	8 %	

	Nature du litige	Nbre	% TOTAL	% Catégorie
Judiciaire	Revente d'un objet volé	6	1,7 %	40 %
	Vente organisée par un tiers non déclaré/ une SCP d'huissiers	4	1,2 %	27 %
	Soupçon de blanchiment	2	0,6 %	13 %
	Demande de réparation d'un préjudice	1	0,3 %	7 %
	Abus de confiance	1	0,3 %	7 %
	Droit de reproduction	1	0,3 %	7 %
DIVERS	Prestataire impayé	7	2,0 %	27 %
	Revendication d'un bien public	4	1,2 %	15 %
	Demande de suspension de vente / OVV	3	0,9 %	12 %
	Litiges entre opérateurs de ventes	3	0,9 %	12 %
	Vente par l'OVV de ses propres biens	2	0,6 %	8 %
	* <sup>(5)</sup> Divers	7	2,0 %	27 %
<b>TOTAL</b>		<b>347</b>		

\* (1) Frais divers vendeur : publicité, transport, expertise, etc.

\* (2) Frais divers acheteur : certificat payant, magasinage, transport, emballage, etc.

\* (3) Défaut de formalité : non-remise du certificat annoncé/d'une carte grise, etc.

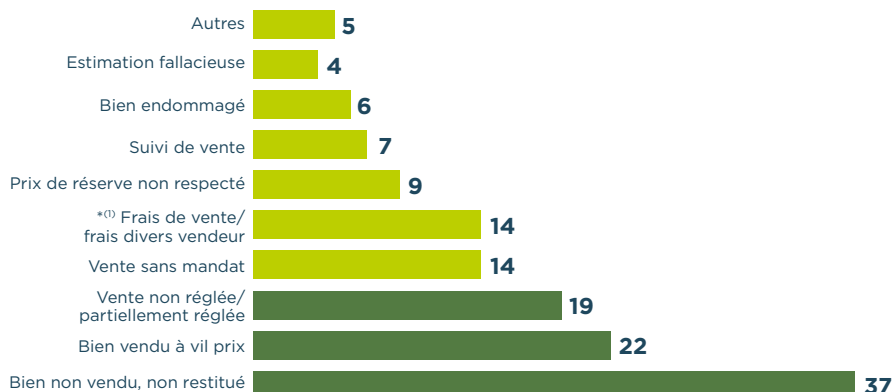
\* (4) Incidents divers : dysfonctionnement du live, contestation de l'adjudication, adjudication fictive, remise en vente suite à une double enchères, vente de nature sensible, etc.

\* (5) Divers : problème de personnel, pas de publication des résultats de vente, remise en vente sans en aviser un précédent sous-enchérisseur, question sur la réglementation, utilisation du nom d'un expert, annulation de vente par l'OVV.

### b/ Les litiges opposant un opérateur à un vendeur

<b>Bien non vendu, non restitué</b>	<b>37</b>	<b>27 %</b>
<b>Bien vendu à vil prix</b>	<b>22</b>	<b>16,1 %</b>
<b>Vente non réglée/partiellement réglée</b>	<b>19</b>	<b>13,9 %</b>
Vente sans mandat	14	10,2 %
* <sup>(1)</sup> Frais de vente/frais divers vendeur	14	10,2 %
Prix de réserve non respecté	9	6,6 %
Suivi de vente	7	5,1 %
Bien endommagé	6	4,4 %
Estimation fallacieuse	4	2,9 %
Autres	5	4 %
<b>TOTAL</b>	<b>137</b>	

## Détail des litiges entre OVV et vendeurs en 2017



Comme en 2016, trois causes de litige constituent plus de la moitié des réclamations, 59 % en 2016 et 56 % en 2017, opposant les vendeurs aux opérateurs de vente. Il s'agit du non-paiement ou du paiement partiel d'un vendeur, de la non-restitution à son propriétaire d'un bien qui n'a pas été adjugé et de la contestation du prix d'adjudication, insatisfaisant, voire inacceptable pour le vendeur. Très souvent, ces questions sont liées à l'absence ou l'insuffisance de l'information donnée par le professionnel à son client vendeur ainsi qu'à la difficulté du client, habitué à évoluer dans l'environnement juridique du droit de la consommation, à appréhender les spécificités des ventes aux enchères publiques.

La multiplication des difficultés de paiement par les acheteurs des biens qu'ils ont acquis par

adjudication apparaît liée au développement du marché électronique des ventes aux enchères, via internet.

En effet, ce public ignore souvent que, contrairement à la pratique consumériste des ventes à distance, il ne bénéficie pas, dans le cadre des ventes aux enchères publiques, de la possibilité d'exercer le droit de rétractation conféré par le code de la consommation pendant un délai de 14 jours, et que, par suite, son possible regret d'achat ne peut être pris en compte. Pour autant, ces adjudicataires n'honorent pas le paiement du bien.

L'opérateur de ventes, dans l'intérêt du vendeur, et dans l'espoir de recouvrer finalement le prix d'adjudication, en vient souvent à accorder à l'acheteur un délai de paiement. Trop souvent, l'opérateur

omet d'informer le vendeur de sa difficulté à obtenir le paiement d'une adjudication et de son côté, le vendeur s'impatiente. Ce n'est que si l'acheteur persiste dans son refus de payer que l'opérateur remet en vente, sur réitération enchère, le bien impayé, après mise en demeure de l'adjudicataire défaillant.

Une telle situation porte certainement atteinte au principe d'imédiateté du paiement et de l'enlèvement, qui constitue la spécificité de la vente aux enchères publiques.

*La non-restitution du bien confié mais invendu a été en 2017 la doléance la plus fréquente formulée par les vendeurs.*

Il peut s'agir d'une simple négligence de l'opérateur et le bien est remis à disposition de son propriétaire sur simple demande du commissaire du Gouvernement.

Il arrive toutefois que le bien ait été égaré, ou bien endommagé pendant son transport ou même volé, notamment pendant l'exposition publique précédant la vente.

L'opérateur propose souvent le remboursement de l'œuvre manquante ou abîmée, au prix de réserve moins les frais de vente. Or la perte ou la dégradation pouvant être la conséquence d'une faute commise par la maison de ventes, se pose la question de la légitimité de retenir ces frais de vente. On rappellera que le tribunal de grande instance de Paris, dans un jugement du 20 juin

2013, a estimé qu'un opérateur, responsable de la disparition d'un tableau estimé 3000/4000 euros, non adjugé lors de plusieurs ventes aux enchères successives, devait verser à son client la somme de 4000 euros, sans prélèvement de frais, soit son estimation haute et non le prix de réserve, qui, aux termes de l'article L. 321-11 du code de commerce, ne peut être supérieur à l'estimation la plus basse, compte tenu de la « perte de chance de revente ultérieure ».

*La déception quant au prix d'adjudication est le second grief revenant le plus souvent dans les réclamations des vendeurs.* Il résulte habituellement d'une méconnaissance des mécanismes de la vente aux enchères publiques. Les vendeurs novices ne saisissent pas le caractère informatif d'une estimation, qu'ils perçoivent comme un prix garanti.

Une meilleure information sur la spécificité des ventes aux enchères publiques pourrait prévenir ces difficultés, qui conduisent à un classement sans suite des réclamations de cet ordre mais contribuent à détourner une partie du public des ventes aux enchères publiques, dont la réputation est mise en cause, dans un contexte de concurrence avec d'autres procédés de ventes. Il serait à cet égard souhaitable de systématiser la mention sur le mandat de vente, en dehors des ventes courantes, que les estimations présentées ont une valeur

informative et qu'il est possible de prévoir un prix de réserve. Si ces informations figurent sur les conditions générales de vente des opérateurs, consultables par les clients sur internet, l'expérience montre que cette circonstance ne suffit pas à assurer une bonne information du vendeur ou de l'acheteur, qui ne vont pas consulter ces documents.

Le non-respect du prix de réserve est un grief parfois rencontré. Il peut être dû à une simple erreur du commissaire-priseur qui dédommage alors au plus vite son client. Il peut aussi être lié à une pratique commune des opérateurs, consistant à accepter un flottement de 10 % en dessous du prix de réserve lors de l'adjudication. Il serait souhaitable, là aussi, que le vendeur en soit informé.

L'article L. 321-5 du code de commerce rend obligatoire la signature d'un mandat de vente par le vendeur, dont l'opérateur doit vérifier la qualité de propriétaire des biens qui lui sont confiés. Or, le commissaire du Gouvernement reçoit chaque année, de manière récurrente, des réclamations portant sur des ventes aux enchères publiques intervenues en l'absence de réquisitions signées par les vendeurs. Le plus souvent, l'absence de mandat écrit est signalée dans le cadre de ventes de successions. L'intervention d'un notaire ne suffit pas à légitimer l'intervention du commissaire-priseur, hormis le cas où cet officier ministériel aurait recueilli mandat de la part de tous les héritiers de vendre aux enchères

le mobilier du défunt. L'opérateur de ventes doit recueillir un mandat de vente signé par toutes les personnes propriétaires des biens ou par leur mandataire commun.

À cet égard, il doit être rappelé qu'une demande judiciaire de vente de meubles aux enchères publiques ne reçoit la qualification de « *vente judiciaire* », devant être confiée à un commissaire-priseur judiciaire et relevant du contrôle de la chambre régionale des commissaires-priseurs judiciaires que si le mandat est directement confié par le juge au commissaire-priseur judiciaire. Lorsque, dans le cadre, par exemple, d'une tutelle, la décision du juge d'instance est de confier au tuteur de la personne protégée le soin de faire vendre les biens dont elle a hérité par voie successorale, la vente aux enchères intervient sur le mandat donné par le tuteur et reçoit en conséquence la qualification de vente volontaire.

Des réclamations concernent également la mise en vente de biens confiés au commissaire-priseur seulement pour expertise. Cette situation révèle un défaut d'organisation matérielle de l'activité de l'opérateur concerné, mais va le plus souvent de pair avec la vente effectuée sans mandat écrit. La pratique de certains opérateurs de présenter au client un même document portant les mentions « *mandat de vente* » et « *pour expertise* » est de nature à créer la confusion.

S'il arrive que certains vendeurs retournent la réquisition de vente signée au tout dernier moment, voire le jour même ou après la vacation, cette pratique, si elle est acceptée par l'opérateur, reste à ses risques et périls, non seulement sur le plan disciplinaire, en l'absence de preuve de réquisition écrite préalable, mais quant à d'éventuelles demandes en dommages et intérêts devant les tribunaux judiciaires par des vendeurs mécontents des prix d'adjudication.

Le formalisme légal imposant à l'opérateur de ventes volontaires de détenir avant la vente un mandat écrit et signé constitue ainsi une mesure de protection de cet opérateur et la question de l'information délivrée par l'opérateur à ses clients est centrale pour le traitement de l'ensemble des réclamations adressées au commissaire du Gouvernement.

S'agissant des frais d'adjudication, la mention, portée sur la réquisition de vente, que la signature du vendeur emporte son acceptation

des conditions générales de vente de l'opérateur, précisées au dos du document ou par renvoi au site internet de l'OVV, n'empêche pas que des contestations soient régulièrement élevées quant au montant des frais facturés.

Il est arrivé que le montant des frais facturés soit égal, voire supérieur au montant de l'adjudication, par exemple dans le cas de la vente de l'entier mobilier de qualité modeste d'une maison elle-même vendue pour cause de décès ou d'entrée en maison de retraite. Si le principe en la matière est celui de la liberté contractuelle, encore faut-il que le consentement recueilli de la part des clients ait été éclairé, ce qui ne résulte pas des appréciations que portent ces derniers en pareilles circonstances. Il importe en conséquence qu'une information soit clairement donnée par l'opérateur sur le coût global de l'opération et le risque d'une vente au rendement modeste.

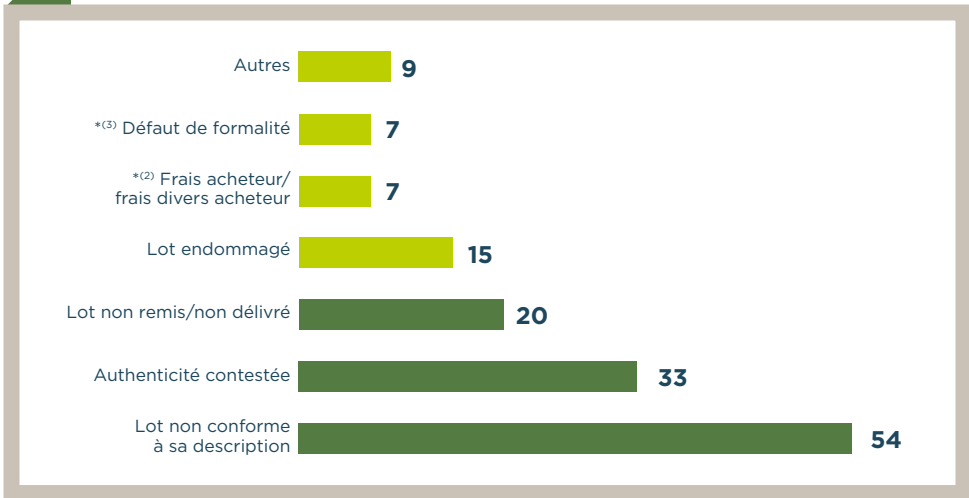
Ici également, une recherche de solution amiable peut intervenir.

### c/ Les litiges opposant un opérateur de ventes volontaires à un acheteur

<b>Lot non conforme à sa description</b>	<b>54</b>	<b>37 %</b>
<b>Authenticité contestée</b>	<b>33</b>	<b>23 %</b>
<b>Lot non remis/non délivré</b>	<b>20</b>	<b>14 %</b>
Lot endommagé	15	10 %
* (2) Frais acheteur/frais divers acheteur	7	5 %
* (3) Défaut de formalité	7	5 %
Autres	9	6 %
<b>TOTAL</b>	<b>145</b>	



## Nature des litiges entre OVV et acheteurs en 2017



De même que les années précédentes, la première cause de différend entre un opérateur et un acheteur porte sur la non-conformité du bien à sa description cataloguée. Vient ensuite le doute sur l'authenticité d'une œuvre, ces deux griefs représentant presque les deux tiers des litiges entre opérateurs et acheteurs portés à la connaissance du commissaire du Gouvernement. Pour les réclamations portant sur l'état du bien adjudgé, les maisons de ventes ont l'habitude d'arguer, et même de mentionner dans leurs conditions générales de vente, que l'objet litigieux ayant été exposé en salle, il appartient aux adjudicataires potentiels de venir constater sur place son état.

La question se pose, lorsqu'un catalogue a été édité, de la loyauté des informations délivrées par l'opérateur de ventes.

Les conditions générales de vente des opérateurs précisent que l'état de conservation des œuvres n'étant pas précisé dans le catalogue, les acheteurs sont tenus de les examiner personnellement avant la vente et que les rapports de condition demandés à l'opérateur et à l'expert avant la vente sont donnés à titre indicatif et n'engagent pas leur responsabilité. Or, le client qui s'est vu adjudger le bien par téléphone ou par internet, ce qui désormais constitue une part importante des adjudications, n'a le plus souvent pas la possibilité physique de se rendre sur place pour vérifier au préalable l'état de l'objet désiré.

Le *Recueil des obligations déontologiques des opérateurs de ventes volontaires*, qui a valeur réglementaire, prévoit que : « les objets proposés à la vente font l'objet d'une description préalable portée à la

*connaissance du public (...). La description de l'objet est sincère, exacte, précise, non équivoque au regard des connaissances que l'on peut en avoir au moment de la vente (...). La description indique l'existence de réparations ainsi que de réparations, manques et ajouts significatifs (...). La description se conforme aux définitions et aux typologies fixées par le décret n° 81-255 du 3 mars 1981 sur la répression des fraude en matière de transactions d'œuvres d'art et d'objets de collection modifié » (décret dit « Marcus »). C'est ce texte qui assure, au plan juridique, le bien-fondé de la réclamation.*

En conséquence, certaines mentions figurant dans les conditions générales de vente des opérateurs sont contraires aux dispositions réglementaires telles que « aucune réclamation ne sera admise une fois l'adjudication prononcée » ou « « objet vendu en l'état », « les dimensions et poids ne sont donnés qu'à titre indicatif » et « l'absence de mention dans le catalogue d'un incident ou accident n'implique nullement que le lot soit en parfait état de conservation ou exempt de restauration, usure, craquelure, réentoilage ou autres imperfections ».

On rappellera toutefois que les ventes dites « courantes », qui comprennent un très grand nombre de lots de valeur minime, ne sont pas concernées par les exigences de description préalable exacte, précise et sincère, ainsi qu'en

dispose l'article 1.5.5 du *Recueil des obligations déontologiques des opérateurs de ventes volontaires*.

La question de l'information pertinente donnée au public réapparaît, avec une difficulté liée à une présentation récurrente par les opérateurs de vente de tableaux, lors de ventes classiques ou courantes, assortie de la mention « École de » suivie de l'indication du siècle (par exemple <sup>xix</sup><sup>e</sup> ou <sup>xx</sup><sup>e</sup> siècle) et « portant une signature de », suivie de l'indication du nom de l'artiste renommé.

Même s'il résulte de cette présentation que le tableau ainsi présenté n'est pas une œuvre authentique du peintre concerné, force est de constater qu'une telle présentation n'est pas contraire à la lettre de l'article 3 du décret n° 81-255 du 3 mars 1981 portant sur la répression des fraudes en matière de transactions d'œuvres d'art et d'objets de collection, dit « décret Marcus » qui dispose, que : « L'indication qu'une œuvre ou un objet porte la signature ou l'estampille d'un artiste entraîne la garantie que l'artiste mentionné en est effectivement l'auteur. Le même effet s'attache à l'emploi du terme « par » ou « de », suivie de la désignation de l'auteur. »

Il peut arriver, par ailleurs, que l'authenticité d'une œuvre, préalablement adjudgée aux enchères publiques, soit remise en cause à l'occasion d'une nouvelle mise en vente aux enchères. Saisi d'un tel litige, le commissaire du Gouvernement peut tenter une

conciliation entre les parties mais, faute d'avoir le pouvoir d'ordonner une expertise, il ne lui est pas possible de les départager en cas de désaccord persistant. Seule une juridiction civile peut prononcer l'annulation de la vente après avoir recueilli la preuve du défaut d'authenticité, grâce aux investigations techniques qu'elle a ordonné de mener. Il est également possible que, en cas de doute, l'opérateur préfère procéder de lui-même à une annulation amiable de la vente litigieuse, pour protéger sa réputation.

La remise en cause par l'acquéreur ou par le vendeur de l'estimation qui avait été réalisée pour une première vente volontaire aux enchères publiques, suivie d'une seconde à quelques mois d'intervalle, à un prix très différent, est une question délicate, qui ne peut, par principe, conduire à retenir une responsabilité disciplinaire à l'encontre de l'opérateur de ventes, compte tenu du caractère indicatif des estimations et de leur adaptation aux conditions du marché concerné.

Il peut aussi arriver qu'un lot n'ait pas été expédié rapidement après la vente à son adjudicataire, par oubli ou retard. Mais la cause peut être plus conflictuelle entre les parties lorsqu'il faut savoir qui doit organiser le transport, source de responsabilités éventuelles, ou en acquitter les frais. Ici aussi, la préconstitution de la preuve par l'opérateur de ce que l'adjudicataire a reçu une information claire sur ce

point est de nature à éliminer ce type de litige.

La question de la responsabilité encourue pour le transport défectueux d'objets adjugés, qui arrivent cassés ou abîmés, est également récurrente. Dans la plupart des cas, les lots délivrés endommagés subissent une dégradation entre le moment de l'adjudication et celui de la remise à l'adjudicataire.

L'article 2.3.2 du *Recueil des obligations déontologiques des opérateurs de ventes volontaires* précise que « l'adjudication est réalisée par la prononciation du mot adjugé accompagnant le coup de marteau. Elle opère le transfert de propriété ».

La responsabilité du bien passe alors à son acquéreur, ce qui dégage celle de l'opérateur de ventes, sauf si ce dernier a expressément accepté de prendre en charge le transport, la preuve étant à rapporter par l'adjudicataire. Même dans ce cas, l'imputabilité des dommages causés peut rester difficile lorsque le transporteur a été choisi par l'adjudicataire. Seule la juridiction judiciaire peut alors établir la responsabilité des uns et des autres.

Tout comme les vendeurs, certains acheteurs se plaignent de manière récurrente auprès du commissaire du Gouvernement du montant des frais divers en lien avec la vente et facturés, tels des frais de gardiennage, en sus de ce qui avait été annoncé. Vendeurs et acheteurs,

déjà redevables de frais généraux généralement fixés dans une fourchette de 25 % à 30 % du prix d'adjudication, sont surpris de ces frais supplémentaires, appelant la vérification qu'ils ont été portés à la connaissance préalable du client, s'agissant par exemple des frais de mise en place des objets ou d'enlèvement, qui ne paraissent pas *a priori* distincts des frais généraux facturés pour la vente. Si la fixation des frais de vente est libre, dans un cadre contractuel, la preuve de leur acceptation par le client doit être rapportée.

Dans tous les cas, pour être opposables aux vendeurs et aux acheteurs, les frais doivent être détaillés dans les conditions générales de vente de l'opérateur avec l'indication de la possibilité de porter une réclamation auprès du commissaire du Gouvernement près le Conseil des ventes volontaires.

#### **d/ Autres litiges : litiges relevant des instances judiciaires, incidents de vente et divers**

Les autres litiges soumis au commissaire du Gouvernement représentent moins d'un quart du total des réclamations. Il s'agit essentiellement de questions relevant de la compétence exclusive du juge judiciaire, telles que des faits d'abus de confiance, de faux, de blanchiment, de divers trafics ou encore la dénonciation de ventes aux enchères organisées par un tiers non commissaire-priseur, la demande de réparation d'un préjudice lorsqu'elle ne se prête manifestement pas à une recherche de solution amiable.

Le commissaire du Gouvernement transmet les réclamations relevant de la première catégorie aux autorités compétentes pour en connaître, au titre de la mise en œuvre de



#### **Zao Wou-Ki (1920-2013)**

10 décembre 1990

Huile sur toile

Signée en bas à droite, contresignée et datée au dos.

Dim. : 114 X 146 cm

Provenance : Roger Taillibert, acquise directement auprès de l'artiste

Auction Art-Rémy Le Fur & Associés, 16 juin 2017

**1200000 €**

© Le Fur/Drouot

l'article 40 du code de procédure pénale.

Quant aux incidents constatés lors d'une vacation, il s'agit le plus souvent de difficultés concernant la non-prise en compte d'enchères par le commissaire-priseur, souvent l'ordre d'achat n'a pas été exécuté suite à un dysfonctionnement de la plateforme live ou d'un problème venant du fournisseur Internet. L'opérateur de ventes n'étant pas en mesure de garantir à 100 % que l'enchère Internet sera validée, ses conditions générales de vente peuvent prévoir la priorité donnée à l'enchère portée en salle.

La pratique du « bourrage » d'enchères, consistant à gonfler artificiellement celles-ci, par exemple par l'usage d'enchérisseurs fictifs pour faire monter les enchères, dans le but d'atteindre un prix d'adjudication raisonnable, est quelquefois dénoncée auprès du commissaire du Gouvernement. Elle conduit à fausser la sincérité des enchères.

Le commissaire du Gouvernement reçoit également des réclamations concernant les différends pouvant opposer les opérateurs de vente entre eux, pour lesquels l'entrée en voie de recherche de solution amiable est souvent la meilleure solution envisageable, lorsque, par exemple, se pose une question de répartition du résultat d'une vente organisée en commun. Il n'en va pas nécessairement de même lorsqu'un manquement, tel que la concurrence déloyale, est dénoncé,

pouvant conduire à des investigations sur le terrain disciplinaire.

Aussi, le commissaire du Gouvernement a été saisi en 2017 de la demande d'un commissaire-priseur relative à ses rapports professionnels avec son associée.

Le commissaire du Gouvernement est également destinataire de réclamations formulées par des prestataires, experts ou apporteurs d'affaires auxquels l'opérateur a eu recours pour une vacation et dont le travail n'a pas été ou a été insuffisamment rémunéré. Le commissaire du Gouvernement en informe l'opérateur de ventes concerné, qui peut accepter la recherche d'une solution amiable. En cas de blocage persistant, l'analyse porte sur les termes du contrat liant les parties. Si le litige porte sur la réalité ou sur la qualité de la prestation fournie, il relève de l'appréciation du juge judiciaire, seul à même de désigner un sachant pour analyser techniquement la situation.

Certaines réclamations peuvent émaner de tiers à la relation entre l'opérateur de ventes volontaires et son client, acheteur ou vendeur, par exemple, lorsque le tiers conteste le fait que celui qui a remis l'objet à l'opérateur en est le propriétaire, ce qui relève le plus souvent de l'appréciation du juge judiciaire, qui est le seul à même de disposer des éléments permettant d'apprécier les relations existant entre le réclamant et le signataire de la réquisition de vente.

Cela ne signifie pas que le commissaire du Gouvernement exclut d'intervenir sur le plan disciplinaire lorsqu'une situation caractérisant un manquement est portée à sa connaissance par un tiers au mandat de vente.

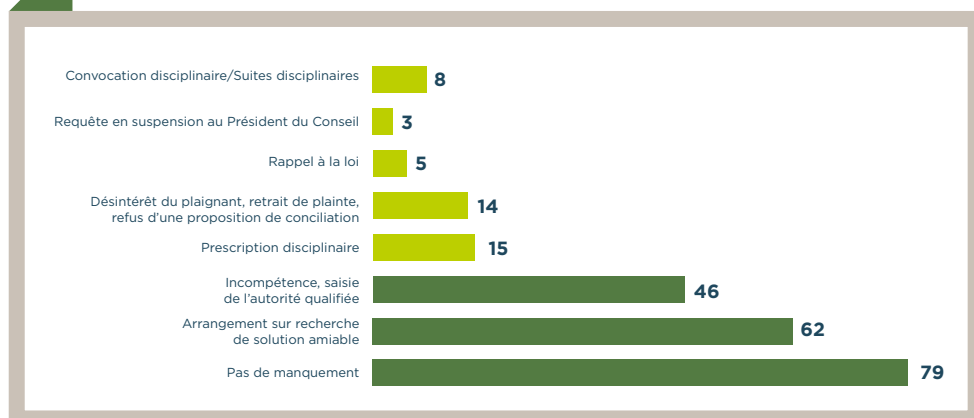
Dans tous les cas, si des éléments susceptibles de révéler une pratique mettant en cause l'activité

professionnelle d'un opérateur de ventes volontaires sont portés à la connaissance du commissaire du Gouvernement, que ce soit par des personnes intéressées à la vente aux enchères ou par des tiers, ils donnent lieu à des investigations de la part du commissaire du Gouvernement, qui restent confidentielles à l'égard des tiers.

### e/ Les suites données et les motifs de réclamation

Motifs de classement ou suites données en 2017		%
<b>Pas de manquement</b>	<b>79</b>	<b>34 %</b>
<b>Arrangement sur recherche de solution amiable (sur 76 tentatives)</b>	<b>62</b>	<b>27 %</b>
<b>Incompétence, saisie de l'autorité qualifiée</b>	<b>46</b>	<b>20 %</b>
Prescription disciplinaire	15	6 %
Désintérêt du plaignant, retrait de plainte, refus d'une proposition de conciliation	14	6 %
Rappel à la loi	5	2 %
Requête en suspension au Président du Conseil	3	1 %
Convocation disciplinaire et suites	5	3 %
<b>TOTAL</b>	<b>229</b>	

### Motifs de classement et suites données aux réclamations en 2017



Près de deux tiers, soit 61 % des litiges dont est saisi le commissaire du Gouvernement se terminent par un classement faute de manquement commis ou par une solution amiable entre les parties.

En 2017, 229 classements ont eu lieu. Ce chiffre, qui intègre le traitement de réclamations déposées antérieurement à 2017, se situe dans la moyenne globale des années précédentes.

Il arrive qu'une réclamation soit transmise par le commissaire du Gouvernement à l'opérateur de ventes alors que satisfaction vient juste d'être donnée par ce dernier au réclamant, le client n'ayant pas l'obligation de prendre l'attache préalable de l'opérateur.

Un tiers des litiges dont le commissaire du Gouvernement est saisi conduit à un classement sans suite disciplinaire, pour absence de manquement dans les faits rapportés. L'importance de ce chiffre reflète la méconnaissance des règles du marché des ventes aux enchères publiques. La création récente, en 2018, par le Conseil des ventes volontaires d'une application de téléphonie mobile dédiée, donnant, immédiatement et partout, accès aux principales informations à connaître concernant les règles applicables dans le domaine des enchères publiques, est de nature à permettre un progrès considérable dans l'information préalable du public.

Si sont signalés au commissaire du Gouvernement des faits pouvant constituer un délit correctionnel, à compter de la condamnation définitive de l'opérateur de ventes volontaires mis en cause, le commissaire du Gouvernement dispose d'un délai de deux ans pour engager des poursuites disciplinaires. Aux termes de l'article L. 321-22 du code de commerce, « *si l'opérateur est l'auteur de faits ayant donné lieu à une sanction pénale, l'action se prescrit par deux ans à compter de la date à laquelle cette condamnation est devenue définitive* ».

La poursuite peut être engagée au vu de la caractérisation par le juge pénal du comportement de l'opérateur. En outre, l'article L. 321-4 du code de commerce précise que, pour organiser et réaliser des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, il faut « *n'avoir pas été l'auteur de faits ayant donné lieu à une condamnation pénale définitive pour des agissements contraires à l'honneur, à la probité ou aux bonnes mœurs ou de faits de même nature ayant donné lieu à une sanction disciplinaire ou administrative de destitution, radiation, révocation, de retrait d'agrément ou d'autorisation* ».

En présence d'un manquement de gravité mineure, commis par un opérateur n'ayant jamais été poursuivi, la voie du rappel à la loi peut être choisie, par courrier ou sur procès-verbal d'audition. Il en est

ainsi lorsque le manquement est réparé par un opérateur de ventes volontaires de bonne foi. Le classement avec rappel à la loi intervient sous condition de non-répétition des faits.

## 2. La procédure de recherche de solution amiable

La loi du 20 juillet 2011 a permis au commissaire du Gouvernement de « proposer une solution amiable aux différends intéressant un opérateur de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques qui sont portés à sa connaissance ».

Le recours à ce mode de règlement des conflits se développe, y compris devant les juridictions – la loi en faisant même un préalable nécessaire à l'intervention de certaines d'entre elles – car il permet de mettre fin dans des délais très proches à un contentieux tout en garantissant l'acceptabilité de la décision par les parties au litige. Ici, le client de l'opérateur peut obtenir un dédommagement rapide de tout ou partie du préjudice qu'il estime avoir subi, ce qui présente l'intérêt pour l'opérateur d'éviter la sanction tout en préservant sa réputation auprès de ses clients.

Le caractère strictement confidentiel de la procédure, entre les parties, est par ailleurs un élément de son attractivité.

Le commissaire du Gouvernement décide de recourir à cette procédure, en l'absence de toute

possibilité de qualification pénale des faits et de constat de ce que de tels faits auraient déjà été commis par l'opérateur.

Après recueil de l'accord des parties à cette procédure et en l'absence de décret régissant celle-ci, le commissaire du Gouvernement met en œuvre, chronologiquement, la pratique suivante :

- signature par les deux parties, préalablement à l'entrée en négociation, d'un engagement de garder la confidentialité des échanges à venir ;
- signature d'un engagement d'exécuter l'accord intervenu, dans le délai qu'il prévoira.

Le commissaire du Gouvernement peut recevoir les parties séparément dans un premier temps, afin de mesurer les attentes et intentions de chacun, avant de décider d'une éventuelle réunion qui permettrait de rétablir le dialogue entre les uns et les autres. Parfois, dans l'urgence, les parties sont entendues simultanément.

Les échanges font l'objet d'un procès-verbal signé par les parties et, s'il y a lieu, leurs conseils présents qui ont également signé l'engagement de confidentialité.

En 2017, 76 procédures de recherche de solution aimable ont été ouvertes, qui ont conduit à 62 accords trouvés entre les parties et 14 échecs. Les échecs enregistrés ont tenu le plus souvent,



après examen contradictoire de la demande du réclamant, à son caractère excessif. Acte est pris de cet échec par une décision du commissaire du Gouvernement mettant fin à la procédure et invitant l'auteur de la réclamation, s'il le souhaite, à s'adresser à une juridiction judiciaire pour obtenir réparation du préjudice allégué.

### 3. Perspectives d'évolution des sanctions disciplinaires

Une réflexion sur la typologie utile des sanctions disciplinaires pourrait par ailleurs intervenir. En effet, certaines des sanctions actuellement prévues par la loi, s'agissant de l'interdiction d'exercice de l'activité d'un opérateur, définitive ou à temps, peuvent paraître inadaptées, notamment dans le cas où cet opérateur fait vivre plusieurs salariés en raison du risque de liquidation de l'opérateur. Cette situation est de nature à dissuader leur prononcé et à cantonner de fait les sanctions à l'avertissement et au blâme, qui, le plus souvent, sont indifférents à l'opérateur.

L'introduction d'une sanction d'amende au profit du Trésor public, dont le montant maximum serait prévu par la loi, en corrélation avec l'importance du manquement commis et l'importance de l'activité de l'opérateur, pourrait donner plus d'effectivité à la typologie des sanctions, en permettant également

une plus grande individualisation de la sanction.

### C. 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 sur requête soit du commissaire du Gouvernement soit de toute personne intéressée, au terme d'une procédure contradictoire. L'opérateur ou le commissaire-priseur se voit communiquer préalablement les griefs et les pièces du dossier ; il est entendu par le président du Conseil.

L'engagement de cette procédure intervient dans deux situations.

La première est celle d'un opérateur s'appêtant à mettre aux enchères publiques un objet interdit à la vente. La seconde concerne le cas où la sécurité des transactions n'est plus assurée du fait que l'opérateur ou la personne habilitée à diriger les

ventes ne respecte plus les conditions posées par l'article L. 321-6 du code de commerce pour exercer son activité. Il s'agit de l'obligation d'être couvert par une assurance couvrant sa responsabilité professionnelle et par une assurance ou un cautionnement garantissant la représentation des fonds ainsi que de l'obligation d'être titulaire dans un établissement de crédit d'un

compte destiné exclusivement à recevoir les fonds détenus pour le compte d'autrui.

Lorsque le président du CVV est directement saisi de faits pouvant entraîner une suspension de vente aux enchères publiques, le commissaire du Gouvernement n'a pas à prendre l'initiative de cette procédure, mais intervient dans le

**Cheval passant en bronze  
à patine laquée brun-rouge**

Florence, première moitié du <sup>xvi</sup>e siècle  
Attribué à Giovanni Francesco Susini  
Briscadieu Bordeaux, 28 février 2017

**800 000 €**

© Briscadieu Bordeaux



débat contradictoire qui est organisé avec l'opérateur de ventes. Dans le cas contraire, le commissaire du Gouvernement adresse une requête en suspension de vente au président du CVV, celui-ci n'ayant pas la possibilité de s'autosaisir.

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 maximale 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 2017, le président du Conseil a pris quatre décisions fondées sur l'urgence sur trois saisines du commissaire du Gouvernement. Deux concernaient des opérateurs de ventes volontaires qui ne remplissaient pas les conditions d'exercice de l'activité, l'un parce qu'il ne comptait aucun commissaire-priseur parmi ses associés, dirigeants ou salariés et l'autre parce qu'il n'avait souscrit ni assurance de responsabilité ni caution du compte

de tiers. La troisième décision se rapportait à une situation de majeur protégé et la dernière à la vente d'actifs intervenant dans le cadre d'une liquidation.

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

Le Conseil des ventes s'est vu, dès sa création, doté d'une mission disciplinaire régie par les articles L. 321-18 et L. 321-22 du code de commerce. Aux termes de ces articles, le Conseil des ventes est habilité à sanctionner tout manquement d'un opérateur de ventes volontaires ou d'un commissaire-priseur de ventes volontaires à ses obligations légales, réglementaires et professionnelles, cette dernière expression recouvrant principalement les règles déontologiques regroupées au sein du *Recueil des obligations déontologiques des opérateurs de ventes volontaires*.

Les modalités procédurales de l'instance 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 comparaît 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 devant la cour d'appel de Paris, dans le mois suivant la

notification. Ce recours n'est pas suspensif : la décision doit être exécutée. 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.

**Marklin, début xx<sup>e</sup>**

Petit tonneau à vapeur vive, 24 cm, en tôle

Galerie de Chartres

**75000 €**



# Décisions & commentaires

Au cours de l'année 2017, trois décisions disciplinaires ont été rendues par le Conseil. Ces décisions sont reproduites ci-contre, anonymisées et suivies d'un commentaire.



## Décision n° 2017-832 du 13 janvier 2017 – extraits

Il est reproché à l'OVV X... ayant pour enseigne « Y... » et à M. X... pris en sa qualité de commissaire-priseur de ventes volontaires :

- d'avoir contrevenu aux dispositions de l'article 1.2.2 du *Recueil des obligations déontologiques des opérateurs de ventes volontaires* en faisant inscrire sa société dans la rubrique « commissaire-priseur » des pages jaunes de l'annuaire téléphonique de neuf villes alors même qu'il n'y exerçait pas d'activité et qu'il n'y assurait pas davantage de présence effective ;
- d'avoir contrevenu aux dispositions de l'article L. 321-5 du code de commerce et de l'article 1.2.2 du *Recueil des obligations déontologiques des opérateurs de ventes volontaires* relatives au mandat de vente en procédant à la vente aux enchères publiques volontaire de biens sans disposer d'un mandat écrit du vendeur, en procédant à la vente aux enchères publiques de biens sur mandat signé par le transporteur de l'opérateur de ventes volontaires et en ne fixant pas de prix de réserve sur un mandat de vente, en contradiction avec la volonté exprimée par le vendeur ;
- d'avoir contrevenu aux dispositions de l'article 1.2.2 du *Recueil des obligations déontologiques des opérateurs de ventes volontaires* en manquant à son obligation d'information du vendeur sur le lieu de vente et les frais qu'engendrait le transport des objets confiés jusqu'à ce lieu et à son obligation d'information sur la date de la vente ;

- d'avoir contrevenu aux dispositions de l'article 1.2.2 du *Recueil des obligations déontologiques des opérateurs de ventes volontaires* en négligeant la description des objets confiés en vue de leur vente ;
- d'avoir contrevenu aux dispositions de l'article L. 321-5 du code de commerce en adjugeant régulièrement des lots au transporteur habituel de l'opérateur de ventes volontaires ;

**Sur l'inscription abusive de l'OVV X... et de M. X... dans les pages jaunes de l'annuaire téléphonique de plusieurs villes**

Attendu que, selon l'article 1.2.2 du *Recueil des obligations déontologiques des opérateurs de ventes volontaires*, « Il [l'opérateur de ventes volontaires] s'abstient de toute manœuvre déloyale dans l'approche du vendeur, notamment à l'encontre de ses confrères » ;

Attendu que l'opérateur de ventes volontaires X..., dont le siège social est à Issoudun, s'est fait inscrire sous son nom d'enseigne « Y... » dans les pages jaunes de l'annuaire téléphonique professionnel de neuf villes, Angers, Bourges, Châteauroux, Dijon, La Roche-sur-Yon, Nevers, Orléans, Paris et Rennes ;

Attendu qu'il ressort des éléments du dossier, notamment d'un constat d'huissier de justice pour ce qui concerne la ville de Dijon, que l'opérateur de ventes volontaires X... n'exerce aucune activité de ventes aux enchères publiques ou d'activité liée à celle-ci dans ces villes alors même que l'extrait Kbis du registre du commerce et des sociétés fait état d'un établissement secondaire à Dijon et d'immatriculations aux registres des villes de Bourges, Tours, Nevers et Paris et qu'il n'y assure même pas de présence effective qui pourrait justifier d'une inscription dans l'annuaire en tant que bureau de représentation ;

Attendu que l'inscription de salles des ventes fictives dans les pages jaunes de l'annuaire des villes concernées a pour objet de faire croire à la présence réelle de l'opérateur dans celles-ci ; qu'il en résulte un préjudice concurrentiel pour les opérateurs qui exercent effectivement dans ces villes et un préjudice matériel pour les clients qui, pensant s'adresser à un opérateur local pour la vente de leurs biens, s'exposent à des frais conséquents pour le transport de leurs biens jusqu'à la salle de ventes réelle de l'opérateur, transport dont ils ne sont au demeurant pas informés lorsqu'ils confient leurs objets à l'intéressé ;

Attendu, ainsi qu'il ressort des documents adressés en délibéré par M. X... que l'opérateur de ventes volontaires X... aurait sollicité la suppression de la maison de ventes « Y... » des pages jaunes de l'annuaire de certaines

des villes concernées et que ces suppressions apparaissent être intervenues le 24 novembre 2016 pour Dijon et le 15 décembre 2016 pour Paris, Tours, La Roche-sur-Yon, Nevers et Châteauroux, ces démarches tardives, intervenues entre la convocation de l'intéressé par le commissaire du Gouvernement pour l'audience disciplinaire et le jour de celle-ci pour la première et le lendemain de cette audience pour les secondes ne sauraient justifier le maintien prolongé de l'inscription d'activités locales fictives par l'intéressé et de l'absence manifeste de volonté de mettre fin à ce manquement pour lequel il avait déjà été sanctionné par le Conseil des ventes par une décision en date du 26 mai 2011 ;

Attendu que si X... a produit, au cours du délibéré, un courriel d'un responsable des pages jaunes de l'annuaire téléphonique, en date du 15 décembre 2016, il ressort de son contenu que la suppression des mentions d'« Y... » dans les neufs villes concernées, opérée en mars 2016, n'est pas le fruit d'une démarche de l'intéressé mais de sa carence à régler les frais d'abonnement ; que les mentions ont été réinsérées à l'identique à réception du règlement des sommes dues sans qu'il soit justifié d'une démarche tendant à en modifier le contenu ; qu'au demeurant, lors de son audition le 24 mai 2016 par le commandant de police dans le cadre de l'instruction des poursuites disciplinaires, M. X... reconnaissait la persistance des inscriptions litigieuses ;

Attendu qu'en localisant fictivement des activités de ventes aux enchères publiques ou d'activités liées à celles-ci dans plusieurs villes dans lesquelles il n'assurait aucune prestation ni même une quelconque présence effective, l'opérateur de ventes volontaires X... a commis un manquement à ses obligations légales, réglementaires et professionnelles justifiant une sanction au titre des dispositions de l'article L. 321-22 du code de commerce ; que seul l'opérateur de ventes volontaires, responsable de l'organisation des ventes aux enchères publiques et responsable à ce titre de la publicité, doit être regardé comme auteur du manquement, M. X... pris en sa qualité de commissaire-priseur, devant ici être mis hors de cause ;

### **Sur le défaut de mandat de vente**

Attendu que, selon le paragraphe I de l'article L. 321-5 du code de commerce : « *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* » et que, selon le 1<sup>er</sup> alinéa de l'article 1.2.2 du *Recueil des obligations déontologiques*

*des opérateurs de ventes volontaires, « 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 » ; qu'il s'en déduit que l'opérateur de ventes volontaires ne peut vendre un bien que s'il dispose d'un mandat de vente, que ce mandat doit être signé par le vendeur et par l'opérateur lui-même et que celui-ci est soumis à un devoir de conseil à l'égard du vendeur pour l'élaboration de ce mandat ;*

Attendu qu'il ressort des éléments du dossier, confirmé par les dires de l'intéressé préalablement à l'audience, qu'à plusieurs reprises, notamment en novembre 2013 pour des biens appartenant à Mme B. et en octobre 2014 pour des biens appartenant à M. L., l'opérateur de ventes volontaires X... a vendu des biens sans disposer de mandat écrit du vendeur ; qu'il a également vendu des biens sur le fondement de mandat de vente qui était signé par son transporteur, M. LO ; qu'enfin il n'a fixé aucun prix de réserve pour des biens que lui avait confiés M. L. alors même que ce dernier lui en avait fait la demande expresse ;

Attendu qu'en vendant des biens sans disposer de mandat écrit du vendeur, en vendant des biens pour lesquels il disposait d'un mandat signé par son transporteur et en ne respectant pas la volonté exprimée par le vendeur quant au contenu du mandat, l'opérateur de ventes volontaires X... a commis des manquements à ses obligations légales, réglementaires et professionnelles justifiant une sanction au titre des dispositions de l'article L. 321-22 du code de commerce ;

### **Sur le devoir d'information de l'opérateur de ventes volontaires à l'égard du vendeur**

Attendu que, selon l'article 1.2.2 du *Recueil des obligations déontologiques des opérateurs de ventes volontaires*, « [...] 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. [...] » et que, selon l'article 1.4.2 du même recueil « Lorsque le client n'a pas lui-même recours à un transporteur, l'opérateur de ventes volontaires l'informe des conditions dans lesquelles le transport est organisé. Il précise si le transport est organisé en interne ou s'il est fait appel à un transporteur indépendant ainsi que les conditions dans lesquelles ce transport est assuré » ; qu'il s'en déduit que l'opérateur de ventes volontaires doit fournir au vendeur toute information sur le lieu où doit se tenir la vente aux enchères de ses biens et sur les



modalités et frais du transport que l'éloignement de la salle des ventes peut générer pour lui ; qu'il doit également informer le vendeur de la date de la vente si ce dernier en fait la demande ;

Attendu qu'il ressort des éléments du dossier qu'à plusieurs reprises, notamment à l'automne 2014 pour des meubles appartenant à M. L., résidant à proximité de Nevers, et transportés à Issoudun pour être vendus aux enchères publiques, l'opérateur de ventes volontaires X..., alors qu'il était sollicité dans des lieux parfois éloignés de sa salle de ventes sur la foi des publicités publiées dans les pages jaunes de l'annuaire téléphonique de différentes villes, n'informait pas les vendeurs de l'éloignement de sa salle de ventes et des frais de transport conséquents qui leur seraient facturés ;

Attendu qu'il ressort également du dossier que l'opérateur X... n'a pas informé M. L. de la date de la vente de ses biens alors même que ce dernier lui en avait fait la demande à plusieurs reprises ;

Attendu qu'en ne fournissant à ses clients aucune information sur le lieu de vente et le coût du transport de leur biens jusqu'à cette salle et en ne communiquant pas la date de la vente au vendeur qui lui en faisait la demande, l'opérateur de ventes volontaires X... a commis des manquements à ses obligations légales, réglementaires et professionnelles justifiant une sanction au titre des dispositions de l'article L. 321-22 du code de commerce ;

### **Sur le devoir de diligence de l'opérateur de ventes volontaires à l'égard du vendeur pour ce qui concerne les frais de vente**

Attendu que si la citation délivrée à l'opérateur de ventes volontaires X... et à M. X... pris en sa qualité de commissaire-priseur de ventes volontaires fait état de facturations indues, en 2014, de frais de gestion et de frais de dossiers ne correspondant à aucune prestation, soit que ces frais aient déjà été facturés, soit qu'ils se rapportent à une vente qui n'avait pas eu lieu, cette citation ne comporte pas expressément de poursuites disciplinaires de ce chef à l'encontre de l'opérateur de ventes volontaires ou du commissaire-priseur ; qu'il n'y a donc pas lieu à sanction de ce chef ;

### **Sur le devoir de diligence de l'opérateur de ventes volontaires à l'égard du vendeur en ce qui concerne l'établissement du mandat de vente**

Attendu que, selon le deuxième alinéa de l'article 1.2.2 du *Recueil des obligations déontologiques des opérateurs de ventes volontaires*, « Il [l'opérateur] 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 » ; qu'il s'en déduit que l'opérateur doit faire toute diligence

pour décrire les objets qui lui sont confiés de manière à les valoriser au mieux dans l'intérêt du vendeur, son mandataire ;

Attendu qu'il ressort des éléments du dossier qu'à plusieurs reprises, notamment en octobre 2014 pour une lithographie de Mady de la Giraudière accompagnée de son certificat d'authenticité appartenant à M. L. dont la vente en novembre 2015 a été opérée au sein d'un lot hétéroclite et non détaillé d'objets au prix global de quinze euros et pour une sculpture du XVIII<sup>e</sup> siècle représentant Saint-Roch qui avait pour seule description : « statue en marbre blanc représentant un personnage au chapeau », ce qui a conduit son propriétaire, M. G., à renoncer à la vente, l'opérateur de ventes volontaires X... n'a pas satisfait à son obligation de diligence à l'égard des vendeurs qui lui confiaient ces objets ;

Attendu qu'en faisant preuve de négligence dans la description des objets qui lui étaient confiés en violation du devoir de diligence susvisé, l'opérateur de ventes volontaires X a commis un manquement à ses obligations légales, réglementaires et professionnelles justifiant une sanction au titre des dispositions de l'article L. 321-22 du code de commerce ;

#### **Sur l'interdiction d'adjuger des biens à un prestataire de l'opérateur de ventes volontaires**

Attendu, selon le 2<sup>e</sup> alinéa du paragraphe I de l'article L. 321-5 du code de commerce, 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. Ces prestataires ne peuvent ni acheter pour leur propre compte les biens proposés lors de ces ventes, ni vendre des biens leur appartenant par l'intermédiaire des opérateurs auxquels ils prêtent leurs services* » ; qu'il s'en déduit que le commissaire-priseur de ventes volontaires qui dirige une vente aux enchères publiques ne peut adjuger un bien à un prestataire de services de l'opérateur de ventes volontaires pour le compte duquel il dirige la vente ;

Attendu qu'il ressort des éléments du dossier, confirmés par les dires de l'intéressé à l'audience, qu'à de multiples reprises, M. X pris en sa qualité de commissaire-priseur de ventes volontaires, a adjugé des lots à M. L., prestataire de services de l'opérateur de ventes volontaires X qui assurait de manière habituelle depuis fin 2009 des prestations de transport pour l'opérateur et participait parfois à la mise en place de la salle de ventes ;

Attendu qu'en procédant de manière régulière à l'adjudication de lots à M. L., transporteur habituel de l'opérateur de ventes volontaires X, M. X qui ne pouvait ignorer la qualité de celui-ci, a commis en sa qualité de commissaire-priseur de ventes volontaires des manquements à ses obligations légales, réglementaires et professionnelles justifiant une sanction au titre des dispositions de l'article L. 321-22 du code de commerce ;

Attendu que l'ensemble des manquements ainsi établis, par leur nombre, leur diversité, leur répétition et leur étalement dans le temps sur plusieurs années, constituent un obstacle dirimant à l'exercice de l'activité d'opérateur de ventes volontaires ;

## Décide

### Article 1<sup>er</sup>

Le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques prononce une interdiction définitive d'exercice de l'activité de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques 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 toute activité d'une durée de douze mois à l'encontre de M. X pris en sa qualité de commissaire-priseur de ventes volontaires.

### Article 3

La présente décision sera publiée sur le site du Conseil des ventes et dans deux organes de presse régionale à savoir ...

[...]

## Commentaires

Cette décision vient sanctionner une accumulation de manquements graves de l'opérateur de ventes volontaires qui témoigne d'une difficulté de celui-ci à maîtriser les règles d'organisation de la vente aux enchères publiques. Les manquements retenus étaient les suivants :

- manquement à l'obligation de loyauté résultant de l'inscription de salles de vente fictives dans les pages jaunes de l'annuaire de plusieurs villes ;
- manquement à la règle prescrivant l'obligation d'établir le mandat de vente par écrit et manquement à l'obligation de conseil avec l'établissement de mandats de vente dépourvus de la mention du prix de réserve sollicité ou de description précise des objets confiés ;

- manquement à l'obligation de ne pas adjuger les biens à l'opérateur de ventes, à ses associés, dirigeants, salariés ou prestataires de services ;
- manquement au devoir d'information du vendeur sur les modalités de la vente (situation géographique, date de la vente et coût du transport).

Cette décision donne une illustration du devoir de loyauté de l'opérateur envers ses concurrents et des manquements qui peuvent être relevés. L'opérateur s'était inscrit sur les pages jaunes d'un nombre conséquent de villes dans lesquelles il n'assurait en fait aucune présence effective. S'il est loisible pour les opérateurs d'ouvrir des établissements secondaires – dûment déclarés au Conseil des ventes – dans des villes autres que celle de son installation initiale, encore faut-il que ces établissements existent effectivement.

La pratique en cause, qui consistait à multiplier les inscriptions dans les pages jaunes d'annuaire de villes, parfois fort éloignées les unes des autres, dans lesquelles l'opérateur n'avait pas la volonté d'assurer une présence effective ne poursuivait pas un objectif de saine concurrence. Elle n'avait manifestement d'autre logique que la captation de la clientèle des opérateurs concurrents réellement opérationnels sur place ce qui a motivé la sanction de l'opérateur de ventes volontaires qui, au demeurant, avait déjà été sanctionné par le Conseil des ventes dans une précédente instance.

Cette inscription d'établissements secondaires fictifs avait également des conséquences néfastes pour des clients non avertis qui découvriraient après coup être redevables de frais de transport des objets qu'ils avaient confiés à l'opérateur depuis leur lieu d'origine jusqu'à la salle où se déroulait finalement la vente. Le Conseil des ventes a sanctionné ce manquement sur le terrain de l'obligation d'information de l'opérateur à l'égard de son vendeur, son mandant.

La décision met également en lumière le devoir pour l'opérateur de ventes volontaires et le commissaire-priseur de prévenir les risques de conflits d'intérêts pouvant résulter de l'adjudication d'un bien à l'un des prestataires de services de l'opérateur. Elle sanctionne un manquement à l'obligation de l'article L. 321-5 alinéa 2 du code de commerce qui dispose que « *les prestataires ne peuvent ni acheter pour leur propre compte les biens proposés lors de ces ventes, ni vendre des biens leur appartenant par l'intermédiaire des opérateurs auxquels ils prêtent leurs services* ».

En l'espèce, le commissaire-priseur avait adjugé des lots au transporteur de l'opérateur dont il ne pouvait ignorer la qualité du prestataire de l'OVV. La vente à un prestataire fait naître un soupçon quant à la régularité de

l'opération que l'interdiction procédant de l'article L. 321-5 précité est destiné à écarter. En violant cette disposition, le commissaire-priseur se « réapproprie » le soupçon.

La décision sanctionne enfin un manquement grave consistant en un défaut de mandat de vente, l'opérateur ayant vendu des biens sans disposer d'un mandat écrit signé par le vendeur. Il convient à cet égard de rappeler que le mandat est l'un des fondements de l'opération de vente aux enchères publiques régie par le code de commerce et que l'absence d'écrit - rendu obligatoire par la loi du 20 juillet 2011 de libéralisation des ventes aux enchères publiques - est susceptible de masquer tout type de détournement et par suite doit être vivement sanctionnée.

La présente décision a fait l'objet d'une instance de recours. Elle a été confirmée par un arrêt de la cour d'appel de Paris en date du 28 juin 2017. Un pourvoi devant la Cour de cassation a été formé.



#### Vase de forme Hu en porcelaine

Vase à décor en émaux polychromes dans le style de la famille rose de fleurs de lotus, rinceaux feuillagés et motifs géométriques sur fond céladon, Chine

Marque apocryphe Qianlong en rouge sur fond turquoise au revers de la base

H. 27 cm (anses percées, infimes usures)

SVV Pousse-Cornet, Blois, 10 juin 2017

**400 000 €**

© Pousse-Cornet



## Décision n° 2017-833 du 23 mars 2017 – extraits

Il est reproché à l'OVV D. d'avoir, le 4 août 2014, à l'occasion de la vente aux enchères publiques d'un exemplaire de l'édition originale de l'ouvrage de Charles Darwin « *On the Origin of Species* » au prix d'adjudication de 69 000 euros :

- contrevenu aux dispositions de l'article L. 321-5 du code de commerce en procédant à la vente aux enchères publiques sans disposer d'un mandat de vente écrit du vendeur, non identifié au jour de la vente ;
- contrevenu aux dispositions des articles L. 321-10 du code de commerce et 321-7 et 321-8 du code pénal en omettant d'inscrire un ensemble de lots, comprenant l'ouvrage de Charles Darwin « *On the Origin of Species* », sur le livre de police de l'opérateur ;
- contrevenu aux dispositions de l'article L. 321-14 du code de commerce en ne réglant pas le vendeur dans le délai de deux mois à compter de la vente ;
- contrevenu aux dispositions de l'article 1.2.2 du chapitre 2 du *Recueil des obligations déontologiques des opérateurs de ventes volontaires* en ne faisant pas toute diligence pour identifier, rechercher, obtenir mandat et régler le vendeur de l'ouvrage ;

### Sur le défaut de mandat

Attendu que, selon le paragraphe I de l'article L. 321-5 du code de commerce : « *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* » ;

Attendu qu'il est reproché à l'opérateur de ventes volontaires D. d'avoir, à l'occasion de la vente aux enchères publiques de prestige qu'il organisait le 4 août 2014, procédé à la vente d'un exemplaire de l'édition originale de l'ouvrage de Charles Darwin « *On the Origin of Species* » sans disposer d'un mandat écrit spécifique pour l'ouvrage ;

Mais attendu que l'opérateur de ventes volontaires D. qui avait, sur mandats dûment signés, notamment celui daté du 24 octobre 2013 portant sur la vente de quarante-quatre caisses de livres ou celui daté du 16 décembre 2013 portant sur la vente de vingt-sept caisses de livres, vendu lors de

dix vacations les multiples lots de livres et objets variés qui lui avaient été confiés par M. C., intervenant pour le compte de M. A., pouvait légitimement penser disposer d'un mandat pour la vente des lots proposés à la vacation du 4 août 2014 ; qu'il y a par conséquent lieu de considérer que le manquement n'est pas constitué ;

### **Sur le défaut de livre de police**

Attendu que, selon la première phrase de l'article L. 321-10 du code de commerce : « *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* », que, selon le 1<sup>er</sup> alinéa de l'article 321-7 du code pénal : « *Est puni de six mois d'emprisonnement et de 30 000 euros d'amende le fait, par une personne dont l'activité professionnelle comporte la vente d'objets mobiliers usagés ou acquis à des personnes autres que celles qui les fabriquent ou en font le commerce, d'omettre, y compris par négligence, de tenir jour par jour, dans des conditions prévues par décret en Conseil d'État, un registre indiquant la nature, les caractéristiques, la provenance, le mode de règlement de l'objet et contenant une description des objets acquis ou détenus en vue de la vente ou de l'échange et permettant l'identification de ces objets ainsi que celle des personnes qui les ont vendus ou apportés à l'échange* » et que, selon l'article 321-8 du même code : « *Est puni de six mois d'emprisonnement et de 30 000 euros d'amende le fait, par une personne visée à l'article précédent, d'apposer sur le registre prévu par cet article des mentions inexactes. / Est puni des mêmes peines le fait, par cette personne, de refuser de présenter ce registre à l'autorité compétente* » ; qu'il s'en déduit que l'opérateur de ventes volontaires doit inscrire sur ce registre, communément appelé livre de police, tout objet qu'il reçoit ou qui lui est confié pour expertise ou vente ;

Attendu que M. C., intervenant pour le compte de M. A. a, à plusieurs reprises, et notamment les 7 août 2013, 24 octobre 2013 et 16 décembre 2014, remis à l'opérateur de ventes volontaires D. des biens appartenant à M. A. ;

Attendu que l'opérateur de ventes volontaires D. n'a pu satisfaire à la demande du commandant de police détaché auprès du commissaire du Gouvernement près le Conseil des ventes de présenter les pages de son livre de police portant trace de la réception des lots du 7 août 2013 qui semble avoir compris l'ouvrage de Charles Darwin « *On the Origin of Species* » et qu'il reconnaissait à l'audience n'avoir pas procédé à cette

inscription compte tenu de la date du dépôt concerné, intervenu à la veille de la fermeture annuelle des locaux de l'opérateur ;

Attendu qu'en n'inscrivant pas sur son livre de police les lots reçus le 7 août 2013 qui semble avoir compris l'ouvrage de Charles Darwin « *On the Origin of Species* », l'opérateur de ventes volontaires D. a commis un manquement justifiant une sanction au titre des dispositions de l'article L. 321-22 du code de commerce ;

#### **Sur le délai de règlement du vendeur**

Attendu, selon le premier alinéa de l'article L. 321-14 du code de commerce : « *Les opérateurs de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques mentionnés à l'article L. 321-4 sont responsables à l'égard du vendeur et de l'acheteur de la représentation du prix et de la délivrance des biens dont ils ont effectué la vente. Toute clause qui vise à écarter ou à limiter leur responsabilité est réputée non écrite* » et que, selon le dernier alinéa du même article : « *Les fonds détenus pour le compte du vendeur doivent être versés à celui-ci au plus tard deux mois à compter de la vente* » ; qu'il s'en déduit que l'opérateur de ventes volontaires doit mettre en œuvre toute diligence pour procéder au règlement du vendeur dans le délai légal de deux mois ;

Attendu qu'il ressort des pièces du dossier que le produit de la vente de l'ouvrage de Charles Darwin « *On the Origin of Species* » intervenue le 4 août 2014 a été conservé par l'opérateur de ventes volontaires D. sur un compte d'attente pendant plus de six mois et que ce n'est qu'à la demande expresse de M. C. et après que ce dernier a dû attester des droits de son mandant sur le bien vendu que, en janvier 2015, la somme correspondante a été versée au vendeur, M. A., ainsi qu'en atteste le bordereau daté du 12 janvier 2015 ;

Attendu qu'en réglant le vendeur de l'ouvrage de Charles Darwin « *On the Origin of Species* » hors des délais légaux et à la seule initiative du représentant du vendeur, l'opérateur de ventes volontaires D. a commis un manquement justifiant une sanction au titre des dispositions de l'article L. 321-22 du code de commerce ;

#### **Sur le défaut de transparence et de vigilance**

Attendu, selon la première phrase de l'article 1.2.2 du chapitre 2 du *Recueil des obligations déontologiques des opérateurs de ventes volontaires*, 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. Il indique au vendeur si l'objet sera vendu lors d'une vente courante ou d'une vente cataloguée » ; qu'il s'en déduit pour l'opérateur de ventes volontaires un devoir de conseil du vendeur et une obligation de faire toute diligence pour la défense de ses intérêts ;*

Attendu qu'il ressort des pièces du dossier et des propres déclarations de l'intéressé, que l'opérateur de ventes volontaires D. n'avait pas identifié le propriétaire de l'ouvrage de Charles Darwin « *On the Origin of Species* » qu'il a proposé à la vente du 4 août 2014 et qu'il n'a pas davantage entrepris de recherche après la vente, se contentant de déposer le produit de la vente sur un compte d'attente ;

Attendu que le fait qu'il ait hésité entre deux personnes dont l'une lui aurait signifié sa volonté de ne pas être contactée ne pouvait justifier l'absence de toute diligence aux fins d'identification du vendeur, dès lors qu'un échange avec M. C., représentant de M. A., lui aurait permis d'établir que ce dernier était le véritable propriétaire de l'ouvrage ;

Attendu qu'en proposant à la vente un lot dont il connaissait la valeur sans avoir cherché, ni avant ni après la vente, à établir que M. A. en était le vendeur et, par voie de conséquence, sans l'avoir conseillé ni même simplement informé de la vente, l'opérateur de ventes volontaires D. qui a manqué à ses devoirs de transparence et de diligence a commis un manquement justifiant 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 un blâme à l'encontre de l'opérateur de ventes volontaires D.

### Article 2

La présente décision sera publiée sur le site du Conseil des ventes et dans la Gazette de Drouot.

## Commentaires

La décision évoque une situation particulière : celle de la découverte fortuite d'un « trésor » - une édition originale de « *L'Origine des espèces* » de Darwin - noyé dans un lot important de livres traité en tant que tel. Le Conseil s'est attaché à apprécier les diligences que l'on était en droit d'attendre d'un opérateur dans le traitement de la vente de l'ouvrage

quand il n'était qu'une partie d'un lot, avant identification, et quand il était devenu bien de grande valeur, après identification.

La décision reconnaît la validité du mandat global concernant le lot comprenant l'ouvrage non encore identifié. Le Conseil acceptait ainsi le fait que les ouvrages soient traités en lot. Dans cette logique, il sanctionnait l'absence de mention du lot dans le livre de police, sans même considérer l'absence de mention de l'ouvrage lui-même. Rien ne pouvait justifier cet oubli de la part de l'opérateur, hors sa négligence.

De négligence, il est encore question par la suite. L'opérateur est sanctionné pour manquement à ses devoirs de transparence et de vigilance. Alors même que l'ouvrage avait été identifié et sa valeur exceptionnelle établie, il n'avait en effet entrepris aucune diligence spécifique pour identifier son véritable propriétaire afin, à tout le moins, de le régler dans les délais légaux.

On notera à cet égard que le respect du formalisme par l'opérateur qui aurait pu le conduire à ajourner la vente jusqu'à identification du légitime propriétaire de l'ouvrage lui aurait permis d'écartier le risque de sanction.

La décision a fait l'objet d'un recours devant la cour d'appel de Paris qui, par un arrêt en date du 16 janvier 2018, a confirmé la décision en ce qu'elle a déclaré l'opérateur coupable d'avoir contrevenu aux dispositions de l'article L. 321-14 du code de commerce en ne réglant pas le vendeur dans le délai de deux mois et aux dispositions de l'article 1.2.2 du chapitre 2 du *Recueil des obligations déontologiques* en ne faisant pas toute diligence pour identifier le vendeur et infirmé la décision en déclarant l'opérateur non coupable des autres chefs de prévention. L'arrêt a ramené la sanction à une interdiction d'exercer d'un mois avec sursis.

**Chine, dynastie Song  
(960-1279)**

Importante statue de Guanyin  
Bois polychrome à traces de laque or  
H. : 102 cm

Provenance : acquise auprès de Monsieur Raufast  
au début des années 1960 et restée  
depuis dans la même famille

Expert : Cabinet Portier – Alice Jossaume  
Leclere – Maison de ventes,  
vente le 16 décembre 2017

**1 900 000 €**

© Leclere/Drouot





## Décision n° 2017-834 du 3 octobre 2017 – extraits

Il est reproché à l'opérateur de ventes volontaires E. d'avoir :

- contrevenu aux dispositions de l'article 1.1.1 de la partie II du *Recueil des obligations déontologiques des opérateurs de ventes volontaires* (ci-après *Recueil des obligations déontologiques*) en négligeant d'accomplir les actes d'estimation des biens, de réquisition de vente et de fixation éventuelle d'un prix de réserve prévus par cet article pour l'organisation et la préparation d'une vente volontaire de meubles aux enchères publiques ;
- contrevenu aux dispositions de l'article 1.1.2 de la partie II du même recueil en omettant d'informer le vendeur des conditions et modalités de vente aux enchères publiques des biens confiés ;
- contrevenu aux dispositions de l'article 1.2.2 de la partie II du même recueil en ne satisfaisant pas à ses obligations de transparence et de diligence à l'égard du vendeur ;
- contrevenu aux dispositions de l'article L. 321-5 du code de commerce en procédant à la vente aux enchères publiques de biens sans disposer d'un mandat écrit du vendeur ;
- contrevenu aux dispositions de l'article L. 321-14 du code de commerce en ne réglant pas le vendeur dans le délai de deux mois prescrit par la loi ;
- contrevenu aux dispositions de l'article L. 321-7 du code de commerce en n'informant pas préalablement le Conseil des ventes de l'organisation d'une vente hors des locaux habituels de l'OVV.

### **Sur les obligations de l'opérateur de ventes volontaires dans l'organisation et la préparation d'une vente aux enchères publiques**

Attendu que, selon le 2<sup>e</sup> alinéa de l'article 1.1.1 de la partie II du *Recueil des obligations déontologiques* : « *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* » ; qu'il en résulte l'obligation pour l'opérateur d'accomplir ces actes et d'établir ces documents qui concourent à la sécurisation des transactions et à la pérennisation des garanties attachées à ce mode de vente ;

Attendu qu'il ressort des éléments du dossier que, sollicité par M. G. pour procéder, sur mandat à lui donner, à la vente aux enchères publiques de l'ensemble des biens de sa mère, M. F., intervenant en sa qualité de gérant de l'OVV E, ne s'est pas déplacé pour procéder à l'examen visuel des meubles concernés, se contentant d'orienter M. G. vers son transporteur, Mme H. ; qu'aucun inventaire ni estimation de ces meubles n'ont été établis ; qu'un bordereau de dépôt a été établi par Mme H. et signé par M. G. pour sept tableaux ; qu'un second bordereau listant d'autres biens ne comporte pas la signature du vendeur ; que par la suite, M. F. n'a adressé aucun inventaire ni fourni aucune estimation des biens à M. G. malgré les demandes de celui-ci et qu'il n'a pu proposer de prix de réserve à ce dernier qui souhaitait en fixer un pour certains biens ; qu'enfin, il a procédé à la vente sans avoir établi de mandat de vente ;

Attendu qu'en procédant à la vente aux enchères publiques de biens confiés par M. G. en omettant d'effectuer les actes essentiels d'une vente aux enchères publiques que sont l'inventaire, l'estimation des biens avec, le cas échéant, fixation d'un prix de réserve et le mandat de vente, l'OVV E. a commis des manquements justifiant d'une sanction au titre des dispositions de l'article L. 321-22 du code de commerce ;

#### **Sur le devoir d'information du vendeur**

Attendu que, selon le 1<sup>er</sup> alinéa de l'article 1.1.2 de la partie II du *Recueil des obligations déontologiques* : « *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* » ; qu'il en résulte pour l'opérateur de ventes volontaires une obligation d'informer le vendeur à toutes les étapes de la vente des biens de celui-ci ;

Attendu que l'OVV E. n'a pas informé M. G. des dates et conditions particulières des ventes aux enchères publiques des biens confiés ; qu'au surplus il n'a répondu à aucune des demandes écrites de renseignement formulées par le vendeur et que ce n'est qu'à la suite de la plainte qu'il a formulée auprès du Conseil des ventes que M. G. a pu connaître les conditions de vente des biens qu'il avait confiés ;

Attendu qu'en ne respectant pas les règles d'information attachées à la vente aux enchères publiques régulée et en s'abstenant de donner suite aux demandes de renseignement du vendeur, l'OVV E. a commis un manquement justifiant d'une sanction au titre des dispositions de l'article L. 321-22 du code de commerce ;

### Sur le devoir de diligence à l'égard du vendeur

Attendu que, selon l'article 1.2.2 du *Recueil des obligations déontologiques* : « 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 » ; qu'il en résulte pour l'opérateur un devoir d'accompagnement et de conseil du vendeur pendant la durée de la vente aux enchères publiques de ses biens ;

Attendu que l'OVV E. a procédé à la vente aux enchères publiques des biens confiés par M. G. sans qu'il ait précisé au vendeur les conditions de la vente, en dépit des demandes de celui-ci ;

Attendu qu'en s'abstenant de toute mesure d'accompagnement et de conseil du vendeur dans l'organisation de la vente aux enchères publiques des biens de ce dernier, l'OVV E. a commis un manquement justifiant d'une sanction au titre des dispositions de l'article L. 321-22 du code de commerce ;

### Sur l'obligation d'établir un mandat écrit

Attendu que, selon le paragraphe I de l'article L. 321-5 du code de commerce : « 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 en résulte une obligation pour l'opérateur de ventes volontaires d'établir un mandat de vente avec le vendeur pour l'intégralité des biens concernés à la vente ;

Attendu que l'OVV E. a procédé à la vente aux enchères publiques des biens confiés par M. G., comprenant notamment des meubles et des tableaux, sur le seul fondement d'un bordereau de dépôt qui était établi par Mme H., transporteur désigné dans le document sous l'appellation de magasinier ;

Attendu que ce document, clairement intitulé « bordereau de dépôt » et établi par une personne qui n'appartient pas au personnel de l'opérateur ne peut être regardé comme un mandat de vente établi au nom de l'opérateur, la mention en petits caractères « *le vendeur donne mandat à Mme F. de vendre les biens lui appartenant* » ne permettant pas de lui conférer cette qualité compte tenu de l'intitulé et de la qualité du signataire du document ; qu'il ressort par ailleurs des propres dires de l'intéressé que cette pratique leur était habituelle, Mme H. disposant d'une réserve de bordereaux vierges ;

Attendu au surplus que le bordereau de dépôt signé par M. G. ne concernait que sept tableaux parmi l'ensemble des biens confiés ;

Attendu qu'en procédant à la vente aux enchères publiques des biens confiés par M. G. sans disposer d'un mandat écrit de ce dernier, l'OVV E. a commis un manquement justifiant d'une sanction au titre des dispositions de l'article L. 321-22 du code de commerce ;

#### **Sur le délai de règlement du vendeur**

Attendu que, selon le 4<sup>e</sup> alinéa de l'article L. 321-14 du code de commerce : « *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'il ressort des éléments du dossier, confirmés par les dires de l'intéressé, que le produit des ventes aux enchères publiques des biens confiés par M. G., qui se sont déroulées entre le 2 juin et le 1<sup>er</sup> juillet 2016, n'a été versé à ce dernier que 9 mars 2017 ;

Attendu qu'en ne respectant pas le délai de deux mois dans lequel les fonds détenus pour le compte du vendeur doivent lui être versés, l'OVV E. a commis un manquement justifiant une sanction au titre des dispositions de l'article L. 321-22 du code de commerce ;

#### **Sur l'obligation d'information préalable du Conseil des ventes en cas de ventes hors des locaux habituel de ventes**

Attendu que, selon le 1<sup>er</sup> alinéa de l'article L. 321-7 du code de commerce : « *Les opérateurs mentionnés à l'article L. 321-4 donnent au Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques toutes précisions utiles sur les locaux où auront lieu de manière habituelle les expositions de meubles offerts à la vente ainsi que les opérations de ventes aux enchères publiques et sur les infrastructures utilisées en cas de vente aux enchères par voie électronique. Lorsque l'exposition ou la vente a lieu dans un autre local, ou à distance par voie électronique, ils en avisent préalablement le conseil* » ;

Attendu qu'il ressort des éléments du dossier que l'OVV E. a, le 23 juin 2016, organisé la vente aux enchères publiques des biens par M. G. à Monbalen, au sein des locaux de Mme H. qui intervenait en tant que transporteur ; que l'opérateur n'a pas préalablement avisé le Conseil des ventes de ce qu'il organisait une ventes aux enchères hors de ses locaux habituels de vente qui se situent à Agen ;

Attendu qu'en omettant d'informer le Conseil des ventes de l'organisation d'une vente aux enchères publiques hors de ses locaux habituels de vent, l'OVV E. a commis un manquement à ses obligations justifiant une sanction au titre des dispositions de l'article L. 321-22 du code de commerce ;

Attendu que le caractère habituel des manquements ainsi établis, reconnu par l'intéressé, justifie la sanction prononcée.

## 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 quatre mois à l'encontre de l'opérateur de ventes volontaires E.

### Article 2

La présente décision sera publiée sur le site du Conseil des ventes.

[...]

## Commentaires

L'opérateur de ventes volontaires était poursuivi pour plusieurs manquements : absence de réalisation d'inventaire et d'estimation de biens, absence d'établissement de mandat écrit, défaut d'information et absence d'accompagnement et de conseil du vendeur sur les modalités de la vente, dépassement du délai légal pour le règlement du vendeur et défaut d'information préalable du Conseil des ventes pour l'organisation de ventes en dehors des locaux habituels de ventes.

Cette accumulation de manquements témoigne d'une négligence caractérisée de l'opérateur à l'égard de son client, voire d'un abandon des actes que la loi confie à sa seule diligence.

Cette décision rappelle à cet égard que la maîtrise de la vente est impérative pour l'opérateur de ventes volontaires. Elle est l'une des raisons d'être de la réglementation : l'intervention de l'opérateur de ventes volontaires et du commissaire-priseur justifie l'existence d'une réglementation propre

aux ventes aux enchères. Abandonner ses prérogatives à un tiers ou négliger d'accomplir les diligences que la loi requiert revient à nier la vente aux enchères publiques en ce qu'elle a de particulier par rapport aux autres modes de vente.

Cette affaire rappelle par ailleurs un certain nombre de devoirs et obligations de l'opérateur lors des différentes phases de la vente : procéder à l'examen visuel des objets, dresser un inventaire et estimer les biens, établir un mandat de vente écrit auquel un bordereau de dépôt signé du transporteur ne saurait être assimilé, informer le vendeur des modalités de vente de ses biens, répondre à ses interrogations. Autant de règles qui relèvent l'évidence mais qui ont pourtant été méconnues.

Cette décision fait l'objet d'une procédure de recours.

**Auguste Rodin  
(1840-1917)**

Éternel Printemps

Premier état, taille originale –  
variante type B

Épreuve en bronze patiné

Signée « Rodin » sur le côté droit  
du rocher, porte le cachet

« Griffoul et Lorge/fondeurs à Paris/  
passage Dombaste » à gauche  
de la terrasse

Probablement fondue entre 1887  
et 1894 selon le comité Rodin

Dim. : 64,4 x 69 x 39 cm

Provenance : M. Dufourny, Paris ;  
Galerie Bielle, Compiègne,  
vers 1971 ; collection privée

Frayse & Associés, 22 mars 2017

**1 550 000 €**

© Fraysse/Drouot





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

Conformément aux dispositions de l'article 40 du code de procédure pénale : « *Toute autorité constituée, tout officier public ou fonctionnaire qui, dans l'exercice de ses fonctions, acquiert la connaissance d'un crime ou d'un délit est tenu d'en donner avis sans délai au procureur de la République et de transmettre à ce magistrat tous les renseignements, procès-verbaux et actes qui y sont relatifs.* »

En application de cette règle, le commissaire du Gouvernement et les représentants administratifs du Conseil des ventes volontaires communiquent au procureur de la République compétent les faits susceptibles d'être pénalement sanctionnés qui sont portés à leur connaissance ou qu'ils découvrent dans le cadre de l'exercice de leurs missions.

Lorsque le commissaire du Gouvernement est saisi de faits susceptibles de caractériser des infractions pénales, il en saisit, ainsi qu'il en a l'obligation, le procureur de la République territorialement compétent, en application de l'article 40 du code de procédure pénale.

En 2017, le commissaire du Gouvernement a ainsi saisi l'autorité judiciaire à 7 reprises, qu'il s'agisse de ventes aux enchères publiques effectuées par des personnes n'ayant pas la qualité de commissaire-priseur ou non déclarées auprès du Conseil des ventes ou de signalements de soupçons d'abus de faiblesse, d'abus de confiance, de contrefaçon, de faux...

## 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 au 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.

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. L'article R. 321-30 du code de commerce prévoit que le redoublement de cette seconde année est possible mais ne peut intervenir qu'une fois. Ce qui signifie que des stagiaires peuvent, à l'issue de leur formation, ne pas être reconnus aptes.

La formation a été réformée par un décret en date du 1<sup>er</sup> octobre 2013, qui a eu pour principale conséquence, à partir de 2014, de relever le niveau à la double licence en droit et histoire de l'art, les autres mesures n'ont été rendues applicables qu'en janvier 2015 (anglais obligatoire et des langues optionnelles à l'oral). Très peu de candidats ont utilisé cette option. De plus, la composition du jury d'examen d'accès au stage a été modifiée : il comprend dorénavant un courtier de marchandises assermenté (CMA), une des conditions pour être CMA, selon l'article L. 131-13 du code de commerce, étant d'être habilité à diriger les ventes volontaires de meubles aux enchères publiques.

## Bilan

2017 voit le nombre de candidats se tasser après une forte hausse en 2016. Cette progression était due à la réforme de la « loi Macron »<sup>1</sup> du 6 août 2015, bien que les textes concernant la formation ne soient pas encore publiés. Si cette réforme ne concerne que les commissaires-priseurs judiciaires, aujourd’hui les formations volontaire et judiciaire forment un tronc commun, ce qui pourrait expliquer l’affluence des candidats en 2016 avant que la formation ne soit impactée.

Le niveau des candidats a progressé en 2017 puisque 21 % des candidats ont été reçus, avec une forte progression et proportion de femmes.

Le niveau de droit reste toujours plus élevé qu’en histoire de l’art.

Les diplômés supérieurs à bac + 3 repassent au-dessus de 50 % avec une nette progression du niveau supérieur aux prérequis exigés en histoire de l’art.

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

En 2017, le taux de réussite atteint 69 %. La formation a pour objet d’accompagner les stagiaires au cours des deux années dans l’acquisition de compétences de haut niveau. Les cours dispensés évoluent régulièrement pour s’adapter aux évolutions du marché. Ainsi, cette année, le cours d’*e-learning* de langues (anglais, espagnol) mis en place se poursuit avec succès pour tous

## Examen d’accès au stage « art. R. 321-18 » étudiants

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Candidatures	107	125	129	98	127	145	127
Reçus	15	21	20	14	18	22	27
Femmes	11	13	10	9	10	9	20
Hommes	4	8	10	5	8	13	7

## Formation antérieure des candidats reçus : répartition des diplômes en 2017

	Licence	Bi-licence	Louvre 1	Master 1	Master 2	I.E.P.	I.E.S.A.
Droit	15	1	0	1	8	2	0
Histoire de l’art	12	0	7	5	1	0	2

1. Loi n° 2015-990 pour la croissance, l’activité et l’égalité des chances économiques.

les stagiaires et les Clercs inscrits afin qu'ils ne perdent pas le niveau de langue qu'ils ont pu acquérir.

Depuis 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. En 2016, ces cours ont été encore renforcés, en passant à quatre demi-journées, pour chaque année, axées

sur la sensibilisation et la compréhension des prérequis en matière de « communication » dans le domaine d'activité. En fin de seconde année, après le diplôme, deux journées d'approfondissement ont pour objectif de faire se révéler les personnalités des stagiaires diplômés en leur apprenant à pratiquer, avec leurs propres sensibilités, cet exercice de communication et de mise en situation de vente aux enchères.

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

	2011	2012	2013	2014	2015	2015	2016	2017
Candidatures	31	25	22	23	20	20	15	23
Reçus	29	23	20	21	20	20	10	16
Femmes	18	15	17	12	9	9	7	8
Hommes	11	8	3	9	11	11	3	8

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

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 cet examen d'aptitude et, en cas de succès, être directement habilités à diriger les ventes.

Le taux de réussite, qui avait nettement baissé en 2016, passant de 55 % à 34 %, a poursuivi en 2017 sa chute et atteint 22 %. Tous les candidats reçus cette année sont des hommes.

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

	2011	2012	2013	2014	2015	2015	2016	2017
Candidatures	15	6	10	8	9	9	12	9
Reçus	6	1	5	4	5	5	4	2
Femmes	2	0	2	1	1	1	1	0
Hommes	4	1	3	3	4	4	3	2

### Examen d'aptitude des ressortissants communautaires – « art. R. 321-67 »

On doit constater que les ressortissants de l'Union européenne n'ont pas recours aux possibilités offertes de passer l'examen d'aptitude, aucun candidat ne s'étant présenté depuis 2011.

Les professionnels des autres pays de l'Union européenne ne s'établissent guère en France et ont plutôt recours à la libre prestation de services. Ainsi, en 2017, huit ventes ont été organisées en France dans

le cadre d'une déclaration préalable de libre prestation de services auprès de Conseil des ventes.

Le Conseil n'a donc pas été saisi de dossiers de ressortissants de l'Union européenne sollicitant une reconnaissance de qualification professionnelle en vue d'organiser en France des ventes aux enchères volontaires.

### Examen d'aptitude judiciaire

Le taux de réussite à l'examen judiciaire est, depuis 2014, supérieur à 50 %, les candidats reçus se répartissant de manière équilibrée entre hommes et femmes.

### Examen d'aptitude judiciaire

	2011	2012	2013	2014	2015	2015	2016	2017
Candidatures	40	28	26	25	26	26	19	23
Reçus	40	22	14	16	20	20	14	16
Femmes	22	13	12	8	13	13	6	9
Hommes	18	9	2	8	7	7	8	7

### Formation des huissiers de justice et des notaires aux ventes volontaires accessoires

La loi du 20 juillet 2011 a prévu une formation obligatoire pour les notaires et huissiers de justice désirant effectuer à titre accessoire des ventes volontaires, l'article 3 du décret du 1<sup>er</sup> octobre 2013 en ayant fixé les contours. Cette formation, d'une durée de 60 heures, porte sur la réglementation, la pratique et la déontologie des ventes aux

enchères. Elle se répartit en quatre modules de deux jours enseignés à l'ESCP-Europe à Paris. En 2015, deux sessions ont eu lieu, regroupant dix notaires et huit huissiers de justice. En 2016, deux nouvelles sessions ont pu être organisées comptant onze huissiers de justice et quatre notaires. En 2017, les deux sessions ont réuni 52 inscrits dont deux notaires, marquant ainsi une sensible progression du nombre de participants.

## Cérémonie de remise des diplômes



Organisée avec la Chambre nationale des commissaires-priseurs judiciaires, la cérémonie de remise des diplômes aux élèves promus est devenue un moment privilégié. Chaque année, elle confirme le succès d'une formation qui valorise le talent, le sens de l'expertise, la capacité à s'adapter aux évolutions.

La 11<sup>e</sup> cérémonie officielle de remise des diplômes à la promotion 2016 des élèves commissaires-priseurs s'est déroulée au musée du Petit Palais le 4 octobre 2017.

Cette année, quatorze candidats ont obtenu la qualification requise pour diriger des ventes aux enchères. Ils ont reçu leur diplôme des mains de leur parrain Fabrice Bousteau, directeur de la rédaction de *Beaux Arts Magazine*, journaliste et écrivain.



Chaque année, un artiste plasticien se voit confier le soin de réaliser une œuvre qui symbolise leur diplôme. Après Ben, Zeus, Pierre Le Tan, Gérard Schlosser, c'est une œuvre de Claude Viallat qui a été remise aux lauréats de la promotion 2016 en présence de leurs familles et de leurs proches.

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

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

#### Petits déjeuners thématiques

En 2017, le Conseil a organisé quatre nouveaux petits déjeuners thématiques, après le succès rencontré par les vingt-deux précédents depuis 2013.

L'objectif de ces rencontres, dont le format est désormais éprouvé, est de développer les échanges entre professionnels, personnalités, acteurs du marché français mais aussi international et 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 ou plusieurs membres du Conseil qui en proposent les invités. Échanger 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, publié dans *La Gazette Drouot* et mis sur le site du Conseil. Les quatre petits déjeuners organisés sur des thématiques très variées ont réuni au total plus de 160 personnes.

▼  
**25 JANVIER 2017**

« Les marchés de niche : émergence et évolution »

Animé par Pierre Mothes



#### **Violon J. Guarnerius**

Intéressant violon de Joseph Guarnerius, fils d'Andrea, fait à Crémone vers 1700/1705, portant étiquette d'Andrea Guarneri. Différentes restaurations sur la table et les éclisses dont une cassure d'âme et de barre. Petite cassure sur le fond. Dim. : 355 mm. Le violon est accompagné d'un certificat Maucotel & Deschamp de 1924.

Rapport dendrochronologique de Peter Ratcliff fourni Vichy enchères, vente de novembre 2017

**706 800 €**

Comment définit-on un marché de niche ? Un marché de niche est-il pérenne ? Quelle différence avec une « spécialité » ? Les ventes en ligne sont-elles un levier déterminant ? C'est autour de ces sujets qu'ont échangé commissaires-priseurs, experts, galeristes. De ces débats se sont dégagés les enseignements suivants :

- au plan marketing, un marché de niche est un marché très étroit correspondant à un produit ou service très spécialisé. Il permet à l'OVV d'être confronté à une concurrence moins forte et à des marges plus élevées, mais les volumes de ventes potentiels sont plus faibles et limités. Un marché de niche peut être de quelques centaines de milliers d'euros comme de quelques millions. Ce type de marché peut être rentable à condition d'atteindre une taille critique et de développer une notoriété suffisante. Un marché de niche comprend des « barrières à l'entrée » ;

- un marché de niche peut le rester durablement (comme l'illustre celui des instruments de musique pour Vichy Enchères, ou le marché du vinyle), ou peut correspondre à une phase d'émergence d'un marché qui, une fois mature, devient une véritable spécialité (cas de l'Art urbain, niche il y a 10 ans et désormais véritable spécialité comprenant plus de 100 galeries en France et une dizaine d'OVV qui proposent ce produit en ventes aux enchères), voire diversifier son offre (cas des

ventes « vintage & fashion arts », initialement ciblées sur des accessoires de mode haut de gamme, qui recouvrent désormais des ventes aux enchères de produits très accessibles au grand public et des photos de mode). Le marché de niche est, par essence, évolutif ;

- une grande diversité de marché peut, dès lors, être qualifiée de « niches » : les autographes, les jouets anciens, les montres de luxe, les ventes de fonds d'atelier d'artiste, les souvenirs historiques, les ventes de bandes dessinées, les ventes dématérialisées de vins renommés... Si l'objectif est avant tout d'optimiser les ventes, l'objectif est aussi de faire découvrir les biens à un plus large public et de démocratiser l'accès à l'art ou à la connaissance. Cela peut conduire à repenser la présentation et la mise en valeur des objets, à créer une scénarisation dédiée, à expliquer et à contextualiser davantage pour faciliter la compréhension des nouveaux publics ;

- investir ou se lancer dans un marché de niche présente aussi d'autres intérêts : être défricheur de tendance et sortir de sa zone de confort constituent une véritable démarche d'entreprise innovante qui a la vertu de forcer l'OVV à se poser, de nouveau, des questions sur son organisation et les évolutions du marché, à créer une dynamique interne tout autant qu'à lui donner une image d'éclaireur à laquelle la clientèle est sensible ;



- si la niche repose nécessairement sur une expertise avérée et pointue et une grande attention au contrôle de la qualité de service, il faut du temps pour rentabiliser cet investissement (4 à 5 ans au minimum pour un nouvel entrant pour être perçu comme légitime). Il faut savoir s'insérer dans une communauté d'acheteurs et de vendeurs, par essence restreinte lors de l'émergence du marché de niche, puis être impliqué

dans son animation ou participer à ses rendez-vous récurrents ;

- les ventes en ligne constituent un puissant levier pour un OVV évoluant dans un marché de niche. Si elles permettent de toucher de nouveaux publics et une clientèle internationale, le succès dépend de la visibilité sur la toile et de la capacité à capitaliser sur des ventes successives.

## 8 MARS 2017

« OVV, quelle politique de collaboration pour mieux vendre ? »

Animé par Bernard Vassy

Les OVV de taille moyenne ont des atouts : souplesse, réactivité, adaptabilité ; mais pour s'imposer face à une concurrence accrue, des collaborations se sont mises en place. Certains ont choisi de s'allier. Ils sont encore très peu nombreux. Pourquoi ? Quels enseignements tirer des collaborations existantes ? Ces sujets sont d'actualité compte tenu de la concurrence accrue entre opérateurs de ventes et de celle liée à l'arrivée potentielle de nouveaux entrants consécutive à la mise en œuvre de la loi « Macron » du 6 août 2015. Par ailleurs, si globalement le marché des enchères « Art et objets de collection » a progressé en France, un opérateur sur deux a déclaré un montant de vente en baisse par rapport à 2016.

Collaborer ou s'unir pour être plus fort constitue une option à examiner.

Plusieurs modalités de collaboration existent, lesquelles par niveau d'implication sont :

- des collaborations entre OVV de tailles similaires, basées sur la confiance et l'échange réciproque, pour quelques biens de spécialités : la spécialisation de chaque OVV est un préalable au développement de ces collaborations assez informelles ;
- l'organisation d'évènements communs à plusieurs OVV : Drouot avec ses deux expériences de « ventes collégiales », en 2015 et 2016, ou ses semaines thématiques Asie en sont une concrétisation. Cette technique renforce les échanges très opérationnels

entre OVV et impose un travail en commun ;

- des coopérations ponctuelles dans des ventes conjointes : en 2016, le montant cumulé du top 10 des ventes conjointes impliquant dans 9 cas sur 10 l'un des deux leader anglo-saxon s'est élevé à plus de 54 M€. Si leurs modalités d'intervention sont variables, leur apport consiste surtout dans des opérations de relations extérieures (organisations d'exposition à l'étranger, sensibilisation de clientèle spécifique...) avant la vente qui en augmente la visibilité. Ces coopérations se matérialisent souvent par de véritables accords d'association précisant le rôle de chaque OVV ;
- la mutualisation d'une communication commune autour d'une même marque : le groupe Ivoire né en 2002 et qui réunit 12 OVV de province, en est l'illustration la plus aboutie. Assurer la visibilité de la marque « ombrelle » sur la scène nationale pour crédibiliser et valoriser les performances des différents OVV et montrer que, à l'heure de la mondialisation, ces OVV ont tous leur place sur la scène du marché international, tel est l'objectif recherché. La gestion de la marque et le marketing qui y est associé deviennent alors stratégiques et ce d'autant plus que le développement des ventes en ligne impose un bon référencement sur les moteurs de recherche. Ce type de groupement repose aussi largement sur la confiance mutuelle, chaque OVV

s'engageant à consacrer un peu de temps au groupement dans l'intérêt de tous ;

- un regroupement dans une même structure juridique, le cas échéant en créant une nouvelle marque. Solution qui soit conduit à ce que les commissaires-priseurs initialement indépendants s'associent et partagent la gestion de la structure juridique, soit qu'ils deviennent salariés de cette structure. Cette collaboration, de loin la plus poussée, est aussi très peu fréquente à ce jour. Elle impose au CP de renoncer à être un acteur indépendant pour s'inscrire dans une démarche plus communautaire. Cet effacement du CP indépendant au profit d'un OVV constitue un point encore très sensible.

Le paysage va être sensiblement modifié dans les 5 ans à venir du fait de l'arrivée, dans le domaine des ventes aux enchères judiciaires, de nouveaux acteurs parmi lesquels les huissiers de justice, sachant que la grande majorité des commissaires-priseurs ont la double qualité de judiciaire et de volontaire. Parmi les solutions à examiner, outre celle de la fusion d'OVV existants pour augmenter la taille critique et être plus fort, celle du regroupement avec d'autres professionnels du droit dans des sociétés pluri-professionnelles (notaires, huissiers) pour constituer de véritables pôles

multicompétences<sup>1</sup> dans lesquels les commissaires-priseurs apporteraient leurs expertises et savoir-faire du métier de la vente aux enchères, est une option. Au plan juridique, la loi du 6 août 2015 a ouvert un large champ de solutions pour les futurs commissaires de justice, toutes les

formes de sociétés étant devenues possibles sauf celles impliquant la qualité de commerçant (SNC). Le statu quo semble, pour une majorité d'OVV à moyen terme notamment en province, peu viable, il est donc temps de faire des choix de collaboration.

## 24 MAI 2017

### « Le marché de l'art contemporain : quels sont les enjeux communs des différents acteurs ? »

Animé par Nathalie Moureau et Georges-Philippe Vallois

À l'observation des faits, un premier constat s'impose quant au marché de l'art contemporain en France.

D'un côté, les ventes publiques françaises d'art contemporain reposent essentiellement sur les œuvres d'artistes issus de l'abstraction et de l'art de la figuration libre produit jusqu'à la fin des années 1980. Les montants moyens d'adjudications sur le marché français sont traditionnellement moins élevés que ceux des places dominantes de Londres et de New York, mais corrélativement le marché français est moins exposé aux retournements.

De l'autre, sur le premier marché, les artistes de la scène dite émergente font l'objet d'une attention particulière tant de la part du privé que des pouvoirs publics (prix, expositions, etc.).

Entre ces deux pôles, la scène française d'art plastique est moins visible. Comment la renforcer, comment accompagner la carrière des artistes sur le long terme et assurer le passage du premier au second marché ? L'enjeu est majeur pour les artistes mais il concerne aussi l'ensemble des acteurs (marchands, OVV, critiques d'art...) et l'avenir du marché de l'art, notamment le second marché dont l'offre doit se renouveler.

Un second constat est que le marché de l'art français s'inscrit dans un contexte de financiarisation du marché où désormais la valeur marchande tend à prendre le pas sur la valeur artistique. Un nombre réduit de grands opérateurs parvient à conduire sur le devant de la scène quelques artistes grâce à des stratégies concertées sans que leur valeur artistique ne soit nécessairement confirmée. Le marché de l'art, longtemps organisé autour de

1. L'un des choix pour un CPJ/CPV serait de s'associer à un ou plusieurs huissiers de justice dans un nouvel office de commissaire de justice et, pour le CPV, de rester actif séparément dans son OVV pour la réalisation des ventes volontaires.

structures de tailles modérées, tend à évoluer vers une forme d'oligopole à l'image des industries culturelles (cinéma, édition). Ces stratégies conduisent à renverser la situation et à penser que désormais c'est « le prix qui fait l'œuvre et non pas la qualité de l'œuvre qui fait le prix ».

Les différents acteurs français, peuvent-ils, en travaillant ensemble, faire face à ces enjeux communs, favoriser le développement du marché de l'art contemporain français – sous-coté – et trouver les moyens de contrecarrer la financiarisation qui s'opère sur le marché international et qui contribue à imprimer une grande volatilité aux valeurs ?

Sept points se sont dégagés lors des discussions :

- un changement d'état d'esprit et de regard sur la production artistique contemporaine est indispensable : il importe de ne pas verser dans l'autodénigrement, surtout à l'international, ce qui reste un travers français. La responsabilité est sur ce point partagée par l'ensemble des acteurs du monde de l'art. Chacun se doit d'être ambassadeur de la scène française à l'étranger ;
- la nécessité d'enrichir la formation dispensée dans les écoles d'art pour préparer les élèves à affronter les réalités du marché : les étudiants méconnaissent les fondamentaux de la gestion et du marketing, et plus généralement le rôle des différents intervenants du marché (galeries,

maisons de ventes, collectionneurs, etc.). Un changement de mentalité est ainsi nécessaire également chez les jeunes artistes qui sont trop isolés des réalités professionnelles qu'ils auront à affronter ;

- favoriser les expositions d'artistes de la scène française en institution et promouvoir leurs itinérances, c'est-à-dire exposer leurs œuvres plus souvent et plus régulièrement tant dans le secteur public que privé. Ceci pour combler un certain déficit de visibilité, notamment vis-à-vis des Anglo-Saxons et des Allemands ;
- montrer davantage les artistes au moment de leur maturité (en pratique 10 à 15 ans après leur apparition sur le marché). En milieu de carrière les artistes de la scène française sont trop souvent oubliés ;
- pour les OVV, mettre en place des outils d'accompagnement de la création contemporaine pour favoriser sa visibilité sur la scène internationale (travail de présentation et de promotion d'artistes de la scène française) ;
- parvenir à replacer des acteurs du marché français à des postes clés et prescripteurs (comité de sélection de salons et foires) sachant qu'exposer davantage les œuvres d'art, notamment à l'étranger, est indispensable ;
- concernant les dispositifs de soutiens publics à la création, actuellement très majoritairement orientés sur les œuvres, en réorienter certains au bénéfice des artistes eux-mêmes.

Chacun des acteurs du marché de l'art peut bénéficier d'externalités positives en consentant à entreprendre des actions dont les bénéfices immédiats et individuels ne seront pas nécessairement visibles à court terme mais qui, sur le moyen terme, produiront

un marché globalement plus fort et dynamique. Qu'il s'agisse de premier ou de second marché, le soutien à la promotion de jeunes plasticiens est le fondement d'un futur patrimoine qui bénéficiera à l'ensemble de la chaîne tant publique que privée.

## 7 DECEMBRE 2017

« Descriptions et estimations, *risky business* ! »

Animé par Sabine Bourgey et Patrick Deburaux



Descriptions et estimations aux enchères font intervenir tant commissaires-priseurs qu'experts et sont au cœur de leurs interactions professionnelles. Le Conseil des ventes, qui avait déjà traité des relations opérateurs-experts en octobre 2013<sup>1</sup>,

1. « CP et expert : un tandem. Quelle solidarité juridique et financière ? ».

a choisi d'y revenir, l'angle privilégié étant la pratique des professionnels et leur politique commerciale.

Le CVV observe des pratiques différentes des professionnels tant en matière de description que d'estimation en ventes cataloguées (description synthétique/description très détaillée, voire contextualisée par

la présentation d'autres biens qui ne sont pas à vendre ; fourchette d'estimation « prudente » ou « volontariste » pour des biens équivalents). De manière synthétique on en retiendra les points suivants.

### Concernant la description

En matière de ventes aux enchères publiques, comme le précise le *Recueil des obligations déontologiques*, la description doit être « sincère, exacte, précise, non équivoque au regard des connaissances au moment de la vente » et doit « refléter les doutes pouvant exister ».

La description, qui consiste à faire une présentation la plus précise possible est toujours en l'état des connaissances (scientifiques et historiques) et n'est donc pas intangible dans le temps. Elle doit signaler tous défauts ou accidents identifiables.

Chaque spécialité a sa propre terminologie pour décrire un bien et il n'y a donc pas de glossaire général. Une avancée serait d'aboutir, par un travail collectif, à des glossaires communs de référence.

La description du bien, qui permet l'accord sur la chose à vendre lors de l'établissement par le commissaire-priseur du mandat de vente, doit aussi répondre à un autre objectif, celui de créer l'envie d'acheter. S'il n'y a pas de description parfaite du bien, il n'en reste pas moins qu'elle doit reposer sur des critères

matériels (technique et matériaux utilisés, sujet traité, mention ou non de l'auteur) et des critères intellectuels (provenance, marque de l'opérateur de vente et confiance qui lui est associée).

La description d'expert dans les ventes aux enchères en France constitue une garantie pour l'acheteur, donc une mesure protectrice à son bénéfice, dès lors que commissaire-priseur et expert peuvent voir leur responsabilité engagée. C'est une différence majeure avec les descriptions des catalogues de vente à l'étranger qui ne sont que l'expression d'une opinion.

Cinq évolutions majeures se dessinent ces dernières années qui impactent le contexte de la description :

- le développement d'internet : demandes « d'expertises » sur la base de seules photos numériques donc sans possibilité de diagnostic physique de l'œuvre et qui dès lors ne répondent pas au critère de véritable expertise, constituant une première appréciation ; publicité internationale des avis d'experts du fait de leur diffusion numérique qui tend à en faire des avis permanents et intangibles dont ils ne revêtent pourtant pas le caractère ;
- l'augmentation du nombre d'acheteurs étrangers, souvent peu au fait de la réglementation des ventes aux enchères en France et ne maîtrisant pas le français, qui tend à imposer une traduction très précise

(en anglais) tant des conditions générales de vente que des descriptifs qui peut se révéler coûteuse et chronophage ;

- des mises en cause plus nombreuses par les acheteurs, ce d'autant plus que le marché est dans des phases de retournement : les contestations se fondent alors sur d'éventuelles lacunes de la description et/ou l'omission de la mention de doutes quant à la qualité intrinsèque du bien ;
- la difficulté matérielle, avec le développement des ventes par internet, d'assurer le même niveau d'information à tous les enchérisseurs, notamment pour les modifications ou compléments de description de biens postérieurement à la diffusion des catalogues de vente ;
- l'émergence, dans certaines spécialités, notamment l'art moderne, d'autres « sachants » (descendants d'artistes ; association de protection, fondation...) qui émettent aussi des avis complémentaires à ceux des experts d'art et avec lesquels ces derniers doivent composer.

La description est donc un travail « risqué ». Lorsque l'OVV recourt à un expert pour la description d'un bien, le consensus qui se dégage du petit déjeuner est qu'il doit s'abstenir de la modifier.

### Concernant l'estimation

L'estimation consiste à définir un prix ou une fourchette de prix dans le catalogue de vente. Si l'objectif bien assumé, tant du vendeur que de

l'OVV et de l'expert, est de vendre, la détermination du prix de vente résulte d'une alchimie complexe et d'un dialogue entre l'expert et le commissaire-priseur. *In fine*, c'est à l'OVV que revient la fixation de l'estimation qui, selon le *Recueil des obligations déontologiques*, doit être « sincère ».

Plusieurs critères se combinent pour arrêter une estimation : la rareté, la provenance, la valeur intrinsèque du bien (ex. : pour les bijoux en or, le prix de l'once d'or), la signature de l'artiste, l'effet « collection » (une œuvre issue d'une collection se vend mieux que si elle est intégrée dans une vente contenant une série d'œuvres de qualité), l'effet de mode et d'évolution des goûts pour certaines formes d'art, la date de la vente (la période des fêtes de fin d'année plus propice à certaines ventes), le lieu de la vente, la justesse de la description.

Pour les œuvres du *Fine art*, la consultation des bases de données est un élément supplémentaire entrant dans l'estimation tout autant que l'évolution de la connaissance historique et scientifique des objets d'art.

Enfin, la connaissance par le commissaire-priseur de ses clients acheteurs potentiels peut aussi entrer en ligne de compte.

Il n'y a donc pas en soi, selon les professionnels, une estimation pour un bien donné correspondant à un prix de marché à un instant T. Plusieurs



pratiques professionnelles sont possibles, allant de fourchettes d'estimation resserrées, parfois basses, à des fourchettes d'estimation larges et parfois « plus volontaristes ». Le point d'équilibre à trouver est donc assez subtil car doivent être conjugués l'attractivité de la vente pour les acheteurs et l'accord des clients vendeurs.

Un travail commun des professionnels du marché des ventes aux enchères est souhaitable sur l'estimation. Il se matérialisera par un vademecum sur l'expertise d'ici à juin 2018, destiné à un large public, élaboré par le CVV en lien avec les principales compagnies d'expert.

### Rencontre de personnalités

Soucieux d'élargir sa compréhension tant du marché que des stratégies de ses acteurs et de décloisonner les secteurs, le Conseil a également reçu, individuellement, plusieurs personnalités au cours de l'année 2017.

Serge Lasvignes, président du Centre Pompidou, a mis en perspective les actions menées par cette institution à l'occasion du quarantième anniversaire de celle-ci et resitué la place et le rôle du centre d'art moderne dans la diffusion culturelle et le marché de l'art.

François Curiel, président Europe de Christie's, qui a passé plus de 7 ans à Hong Kong, est venu présenter sa vision du marché de l'art chinois et des enchères d'art. Le marché

chinois est en pleine évolution et Hong Kong reste, de fait, la seule région où des sociétés occidentales peuvent y développer significativement des ventes aux enchères d'art compte tenu de la réglementation en vigueur.

Edmond Honorat, président de la commission des trésors nationaux, instance rattachée au ministère de la Culture, a fait un point tant d'actualité que de long terme sur les actions menées par l'État en faveur de la protection des œuvres d'art majeures et des modalités d'acquisition financière des trésors nationaux.

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 rencontres avec les professionnels en 2018.

### Les déplacements du CVV en région en 2017

Le CVV a repris ses déplacements en région<sup>1</sup> pour aller au-devant des professionnels et recueillir leurs observations ou préoccupations. Une première réunion s'est tenue le 29 mars dans le salon Clémentel de la préfecture de Clermont-Ferrand, mis gracieusement à la disposition du Conseil par la préfète, et a permis d'échanger sur les ventes aux enchères et l'avenir de la profession.

*1. Cinq rencontres décentralisées s'étaient tenues à Nantes, Lille, Toulouse, Paris et Lyon en 2012/2013.*





Lors d'une première partie, en présence de personnalités locales du monde économique et culturel (président de la chambre des notaires du Puy-de-Dôme, entrepreneur et mécène, directeur de banque, directeur du musée d'art Roger Quilliot) et de magistrats (procureur général de la Cour d'appel de Riom, président du tribunal de grande instance et procureur de la République de Clermont-Ferrand), l'échange avec les maisons de vente a permis d'apprécier combien ces OVV sont des acteurs au centre de l'écosystème économique. Par leurs salles de vente, ils contribuent à l'animation locale culturelle, sociale et économique ainsi qu'à des actions de mécénat.

Ancrés dans leurs territoires, ils sont les partenaires reconnus des notaires pour les prisées et les

inventaires fiscaux ; ils peuvent avoir des partenariats de long terme avec un établissement bancaire de tradition familiale, véritable banque de territoire soutenant les initiatives locales d'acquisition d'œuvre ou d'investissement patrimonial ; leurs ventes aux enchères intéressent aussi la presse régionale, un partenaire local, laquelle y trouve matière à expliquer et à voir des objets d'art, à valoriser les acquisitions régionales à dimension patrimoniale. Si les ventes aux enchères en ligne ouvrent une nouvelle clientèle aux OVV (usuellement près de 30 % des lots sont adjugés à des acquéreurs en *live auction*), ce dont tous se félicitent, elles affectent aussi un peu le charme et l'ambiance de la vente aux enchères. C'est une donnée avec laquelle les OVV doivent composer.

Au total, pour des OVV établis dans des villes moyennes de province, c'est bien dans la convergence et la synergie des acteurs locaux, dont les OVV, que réside en partie pour ces derniers la possibilité de « ressourceur » et de réinventer le métier. La seconde partie, exclusivement entre les OVV et le CVV, a permis de répondre aux questions des OVV et d'échanger sur les évolutions à venir, notamment celles liées à la loi du 6 août 2015 (loi « Macron ») qui ne concernent que les ventes judiciaires mais, parce qu'elles affectent l'activité d'une unité économique composée d'une étude adossée à un OVV, intéresse les ventes volontaires. Les inquiétudes exprimées par les OVV sont réelles quant à l'impact de cette loi, et, notamment, l'arrivée des actuels huissiers de justice dans les ventes aux enchères tant volontaires que judiciaires.

La raréfaction de la marchandise de qualité, le désintérêt de la clientèle pour des biens du marché traditionnel, l'absence de visibilité sur l'évolution des tarifs des ventes judiciaires<sup>1</sup>, la difficulté des OVV locaux à conserver dans leurs ventes des lots de qualité pour lesquels les vendeurs sont attirés par la place de Paris, l'instabilité de l'environnement législatif et réglementaire concernant les objets à vendre... ont été soulignés lors des interventions. Si cet état de fait n'est pas nouveau,

1. La loi en vigueur prévoit, tous les deux ans, une révision des tarifs par l'Autorité de la concurrence.

il est important de bien garder à l'esprit que le quotidien de ces OVV est aussi fait d'inventaires successoraux de très faible valeur générant de multiples déplacements et de ventes courantes faites davantage pour rendre service à des clients que pour le revenu financier qu'elles génèrent.

La présidente du CVV a rappelé que la philosophie de cette loi est l'ouverture des professions réglementées (les professions restent réglementées mais leur champ d'intervention est plus large, les HJ pouvant faire les actes des CPJ et réciproquement, sous réserve d'avoir suivi la formation idoine).

Le paysage va être sensiblement modifié dans les 5 ans à venir du fait de l'entrée en vigueur des dispositions de la loi « Macron ». Des stratégies doivent être développées. Parmi les solutions à examiner, outre celle de la fusion d'OVV existants pour augmenter la taille critique et être plus fort, celle du regroupement avec d'autres professionnels du droit dans des sociétés pluri-professionnelles (notaires, huissiers de justice) pour constituer de véritables pôles multicompetences<sup>2</sup> dans lesquels les CP apporteraient leurs expertises et savoir-faire du métier de la vente aux enchères, est une option.

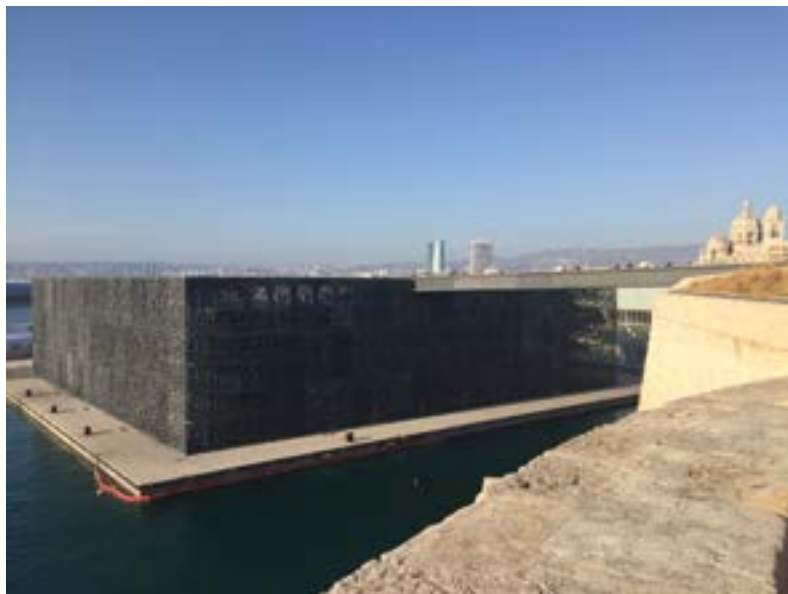
2. Voir le compte rendu dans la GD suite au petit déjeuner « Loi Macron » de juin 2016 ; l'un des choix pour un CPJ/CPV serait de s'associer à un ou plusieurs HJ dans un nouvel office de commissaire de justice, et, pour le CPV, de rester actif séparément dans son OVV pour la réalisation des ventes volontaires.

Au plan juridique, la loi du 6 août 2015 a ouvert un large champ de solutions pour les futurs commissaires de justice, toutes les formes de sociétés étant devenues possibles sauf celles impliquant la qualité de commerçant (SNC). Une autre piste à explorer est, peut-être, pour un CPJ/CPV, d'accepter de devenir salarié d'un office d'huissier de justice, lui apportant ainsi toute son expertise sur la vente aux enchères, le cas échéant en gardant l'exclusivité de la pratique de celle-ci et accessoirement, de lui vendre

quelques parts sociales de son OVV lui permettant d'être indirectement associé aux ventes aux enchères volontaires tout en restant minoritaire dans le capital social.

C'est bien aux OVV de faire ces choix stratégiques avant l'échéance de 2022.

Une deuxième réunion s'est tenue le 12 octobre à Marseille, au Musée des civilisations de l'Europe et de la Méditerranée (MUCEM), mis gracieusement à la disposition du Conseil.



Lors d'une première partie, en présence de personnalités du monde économique et culturel de la région (directeur du MUCEM, premier adjoint au maire de Marseille, directeur des musées de Marseille, la directrice des archives départementales des Bouches-du-Rhône, le président de la Fondation Vasarely...), l'échange a permis d'apprécier la diversité des composantes de l'offre artistique et culturelle de Marseille et les relations que peuvent avoir ces institutions avec les professionnels des ventes aux enchères.

La seconde partie a permis de répondre aux questions des OVV et d'échanger sur les évolutions à venir, notamment celles liées à la loi « Macron » du 6 août 2015 en ce qu'elle affecte l'activité d'une unité économique composée d'un office judiciaire adossé à un OVV. Les opérateurs ont manifesté leurs inquiétudes quant à l'impact de cette loi et, notamment, « l'arrivée » en 2022 des actuels huissiers de justice dans les ventes aux enchères. Par ailleurs, sans être exhaustif, outre un point d'actualité européenne relatif à une proposition de règlement sur le contrôle à l'importation de biens culturels, les échanges ont porté sur les points suivants :

- ventes aux enchères volontaires réalisées par les HJ : jusqu'au 1<sup>er</sup> janvier 2022, elles restent à caractère accessoire dans le cadre de leurs offices. Au-delà, elles ne pourront se faire que dans le cadre d'un

OVV et en respectant l'intégralité de la réglementation en vigueur ;

- la formation des futurs commissaires-priseurs : la formation théorique actuellement dispensée au cours des deux années de stage est axée sur des modules concrets et opérationnels (fiscalité, droit, technique de direction de la vente...), les visites dans les grands musées et les échanges avec les conservateurs. C'est une formation longue et exigeante. Le CVV souligne que la loi « Macron », d'une part, ne modifie pas la formation des commissaires-priseurs volontaires et, d'autre part, exige que les commissaires de justice soient formés dans l'ensemble des activités qu'ils auront à exercer y compris dans le domaine de la vente des objets d'art et de collection. Le CVV restera vigilant sur le maintien de la qualité des formations dispensées ;

- la lutte contre le blanchiment : l'exigence, pour les professionnels, est de mettre en œuvre de manière la plus opérationnelle possible les dispositions en matière de lutte contre le blanchiment, déjà signalées par le CVV depuis mars 2013 et ce dans un contexte où la réglementation se renforce ;

- le commissaire du Gouvernement, outre sa mission disciplinaire, développe aussi la recherche de solution amiable concernant les litiges portés à sa connaissance. Cela dans l'hypothèse où il estime qu'une probabilité objective existe que soit trouvé un accord entre les parties.

L'accord, qui reste confidentiel, peut conduire, par exemple, à une annulation de la vente ou à un geste commercial de la part de l'OVV. La médiation peut aussi concerner une réclamation d'un OVV à l'encontre d'un autre OVV. Cette démarche présente des atouts certains : plus grande rapidité, discrétion, moindre coût.

Le CVV remercie les professionnels présents pour leur participation et rappelle que les services du Conseil sont disponibles pour répondre à leurs interrogations touchant à l'organisation des ventes aux enchères et aux biens meubles pouvant être proposés à la vente.

### **Le séminaire CVV sur les archives publiques du 25 septembre 2017 : un dialogue constructif entre l'administration et le marché**

Lundi 25 septembre 2017, dans la salle du Conseil de la mairie du 9<sup>e</sup>, gracieusement mise à disposition par Delphine Bürkli, maire de l'arrondissement, le Conseil des ventes a organisé, en lien avec le service interministériel des Archives de France, une matinée de présentation du vade-mecum sur la « revendication des archives publiques » publié à l'automne 2016 et diffusé aux opérateurs de vente en 2017.

Cette matinée, construite autour de deux tables rondes comprenant tant des représentants de l'administration (ministères de la Culture, de

l'Europe et des Affaires étrangères, des Armées) que du Conseil des ventes et des professionnels des ventes aux enchères (commissaires-priseurs ; experts en vente publique), a permis d'une part, de rappeler l'ambition et le périmètre de ce vade-mecum et d'autre part, de présenter les conditions de sa mise en œuvre encore récente et les orientations pour l'avenir.

La définition légale des archives publiques est large et englobante ; elle est basée sur le principe de la domanialité publique. Comment concilier le principe d'inaliénabilité exorbitant du droit commun (celui du droit pour l'administration de revendiquer, à titre gratuit, la propriété d'une archive), avec la réalité du marché (qui voit passer régulièrement en vente des fonds d'archives comprenant parfois des archives publiques dont la valeur marchande a significativement progressé depuis une quinzaine d'années) ? Tel était l'enjeu de cette matinée.

Les principaux enseignements à retenir :

- un diagnostic commun : le vade-mecum est un guide pratique tant pour les professionnels du marché de l'art que pour les conservateurs qui constitue un point de départ d'un travail à poursuivre ensemble ;
- ce vade-mecum est un travail collectif auquel les professionnels ont été associés. Il comprend des recommandations opérationnelles

pour les conservateurs d'archives et pour les professionnels du marché ainsi qu'une typologie des documents susceptibles d'être revendiqués en tant qu'archives publiques ;

- la pratique de la revendication d'archives publiques, qui est très ancienne, remonte à l'ancien régime (1661, année au cours de laquelle Colbert prend possession, au nom du roi, des archives de Mazarin, constitue une date de référence à cet égard). Cette politique de revendication sera formalisée et poursuivie par la suite par le ministère des Affaires étrangères, ainsi que par le ministère de la Guerre, au 18<sup>e</sup> puis au 19<sup>e</sup> siècle, la revendication intervenant dans une politique générale de collecte des archives en vue de leur mise à disposition à l'ensemble des citoyens

et de construction d'une mémoire collective ;

- les textes qui autorisent les services de conservation d'archives publiques à revendiquer sont précis (définition des archives publiques à l'article L. 211-4 du code du patrimoine et principe de la revendication à l'article L. 212-1 du même code). Ils laissent cependant une marge d'appréciation, largement utilisée par l'administration, laquelle, d'une part, utilise peu cette prérogative (en nombre rapporté au volume de documents passant sur le marché), d'autre part, comme l'a indiqué le directeur des Archives de France, doit répondre prioritairement à un intérêt historique (réintégrer dans les collections publiques un document d'archives ou un lot d'archives dont l'importance est



significative). La pratique de la revendication est donc très restrictive par rapport aux potentialités de la loi.

Si le vade-mecum apporte un certain nombre de réponses opérationnelles, quelques interprétations et ajustements s'imposent dans la mise en œuvre du droit de revendication découlant de l'application des textes. Plusieurs recommandations se dégagent des échanges développés lors de ce séminaire. Il en va ainsi de la nécessité d'anticiper, du côté des professionnels, qui doivent saisir les services au plus tôt dans leur démarche de vente pour ne pas s'exposer à l'égard de leurs clients, et du côté des conservateurs, qui doivent réagir avec célérité et éviter au maximum les revendications tardives. Il en va également de la nécessité de dialoguer entre professionnels – marchands, experts et commissaires-priseurs – et conservateurs au bénéfice de tous, qu'il s'agisse pour les conservateurs de s'abstenir de revendiquer des archives passées « récemment » en vente – tout en étant conscient de la difficulté de définir jusqu'à quand l'on peut considérer qu'une vente est récente – ou, pour les professionnels, de faciliter la restitution d'archives dès lors que la revendication a été formulée.

Pour enrichir son expertise et sa connaissance des archives, l'administration s'appuie sur les acteurs du marché qui, par la diffusion publique (catalogues de vente, notices...), y contribuent utilement.

Des revendications mal comprises par les professionnels du marché ne peuvent que favoriser le développement d'un marché opaque ou son transfert vers d'autres pays. Les collectionneurs privés et les professionnels qui favorisent l'émergence et la circulation de ces documents participent aussi à cet entretien de la mémoire collective.

Le vade-mecum constitue une première étape ; comme les pratiques, il est amené à évoluer.

Plusieurs pistes de travail ont ainsi été envisagées parmi lesquelles :

- poursuivre le dialogue initié par le vade-mecum dans un comité de suivi ou une commission paritaire plus formellement créée (c'est-à-dire incluant des professionnels du marché) qui se prononcerait (sous forme d'avis) très en amont de l'organisation de ventes aux enchères publiques, sur des cas précis ;
- mettre en place un guichet unique de l'administration, le service interministériel des Archives de France (SIAF), seul interlocuteur des professionnels, pouvant avoir vocation à l'assumer tant pour l'envoi des catalogues que pour la gestion des revendications. Un tel dispositif faciliterait le travail des professionnels et fluidifierait la circulation d'informations entre services de l'administration d'État chargés de la mise en œuvre des revendications ;
- dématérialiser la procédure de revendication pour optimiser le traitement qui s'effectue dans des délais



contraints (les catalogues de ventes devant légalement être adressés à l'administration 15 jours au moins avant la date de la vente, le délai dont elle dispose pour se prononcer est court, surtout lorsque l'expertise de plusieurs personnes est requise). Le vade-mecum de la revendication des archives publiques pose ainsi les bases d'un dialogue constructif entre les services publics d'archives et les professionnels du marché dans le respect de l'intérêt général de la préservation de la mémoire collective.

### **L'aboutissement de la médiation sur le droit de reproduction dans les catalogues de ventes aux enchères de photographies**

La reproduction de photographies dans les catalogues de ventes aux enchères publiques volontaires soulevait plusieurs interrogations, identifiées dès 2015 par le Conseil des ventes lors de l'un de ses petits déjeuners thématiques, quant à la demande et aux modalités de paiement du droit de reproduction. En l'état de la législation, les opérateurs de ventes volontaires organisant des ventes aux enchères de photographies sont tenus de payer des droits de reproduction au titre de l'utilisation de ces photographies dans les catalogues destinés à la publicité des ventes aux enchères volontaires. Des différends s'étant

élevés entre certains ayants droit des auteurs de photographies (agences photographiques, fondations représentant des artistes...) et des opérateurs de vente, leurs droits respectifs ont fait l'objet d'une étude et, à la demande du Conseil des ventes, d'une mission de médiation pendant plusieurs mois du Conseil supérieur de la propriété littéraire et artistique (CSPLA) menée par la vice-présidente, Anne-Élisabeth Crédeville, en vue de parvenir à une solution conventionnelle.

L'action du CVV et cette médiation ont donc permis de parvenir, dans l'intérêt du marché, à une solution équilibrée.

La prise en compte des pratiques de certains ayants droit, de la particularité de l'organisation de la publicité des ventes aux enchères sur catalogue papier et sur internet, de sa charge et de son coût, ont abouti, dans un souci de simplification, à ce que les autorisations de reproduction d'œuvres photographiques soient demandées et les droits perçus par l'intermédiaire de la société des auteurs dans les arts graphiques et plastiques (ADAGP) qui organise désormais cette perception selon un guichet unique.

Un accord a été conclu fin 2017 entre les parties à cette médiation qui prévoit des modalités harmonisées. Les modalités de cet accord font l'objet de contrats individuels entre l'ADAGP et l'opérateur de ventes.





## Chapitre 2

# Les ventes volontaires aux enchères publiques en France

### PRÉSENTATION DES OPÉRATEURS DE VENTES VOLONTAIRES

Le nombre d'OVV est stable  
et l'emploi se contracte en 2017

97

### PHYSIONOMIE DU MARCHÉ FRANÇAIS EN 2017

Progression soutenue des ventes  
aux enchères en 2017, de +5,2 %

97

Présentation géographique  
du marché

99

Le classement 2017 des opérateurs  
de ventes volontaires

99

Une croissance toujours soutenue  
des ventes par internet

101

Une activité internationalisée

102

Le taux d'inventus

104

Ventes de gré à gré et ventes  
de biens neufs

115

115

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

118

Le secteur en 2017 : une progression  
de 5,4 % qui masque des performances  
différenciées selon les segments  
de marché

118

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

165

Le marché parisien

166

### LE SECTEUR « VÉHICULES D'OCCASION ET MATÉRIEL INDUSTRIEL »

168

La typologie  
des opérateurs spécialisés  
dans la vente de véhicules  
d'occasion

168

Une progression du montant adjudgé  
en 2017 de 4,5 %, moins soutenue  
qu'en 2016

169

Le classement des 20 premiers  
opérateurs de ventes du secteur  
en France

172

### LE SECTEUR « CHEVAUX »

174

Une croissance de 8,3 %, supérieure  
à celle de 2016

174

Comparé aux autres secteurs  
d'enchères, des prix moyens élevés  
et un nombre réduit de biens vendus

175

Un marché très ouvert à la clientèle  
internationale

176

Un marché concurrentiel détenu  
par 20 grands acteurs au plan  
mondial : Arqana reste le numéro 2  
en Europe

177

## 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 403 OVV en 2017 ;
- 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 adjudgé 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. En 2017, 58 % des OVV relèvent du secteur « Art et objets de collection », 34 % sont généralistes, 7 % appartiennent au secteur « Véhicules d'occasion et matériel industriel », 1 % relève du secteur « Chevaux » ;
- 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.

### **Le nombre d'OVV est stable et l'emploi se contracte en 2017**

À la fin de 2017, le nombre total d'opérateurs de ventes volontaires est de 403, comme en 2016.

Cet effectif comprend 16 nouveaux OVV déclarés auprès du Conseil des ventes volontaires en 2017.

Parmi ces OVV, 105, soit 26 %, sont uniquement « volontaires », contre 100 en 2016, c'est-à-dire non adossés à des études de commissaires-priseurs judiciaires.

Malgré une croissance de l'activité en 2017, les effectifs salariés des opérateurs de ventes volontaires sont en baisse de 6,1 %, s'élevant à

2578, contre 2745 en 2016. Ce sont surtout les effectifs des personnels en contrat à durée indéterminée qui diminuent.



**Rembrandt Bugatti**

Panthère au repos, pattes arrière croisées, 1907

Expert Marc Ottavi

Leclere Maison de ventes, Drouot, 12 juin 2017

**600 000 €**

© Leclere/Drouot

## PHYSIONOMIE DU MARCHÉ FRANÇAIS EN 2017

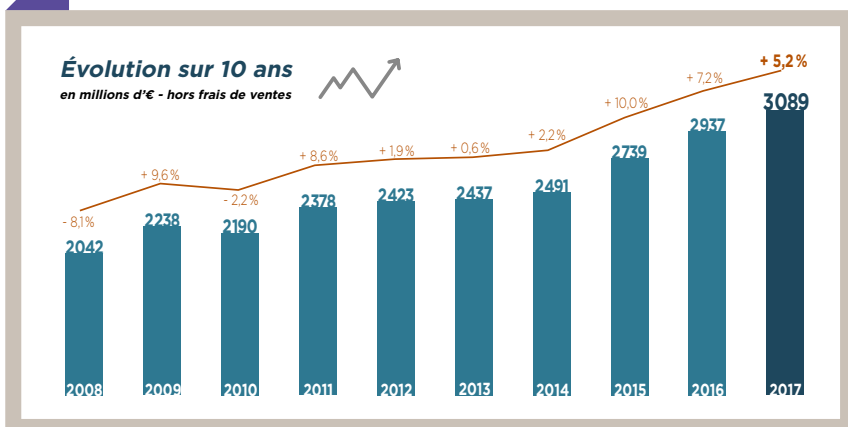
### Progression soutenue des ventes aux enchères en 2017, de +5,2 %

Le montant total adjugé hors frais, tous secteurs confondus, atteint en 2017 son plus haut niveau à 3 milliards d'euros, en hausse (+ 5,2 %) par rapport à 2016.

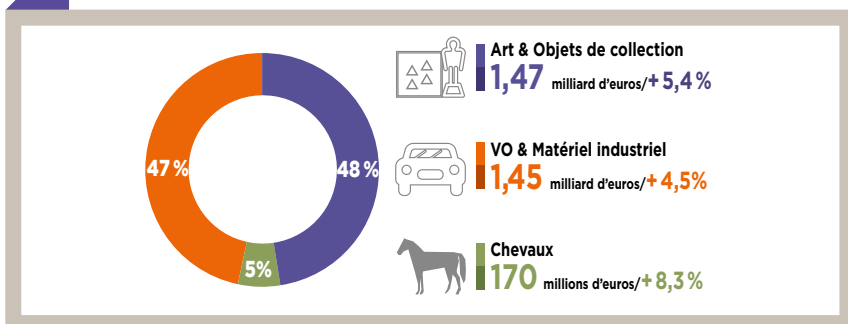
Cette progression, qui reste soutenue bien que moins forte qu'en 2016 (+ 7,2 %), est supérieure à la progression moyenne (+ 3,5 %) du montant total adjugé sur la période 2008-2017.

Cette progression qui touche tous les secteurs est d'ampleur inégale : + 4,5 % pour le secteur « Véhicules d'occasion et matériel industriel », + 5,4 % pour le secteur « Art et objets de collection » et + 8,3 % pour le secteur « Chevaux ».

### Évolution du montant des ventes aux enchères volontaires en France (en M€, hors frais)



### Ventilation du montant adjugé 2017 par secteur d'activité



En 2017, les parts de marché des secteurs « Arts et objets de collection » et « Véhicules d'occasion et matériel industriel » sont pratiquement identiques et celle du secteur « Chevaux » est de 5 %.

Si globalement l'activité progresse, 50 % des OVV déclarent toutefois une activité en baisse en 2017 (contre 48 % en 2016). Cette baisse concerne aussi bien des OVV de taille moyenne que ceux plus petits. 62 % des OVV réalisant moins de 1 million d'euros de montant adjugé dans l'année sont en baisse et, pour 50 % d'entre eux, ont déclaré une baisse de montant de ventes deux


années consécutives, ce qui indique que ces OVV sont particulièrement impactés par la consolidation du marché.


De plus, deux tendances se dégagent :


- les opérateurs généralistes, au nombre de 127, actifs sur au moins deux des trois secteurs, le plus souvent installés en région, déclarent, pour 53 % d'entre eux, une baisse de montant des ventes (contre 38 % en 2016) ;
- 30 % des 27 OVV spécialisés du secteur « Véhicules d'occasion et matériel industriel » sont en baisse d'activité en 2017.

## Récapitulatif économique par secteur et par année, 2008-2017

(montant d'adjudication des ventes aux enchères volontaires, en M€, hors frais)

 Art & Objets de collection	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
<b>Dont Art et Antiquités</b>	878	776	866	825	862	822	823	877	945
<b>Dont Autres objets de collection *</b>	108	137	147	171	169	198	269	269	265
<b>Dont Joaillerie et orfèvrerie</b>	73	91	102	98	116	117	127	133	144
<b>Dont Vins et alcools</b>	17	37	43	43	38	33	34	38	39
<b>Dont Ventes courantes</b>	145	101	91	91	82	83	77	75	75
<b>SOUS TOTAL</b>	<b>1220</b>	<b>1142</b>	<b>1249</b>	<b>1227</b>	<b>1268</b>	<b>1254</b>	<b>1329</b>	<b>1392</b>	<b>1467</b>
<b>Progression annuelle</b>	+ 12,5 %	- 6,4 %	+ 9,4 %	- 1,8 %	+ 3,3 %	- 1,1 %	+ 6,0 %	+ 4,7 %	+ 5,4 %

 Chevaux	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
<b>SOUS TOTAL</b>	<b>102</b>	<b>98</b>	<b>109</b>	<b>110</b>	<b>130</b>	<b>144</b>	<b>150</b>	<b>157</b>	<b>170</b>
<b>Progression annuelle</b>	- 0,2 %	- 4,2 %	+ 11,8 %	+ 0,9 %	+ 18,2 %	+ 10,8 %	+ 4,2 %	+ 4,7 %	+ 8,3 %

 VO & Matériel industriel	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
<b>Dont Véhicule d'occasion</b>	840	872	926	1005	960	1017	1166	1301	1364
<b>Dont Matériel industriel</b>	76	78	93	81	78	71	93	84	84
<b>SOUS TOTAL</b>	<b>916</b>	<b>950</b>	<b>1020</b>	<b>1086</b>	<b>1038</b>	<b>1091</b>	<b>1259</b>	<b>1385</b>	<b>1448</b>
<b>Progression annuelle</b>	+ 7,1 %	+ 3,7 %	+ 7,4 %	+ 6,5 %	- 4,4 %	+ 5,1 %	+ 15,4 %	+ 10,0 %	+ 4,5 %

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
<b>TOTAL</b>	<b>2238</b>	<b>2190</b>	<b>2378</b>	<b>2423</b>	<b>2437</b>	<b>2491</b>	<b>2739</b>	<b>2937</b>	<b>3089</b>
<b>Progression annuelle</b>	+ 9,6 %	- 2,2 %	+ 8,6 %	+ 1,9 %	+ 0,6 %	+ 2,2 %	+ 10,0 %	+ 7,2 %	+ 5,2 %

\* 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, limbres et monnaies, livres et manuscrits anciens, militaria, jouets, affiches, etc.

L'écart se creuse donc entre les OVV du top 20 qui sont très majoritairement d'Île-de-France et 50 % des OVV qui déclarent une baisse de ventes.

## Présentation géographique du marché

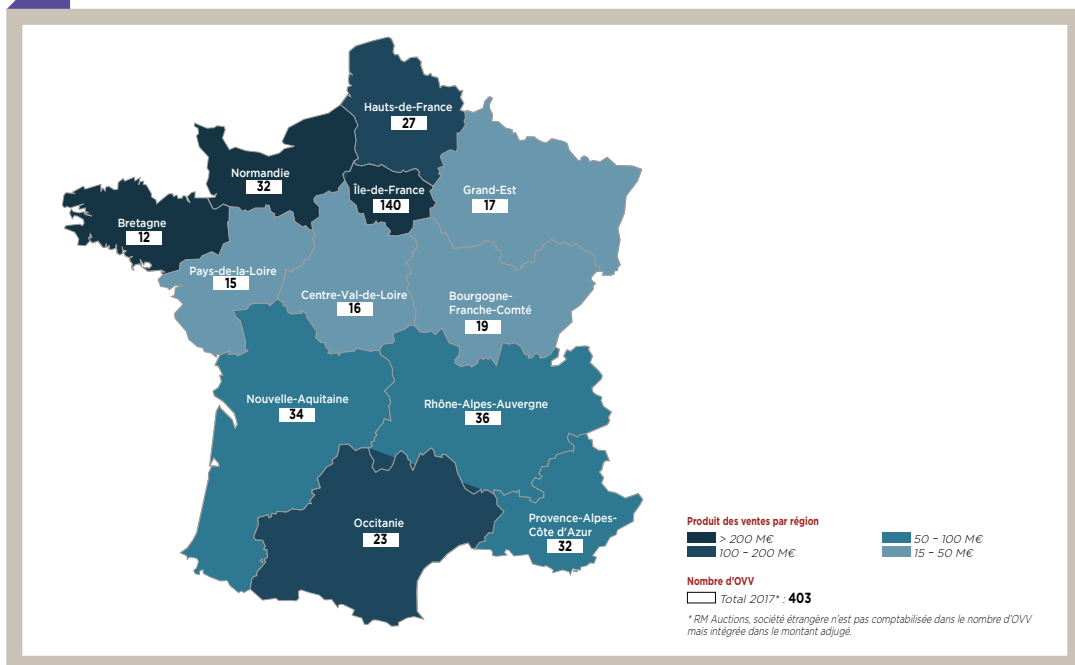
### L'Île-de-France concentre 59 % des adjudications en 2017

La part de marché des opérateurs franciliens, historiquement élevée, est en progression. Le montant adjudugé en 2017 par les 140 opérateurs basés en Île-de-France s'élève à 1,83 milliard d'euros, soit 9 % de plus que le montant de 1,67 milliard atteint en 2016.

Derrière l'Île-de-France, trois régions seulement représentent plus de 4 % de part de marché. La région Bretagne arrive en deuxième position (12,4 %). 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 ».

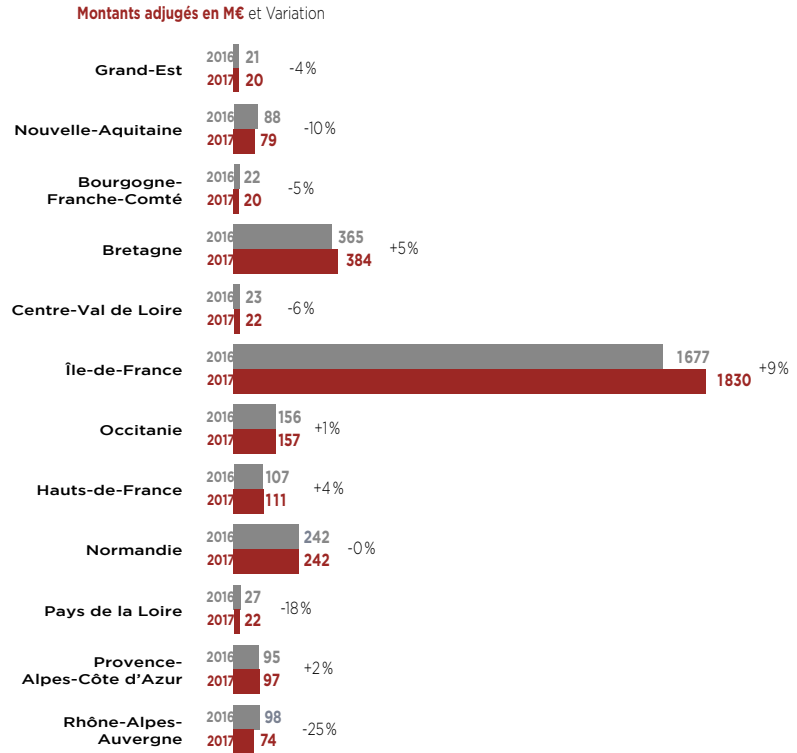
Viennent ensuite la région Normandie (8 %), dont la spécialité dans les ventes de chevaux représente 70 % du montant des ventes, puis la région Occitanie (5 % de part de marché). La Corse ne compte aucun opérateur de ventes en 2017.

### Répartition régionale des montants adjudugés en 2017



## Ventilation des montants adjugés par région en 2017

(en M€, hors frais)



## Le classement 2017 des opérateurs de ventes volontaires

### Trois des quatre premiers opérateurs sont du secteur « Véhicules d'occasion et matériel industriel »

Comme les années précédentes, deux sociétés spécialisées du secteur « Véhicules d'occasion et matériel industriel » occupent les deux premiers rangs du classement

en 2017 : VP Auto conserve la première place devant BC Auto Enchères (2<sup>e</sup> place). Premier opérateur du secteur « Art et objets de collection », Christie's conserve la 3<sup>e</sup> place. Alcopa Auction, du fait de sa croissance soutenue en 2017, conserve la 4<sup>e</sup> place devant Sotheby's.

Arqana, premier opérateur du secteur « Chevaux », progresse d'une place et se situe à la 6<sup>e</sup> place.



## Classement 2015 des 20 premiers opérateurs de ventes volontaires, tous secteurs confondus (classement par montant d'adjudication des ventes, en M€, hors frais)



VO & Matériel industriel



Art & Objets de collection

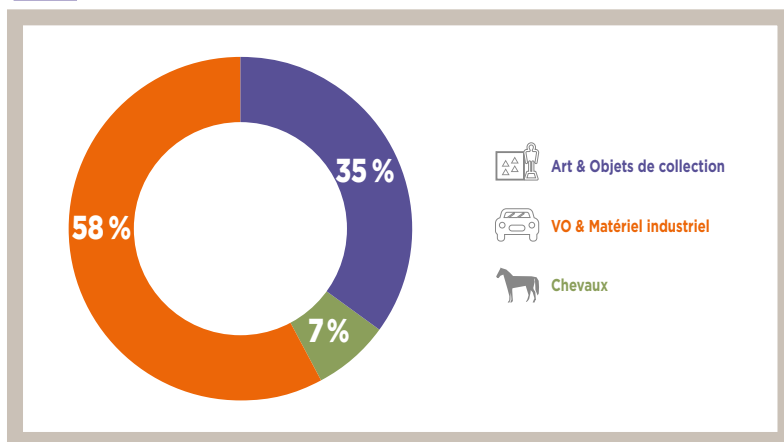


Chevaux

Rang		Nom	Régions	Montants adjugés		Évolution
2016	2017			2016	2017	
1	1	VP AUTO	Bretagne	345 M€	362 M€	5%
2	2	BCAUTO ENCHÈRES	Île-de-France	342 M€	347 M€	1%
3	3	CHRISTIE'S FRANCE	Île-de-France	196 M€	275 M€	40%
4	4	ALCOPA AUCTION	Île-de-France	194 M€	256 M€	32%
5	5	SOTHEBY'S FRANCE	Île-de-France	182 M€	202 M€	11%
7	6	ARGANA	Normandie	145 M€	151 M€	4%
6	7	ARTCURIAL	Île-de-France	162 M€	149 M€	-8%
8	8	TOULOUSE ENCHÈRES AUTOMOBILES	Occitanie	109 M€	114 M€	5%
9	9	MERCIER AUTOMOBILES	Nord-Pas-de-Calais-Picadie	64 M€	64 M€	0%
10	10	RITCHIE BROS. AUCTIONEERS FRANCE	Normandie	46 M€	42 M€	-9%
17	11	CLAUDE AGUTTES	Île-de-France	26 M€	35 M€	35%
13	12	AQUITAINE ENCHÈRES AUTOMOBILES	Nouvelle Aquitaine	32 M€	34 M€	6%
12	13	AUTOROLA	Île-de-France	34 M€	32 M€	-6%
24	14	RM AUCTIONS	Île-de-France	17 M€	26 M€	53%
18	15	TAJAN	Île-de-France	25 M€	24 M€	-4%
22	16	CARSONTHEWEB.FRANCE	Île-de-France	18 M€	24 M€	33%
16	17	PIASA	Île-de-France	26 M€	24 M€	-8%
15	18	MILLON ET ASSOCIÉS	Île-de-France	30 M€	24 M€	-20%
19	19	ADER	Île-de-France	20 M€	23 M€	15%
11	20	PIERRE BERGÉ ET ASSOCIÉS	Île-de-France	36 M€	21 M€	-42%
Montant total adjugé par les 20 premiers opérateurs*				2 065 M€	2 229 M€	7,9%
Part des montants adjugés par les 20 premiers opérateurs du secteur par rapport au total national adjugé				70,3%	72,2%	3,2%

\* Pour 2016 : montant des 20 premiers opérateurs

## Ventilation 2017 des montants réalisés par les 20 principaux opérateurs (en fonction du secteur de spécialisation des opérateurs)



### Une présence croissante des filiales de sociétés internationales

En 2017, huit filiales de sociétés internationales figurent dans ce classement : BC Auto Enchères, Christie's, Alcopa Auction, Sotheby's, Ritchie Bros, Autorola, RM Auctions, Carsontheweb France. Le montant adjudgé cumulé de ces 8 filiales dépasse 1 milliard d'euros soit 32 % du montant total des ventes en France.

### La concentration du marché continue de s'intensifier

Les 20 opérateurs de ventes les plus importants ont réalisé un montant cumulé d'adjudications de 2,2 milliards d'euros, soit 72,2 % du montant total adjudgé contre 70,3 % en 2016. La concentration du marché des ventes aux enchères volontaires observée depuis plus de cinq ans s'amplifie.

Les 5 premiers opérateurs réalisent à eux seuls 46,7 % du total des adjudications en 2017, contre 42,8 % en 2016.

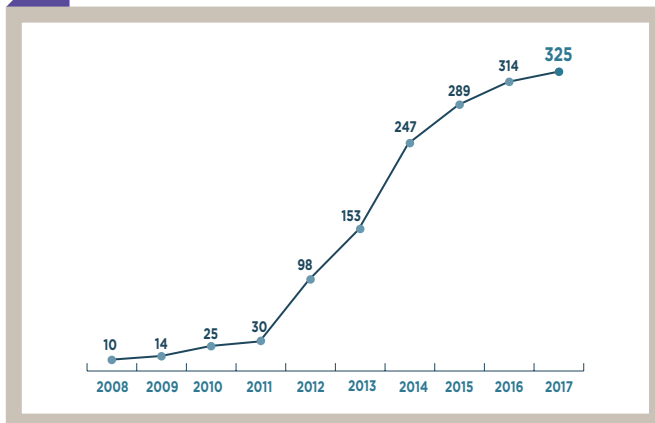
### Une croissance toujours soutenue des ventes par internet

#### Le montant des ventes électroniques progresse de 18 % en 2017 (+ 16 % en 2016)

En 2017, 1158 M€ ont été adjudgés par internet, représentant 37 % du montant total des ventes aux enchères.

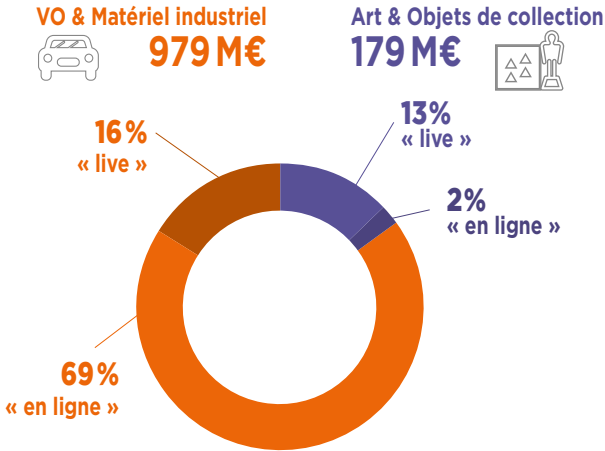
Les enchères sur internet continuent de progresser plus rapidement que le montant total des ventes aux enchères ; 325 opérateurs déclarent avoir organisé des ventes électroniques soit sous la forme de « *live auctions* » adossées à des ventes physiques, soit sous la forme de ventes totalement dématérialisées dites *en ligne* ou *online*.

#### OVV déclarant développer une activité d'enchères sur internet

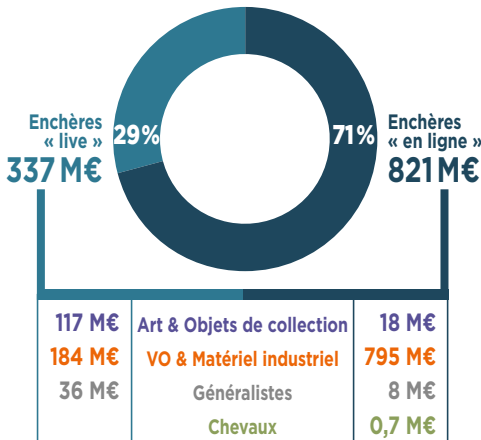


Les ventes *online* dites *en ligne* concentrent 71 % du montant total adjugé aux enchères sur internet tous secteurs confondus

Répartition des montants d'adjudications réalisées en 2017 par secteur d'activité et type de vente (en ligne ou live)



Répartition des montants d'adjudications réalisées par internet en 2017 par typologie et secteur d'activité (en M€, hors frais)



Les ventes en ligne sont quasi exclusivement (97 %) celles du secteur « Véhicules d’occasion et matériel industriel ».

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.

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.

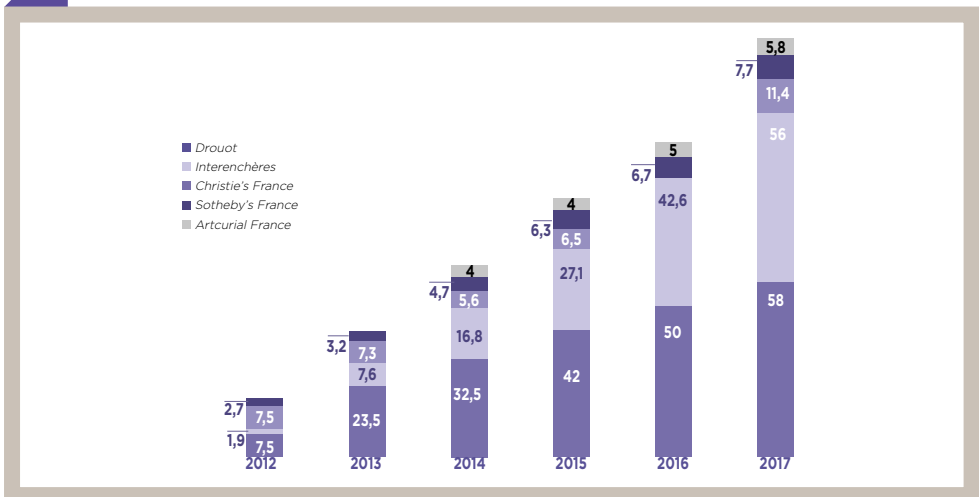
Si les ventes en ligne du secteur « Chevaux », expérimentées en 2015 à l’initiative d’Arqanaonline, restent toujours marginales (0,7 M€), celles du secteur « Art et objets de collection » sont assez stables, en valeur absolue, depuis 2014 et s’élèvent à 18 M€ en 2017.

**Les ventes électroniques du secteur « Art et objets de collection » restent majoritairement des ventes *live***

Tous secteurs confondus, les ventes *live* ont fortement progressé (+ 58 %) de 2016 à 2017, passant de 213 M€ à 337 M€.

En 2017, les montants adjugés en ventes *live* pour les secteurs « Art et objets de collection » et « généralistes » atteignent 153 millions d’euros contre 124 millions d’euros en 2016. Cette évolution est liée au développement des outils dédiés à

**Montants adjugés sur les principaux sites de ventes *live* pour le secteur « Art et objets de collection »** (en M€, hors frais)



cette activité, et en particulier aux portails d'enchères de Drouot et Interenchères, dont la croissance soutenue a tiré la performance générale.

Sur Drouotlive les montants adjugés dans le secteur « Art et objets de collection » se sont élevés à 58 millions d'euros, hors frais en 2017, en progression de 16 % par rapport à 2016. Sur le site d'Interenchères, les internautes ont pu suivre 2 766 vacations consacrées aux objets d'art et de

collection. Ces ventes ont rassemblé en 2017 plus de 200 000 lots et totalisé près de 55,7 millions d'euros hors frais (+ 31 % par rapport à 2016).

Pour ces deux plateformes, les acheteurs étrangers représentent 30 % à 50 % des montants adjugés.

Les ventes *live* permettent tant d'élargir la clientèle que de s'adapter à l'évolution des usages des consommateurs de moins en moins réticents à acheter par internet.

# Focus

## LES VENTES AUX ENCHÈRES ONLINE EN « ART ET OBJETS DE COLLECTION » EN FRANCE EN 2017

On entend par ventes *online* les ventes totalement dématérialisées, le canal internet étant le seul moyen d'accès à la salle de vente qui est virtuelle. Les ventes dites *live* sont, quant à elles, adossées à une vente en cours dans une salle physique. Les premières ont pour caractéristiques d'être étalées sur plusieurs jours avec enchérissement asynchrone (séquentiel dans le temps, sans nécessaire interaction en temps réel entre les enchérisseurs) à l'inverse des deuxièmes, effectuées en temps réel.

Les ventes *online* sont des ventes événementielles où chaque opérateur organise sa propre vente sur son propre site internet ou via un portail dédié (Drouot Digital essentiellement).

En 2017, il n'y a plus de plateforme où sont mis en vente aux enchères des biens proposés par plusieurs opérateurs (offre de biens accessible 24 heures sur 24 et régulièrement renouvelée), suite à l'arrêt de La Salle Drouot 2.0<sup>1</sup> par Drouot Digital.

### **Les ventes *online* en France, d'un montant cumulé de 18 M€ en 2017, ont sensiblement progressé depuis 3 ans mais contribuent encore marginalement au montant total des ventes du secteur**

Le montant des ventes aux enchères *online* en « Art et objets de collection » s'élève à 18 millions d'euros en 2017, contre 14 M€ en 2015. Ce montant reste nettement inférieur à celui des ventes *live* pour ce même secteur.

1. En octobre 2014 avait été lancée la Salle Drouot 2.0, salle de vente permanente proposant des biens provenant de plusieurs opérateurs. Le principe était de faire bénéficier les opérateurs du capital de la marque « Drouot », de rendre la participation à une vente rapide et souple pour l'OVV (avec la possibilité de mettre en vente seulement quelques objets. La Salle Drouot 2.0 affichait des conditions de ventes homogènes quel que soit l'opérateur (dont des frais de vente uniques), un flux important et continu de biens à vendre, un processus d'achat simplifié (inscription unique, une Drouot Card avec pré enregistrement des informations bancaires).

Les ventes *online* ont progressé de 22 % en 3 ans, soit donc plus vite que la progression de l'ensemble du secteur « Art et objets de collection » (+ 10,4 % de 2015 à 2017).

Dans son édition 2017, le rapport Hiscox ArtTactic, portant sur les ventes en ligne d'art dans le monde, souligne les croissances à trois chiffres à l'échelle mondiale des plateformes d'enchères et de sites de vente opérant exclusivement en ligne et spécialisés sur les secteurs des objets d'art et de collection telles que Heritage Auction, Paddle8 ou Christie's Online ainsi que celle des agrégateurs d'enchères tels que LiveAuctioneers, The-Saleroom et Invaluable.com.

## Le marché reste concentré autour de quelques opérateurs

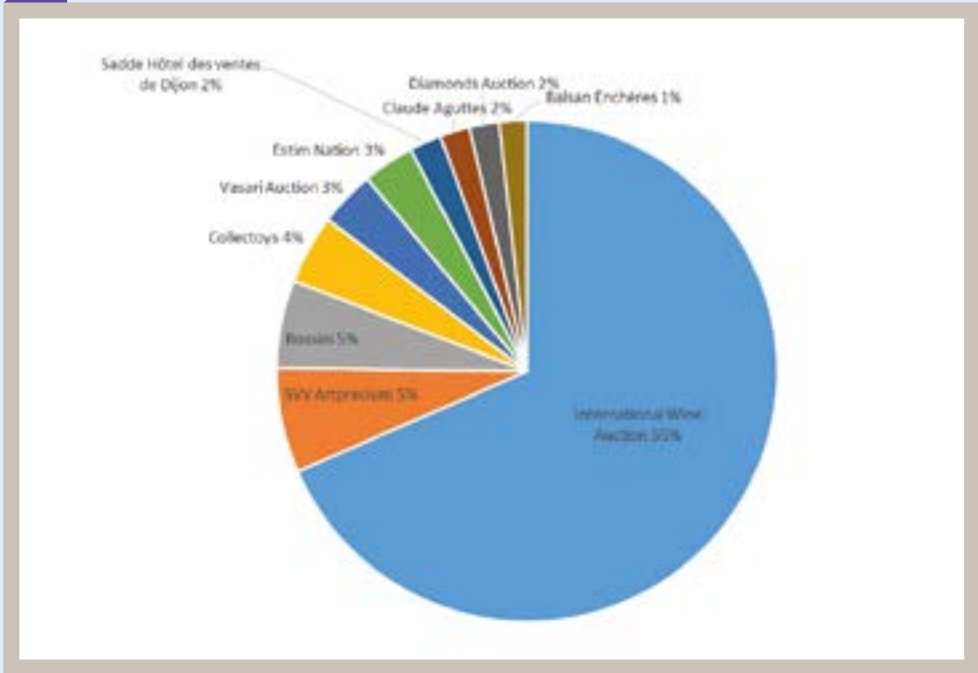
65 opérateurs de ventes volontaires ont effectué en 2017 des ventes *online* dans le secteur « Art et objets de collection ». Parmi ces opérateurs, six n'ont réalisé que des ventes *online* et 48 ont organisé à la fois des ventes *online* et *live*.

Il y a donc encore très peu d'OVV de ce secteur uniquement spécialisés dans les ventes *online*.

### Top 10 des OVV en ventes *online* en 2017

	Montant des ventes « online » en M€	Part dans le montant total du marché des ventes « online »	Part des ventes « online » dans le montant total adjugé par l'OVV en 2017	Types de ventes électroniques organisées par l'opérateur
International Wine Auction	10,9	55 %	100 %	ventes « online »
SVV Artprecium	1,0	5 %	39 %	ventes « online »
Rossini	0,9	5 %	18 %	ventes « online » et « live »
Collectoys	0,7	4 %	43 %	ventes « online » et « live »
Vasari Auction	0,6	3 %	98 %	ventes « online »
Estim Nation	0,5	3 %	73 %	ventes « online » et « live »
Sadde Hôtel des ventes de Dijon	0,3	2 %	11 %	ventes « online » et « live »
Claude Aguttes	0,3	2 %	1 %	ventes « online » et « live »
Diamonds Auction	0,3	2 %	100 %	ventes « online »
Balsan Enchères	0,2	1 %	12 %	ventes « online »

**Part du montant des ventes *online* réalisée par les OVV dans le montant total des vente *online* en 2017**



International Wine Auction, spécialisé sur la vente de vins et alcools, reste le premier acteur du marché. Avec 11 M€ d’adjudications (hors frais) réalisées sur la plateforme iDealwine.com, l’opérateur a vu son activité croître de 19 % en 2017 et réalise plus de la moitié du montant total des ventes *online* du secteur « Art et objets de collection » faisant du vin la catégorie la plus vendue *online* en 2017.

L’opérateur remplit plusieurs conditions requises pour les ventes en ligne : un flux de ventes important (28 ventes organisées en 2017, plus de 111 000 flacons vendus) alimenté par un assortiment large (60 000 références) ; une large gamme de prix allant de quelques dizaines d’euros à plusieurs milliers d’euros ; une animation commerciale du site internet (via des blogs, des newsletters, des alertes personnalisées) ; une gamme de services complémentaires nourrissant la relation avec la clientèle : ventes directes à prix fixe, expertise de caves, sommelier en ligne, recherche de cotations. La progression du montant des ventes est tirée par l’augmentation du nombre de lots adjugés. Selon le gestionnaire, ce site de ventes en ligne touche un large public de résidents étrangers provenant de plus de 50 pays.



Artprecium est le deuxième opérateur. La société organise également des ventes en salle, ses ventes *online* représentant 39 % du montant total de ses ventes.

Si elle se positionne comme un acteur spécialisé en « Art et antiquités », elle réalise principalement des ventes *online* dans les spécialités des affiches, des tableaux, de la maroquinerie, du design et de l'art urbain. Pour promouvoir ses ventes d'art asiatique et d'instruments de musique elle a créé deux salles virtuelles thématiques, Asium-auction.com et Apollium.com.

Le groupe Millon, qui détient Artprecium, a annoncé que les trois sites internet (Artprecium, Asium, Apollium) seraient regroupés courant 2018 dans un site « Millon online », soit donc une déclinaison de la marque de l'OVV Millon.

Le 3<sup>e</sup> opérateur du marché est l'OVV Rossini, un opérateur généraliste, qui recourt régulièrement à ce mode de vente et propose une large gamme de biens (tableaux, sculptures, lingots, médailles, appareils photos, bijoux, livres, vins...).

Le 4<sup>e</sup> opérateur du marché, Collectoys, s'adresse aux amateurs de jouets anciens et de bandes dessinées. L'opérateur qui dispose de son propre site (collectoys.fr) et revendique une clientèle de 8 000 collectionneurs, a organisé une trentaine de ventes en ligne en 2017.

Alors que les premiers opérateurs de ventes en ligne utilisent un site dédié à leurs ventes<sup>1</sup>, la grande majorité des autres opérateurs, principalement basés en province, les organise via le portail Drouot Digital dont l'activité de ventes *online*, créée en 2011, a, selon ses indications, progressé de 79 % par rapport à 2016 pour atteindre 6,6 M€ de montants de ventes hors frais en 2017.

## Les biens proposés en vente en ligne : une large gamme, majoritairement des petits prix

Les biens vendus *online* appartiennent aux différentes catégories du secteur « Art et objets de collection » : « vins et alcools », « petite joaillerie », et « objets de collection » ainsi qu'à la catégorie « Art et antiquités ». Depuis deux ans l'offre s'est diversifiée et est moins cantonnée aux spécialités « vins », « bijoux », « Art d'Asie », « jouets anciens », « Art contemporain ». En 2017, ont été régulièrement proposés, outre les spécialités précédentes,

1. INTERNATIONAL WINE AUCTION : [iDealwine.com](http://iDealwine.com), SVV ARTPRECIUM : [artprecium.com](http://artprecium.com), [apollium.fr](http://apollium.fr), [asium-auction.com](http://asium-auction.com), COLLECTOYS : [collectoys.fr](http://collectoys.fr), CLAUDE AGUITTES : [www.online.aguittes.com](http://www.online.aguittes.com)

des sculptures, des lingots et médailles, de l'orfèvrerie, des livres, des affiches et des tableaux anciens.

Deux catégories peuvent être distinguées :

- les biens proposés à la vente facilement identifiables, relativement standardisés, financièrement accessibles (une très grande majorité a une valeur unitaire inférieure à 4 000 €) : le vin et les montres pour lesquels les marques et les dénominations, lorsqu'elles sont connues, sont des éléments de réassurance pour l'acheteur. Certaines barrières à l'achat *online*, telles que l'impossibilité de voir le produit, sont donc moins fortes pour ces biens. Pour le vin, le fait que les ventes en salle soient assez souvent sur « désignation » c'est-à-dire sans la présence de lots en salle, facilite aussi le basculement sur les ventes *online* ;
- les biens, de tout type de spécialité, de faible valeur unitaire : les prix d'adjudication s'échelonnent de 10 à 1 000 €, et sont très majoritairement inférieurs à 500 €. Le mode de vente *online* permet à l'OVV de redonner une rentabilité commerciale à des biens qui n'en auraient plus en salle « physique » (compte tenu des frais d'exposition et de manutention, d'édition de catalogue de ventes inhérents à la vente en salle).

À titre de comparaison, on notera que Christie's qui a fait, au plan international, des ventes *online* un axe de développement stratégique depuis plusieurs années, propose des biens pratiquement dans tous les segments de marché : bijoux, montres, affiches de films, livres et manuscrits de la Renaissance, joaillerie, antiquités, art d'Asie. Pour autant, en matière d'art plastique, ces ventes s'inscrivent dans une logique de « longue traîne », les œuvres d'art vendues *online* étant surtout des œuvres secondaires d'artistes de premier plan. Selon le directeur général de Christie's, si les ventes digitales contribuent marginalement au chiffre d'affaires en 2017 (à hauteur de 1 %) elles constituent un point d'entrée des nouveaux clients dans l'univers de la marque Christie's (37 % des nouveaux clients sont arrivés par des ventes « online only » et le prix moyen des transactions se situe autour de 7 000 € en 2017).

Les opérateurs de ventes en France du secteur « Art et objets de collection », dont le montant cumulé des ventes online représente en 2017 également moins de 1,5 % du montant total des ventes du secteur, sont donc dans une situation comparable au leader mondial Christie's, en ce qui concerne la contribution limitée des ventes en ligne à leur activité globale.

## Mais les freins intrinsèques au canal internet persistent

Deux principaux freins sont identifiés :

Ceux, usuels, inhérents à l'achat d'art en ligne : l'impossibilité d'inspecter l'œuvre, les questions sur l'authenticité de l'œuvre, la confiance envers le vendeur, les informations sur les biens mis en vente, la transaction en ligne, les conditions d'emballage et d'expédition...

Ces freins ne sont pas spécifiques au secteur de l'art. Ils sont identiques à ceux de l'e-commerce et sont à lever par les mêmes moyens : placer des visuels en haute définition, des vidéos, apporter la garantie d'une expertise, fournir des informations claires sur les services de livraison, de traitement des réclamations...).

On notera que certains opérateurs, sont néanmoins revenus de leur modèle 100 % *online* en donnant la possibilité de voir les œuvres dans un showroom ou chez un expert, comme le pratique Artprecium et confirme vouloir le faire en 2018 (dans l'enceinte de la maison de vente) Millon Online.

Les ventes digitales sont « désincarnées » donc peu propices à certaines ventes dont le succès repose sur des événements thématiques et des scénarisations. Les grandes ventes de design ou d'art urbain en constitue une illustration. Selon les professionnels interrogés, les nouveaux clients issus de la génération « digital native », bien que familiers de l'univers numérique, sont également demandeurs de catalogues papier et d'une « expérience client » associée à la vente aux enchères (participation à un événement ; « live painting » avant une vente aux enchères ; présence et rencontre avec l'artiste dont les œuvres sont proposées à la vente...).

## Un canal de vente pour capter de nouvelles clientèles qui comprend des barrières à l'entrée

Le rapport Hiscox ArtTactic rappelle l'attrait d'internet pour une jeune génération d'acheteurs novices qui constitue un mode d'accès moins intimidant que la salle de vente physique.

Le choix de ne vendre qu'en ligne est un choix stratégique fort qui s'inscrit dans une stratégie marketing globale impliquant la définition d'axes marketing (positionnement, ciblage, politique de marque, d'assortiment...) et le déploiement de l'ensemble des moyens d'actions de cette stratégie marketing (politique d'offres, de prix, de services...).

Vendre en ligne implique l'apprentissage de nouveaux métiers parfois éloignés de la vente aux enchères : la création et l'animation d'une interface web ergonomique (simple, facile d'utilisation...), travailler sur

l'univers de la marque (nom de la maison de vente) et ses valeurs ; gérer la logistique (stockage des biens avant la vente, gestion de l'offre en ligne, acheminement des biens à l'acheteur et gestion des incidents afférents...), mener une stratégie de promotion multimédia. Pour un OVV souhaitant se lancer dans les ventes en ligne, la création d'une équipe dédiée à ce type de vente se pose rapidement, tant ses implications opérationnelles diffèrent des ventes traditionnelles en salle physique.

Par ailleurs, le marché visé en France doit avoir une taille critique suffisante pour justifier d'une ouverture d'une plateforme de vente en ligne. Ainsi, en 2017, seul Sotheby's a expérimenté en France une vente de bijoux de mode « *online only* ». Christie's a fait le choix d'organiser ses ventes *online* depuis New York, Londres et Hong Kong, sachant que les clients résidents français représentent, au plan international, une part très minoritaire de sa clientèle. Artcurial n'est pas présent sur ce canal de vente en 2017.

La nécessité d'une taille critique suffisante, de moyens et d'une expertise pour définir et déployer une stratégie marketing en ligne, ainsi que l'apprentissage de nouveaux métiers (gestion front et back office d'un site internet) constituent des barrières à l'entrée sur ce marché.

**Paul Cézanne  
(1839-1906)**

Intérieur de forêt, 1904-1906

Aquarelle et mine de plomb

Dim. : 45,5 x 60 cm

Provenance : Mme Paul Cézanne, Paris ; Mme Pierre Reinach-Goujon, Paris ; Succession de Madame Reinach-Goujon, Paris ; transmise par descendance

Touati-Duffaud, vente le 20 décembre 2017

Experts : Amaury de Louvenecourt et Agnès Sevestre-Barbé

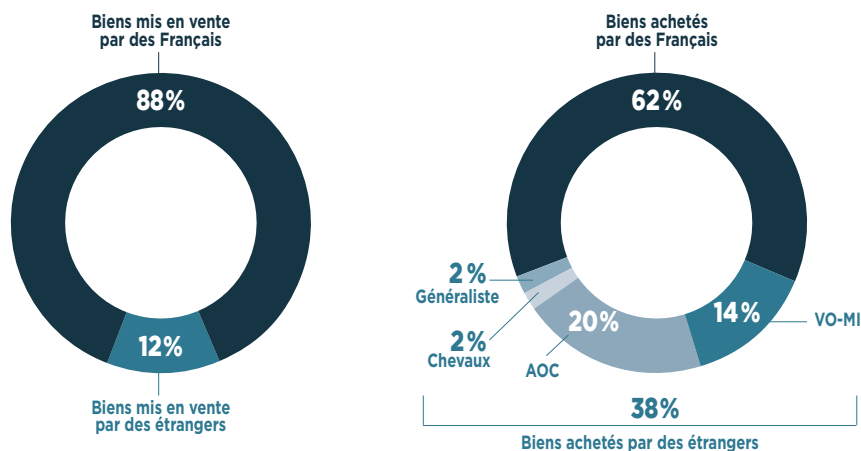
**5 500 000 €**

**Record français pour une œuvre de l'artiste vendue aux enchères**

© Touati-Duffaud/Drouot



## 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



### Une activité internationalisée

L'ouverture à l'international des ventes aux enchères se confirme d'année en année. Ainsi, pour les OVV ayant répondu aux questions correspondantes<sup>1</sup>, 38 % de leur montant total adjugé l'a été à des acheteurs étrangers (y compris des ressortissants de l'Union européenne) tandis que seulement 12 % 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 », Christie's et Sotheby's réalisent chacun plus de 65 % de leurs ventes auprès

d'acheteurs étrangers, dont une majorité est établie hors de l'Union européenne.

### Le taux d'invendus

Le taux d'invendus dans les ventes aux enchères est un des indicateurs permettant de situer l'état du marché et d'apprécier l'adéquation de l'offre à la demande. En 2017, comme en 2016, le Conseil des ventes s'est concentré sur l'examen du taux d'invendus dans le secteur « Art et objets de collection ».

Les résultats tirés de l'analyse des 658 ventes réalisées en France (hors ventes caritatives) par 12 OVV du top 20 du secteur « Art et objets de collection » pour l'année 2017<sup>2</sup>,

1. Les OVV ayant répondu représentent 89 % du montant total adjugé en France en 2017.

2. Ader, Artcurial, Beaussant-Lefevre, Christie's France, Claude Aguttes, Cornette de Saint-Cyr maison de ventes, Million et associés, Piasa, Tajan, Sotheby's France, Bonham's, RM Auctions.

soit un panel restreint d'OVV mais significatif puisqu'il représente 56 % du montant total de ce secteur<sup>1</sup> pour plus de 104 000 lots vendus, montrent que :

- le taux moyen d'invendus, en nombre d'objets, est de 33 % (contre 34,6 % en 2016). Ce taux recouvre de fortes disparités car il varie de 12 % à 45 % selon les OVV ;
- globalement pour les 3 leaders (Christie's, Sotheby's, Artcurial), le taux d'invenu est inférieur à 27 %, donc sensiblement inférieur à celui du top 12. Cela est le fruit d'une offre de lots sélective, davantage concentrée sur le « haut de gamme », qui est la plus recherchée par les collectionneurs.

On constate donc une disparité de taux d'invendus à la fois entre les différents OVV et entre catégories de ventes. Les principales causes du taux moyen d'invendus élevé sont :

- l'absence de rencontre de l'offre et de la demande. Cela peut résulter soit d'une mauvaise appréciation par les OVV de l'état de la demande de la clientèle ou d'estimations des biens trop élevées, soit d'une stratégie délibérée : proposer à la vente un grand nombre de biens, jouant ainsi sur la profondeur de l'offre, sachant toutefois que certains biens sont moins recherchés et généreront plus d'invendus ;
- des prix de réserve dissuasifs pour les acheteurs : le jeu des enchères

ne parvenant pas à dépasser le prix de réserve confidentiel fixé par le vendeur, le bien ne peut être adjugé, ce qui conduit à augmenter le taux moyen d'invendus de la vente ;

- des frais d'adjudications élevés : l'acheteur intègre dans son comportement d'achat le montant des frais de vente qu'il devra supporter en sus du prix d'adjudication, ce qui le conduit à limiter le montant de ses enchères. Faute d'enchères suffisantes, les biens à prix de réserve élevés sont donc invendus.

### 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.

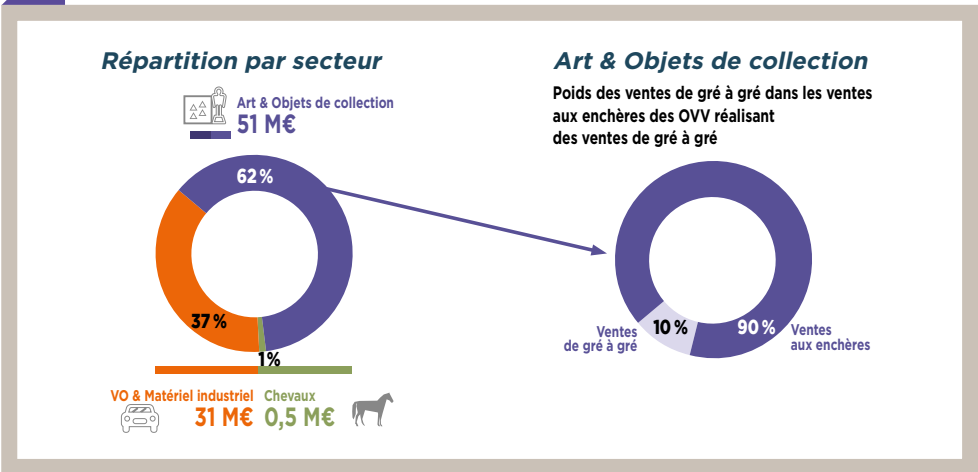
En 2017, 59 opérateurs seulement, contre 57 en 2016, ont déclaré avoir réalisé des ventes de gré à gré pour un total d'environ 82,5 millions d'euros (contre 229 M€ en 2016, montant fortement impacté par l'opération exceptionnelle concrétisée par Christie's relative à la vente au musée du Louvre et au Rijksmuseum de deux portraits peints par Rembrandt en 1634). Ces ventes restent très concentrées sur une minorité d'opérateurs.

1. Montant total dans le secteur « Art et objets de collection » de 1,46 Md€ d'après les résultats de l'enquête 2017.

Le Conseil des ventes réitère ses observations des années précédentes à savoir que sa connaissance de l'activité de vente de gré à gré des OVV est imparfaite et que les indications quant au montant total de ces activités doivent être prises avec prudence. Seule une réponse exhaustive des opérateurs et vérifiable par le Conseil permettrait de mesurer pleinement la réalité de ces ventes de gré à gré.

Les ventes de biens neufs, essentiellement des stocks de magasins de vêtements ou de mercerie, d'électroménager, de téléphones portables et d'appareils photo, qui concernent une vingtaine d'opérateurs, restent, comme les années précédentes, en deçà des 5 millions d'euros et sont concentrées sur trois opérateurs qui se répartissent 75 % de ce montant. Elles restent donc toujours très marginales et ne constituent pas pour les OVV un axe de développement.

Les ventes de gré à gré en 2017



## LE SECTEUR « ART ET OBJETS DE COLLECTION »

### Le secteur en 2017 : une progression de 5,4 % qui masque des performances différenciées selon les segments de marché

Les montants adjudgés pour le secteur « Art et objets de collection » totalisent, en 2017, 1,46 milliard d'euros, en hausse de 5,4 % par rapport à l'année précédente, soit une progression légèrement supérieure à celle de 2016 (+ 4,7 %). Il s'agit du plus haut montant historique. 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 10,3 % par rapport à 2016 ;
- la progression (+ 31 %) des montants adjudgés en art d'après-guerre contemporain ;
- le poids des 100 œuvres millionnaires<sup>1</sup> adjudgées en 2017 et qui représentent en cumul près de 238 M€, hors frais, soit 16 % du montant total des ventes du secteur ;
- une croissance inégalement répartie entre les OVV : un OVV sur deux (51 %) actifs sur le secteur « Art

et objets de collection » déclare en 2017 un montant de ventes en baisse par rapport à l'année précédente.

Le nombre de ventes a encore diminué en 2017 sur le secteur « Art et objets de collection » et s'établit à un peu plus de 7 000. L'évolution du nombre de ventes n'est pas corrélée à celle du montant total des ventes : depuis 2015, le nombre de vacations est en diminution dans un contexte de progression annuelle du montant total des ventes.

### « Art et antiquités » : un montant en progression de 2016 à 2017

Le total des montants adjudgés dans cette catégorie représente 877 millions d'euros, contre 823 M€ en 2015. La catégorie rassemble six spécialités.

Le total des montants adjudgés dans cette catégorie représente 946 millions d'euros, contre 877 M€ en 2016. La catégorie rassemble six segments. Quatre ont contribué à la hausse en 2017 :

- l'art d'après-guerre et contemporain, avec 26 enchères millionnaires ;
- le mobilier et objets d'art du xx<sup>e</sup> siècle, sous l'effet de ventes de collections ou d'œuvres prestigieuses, notamment d'Art Déco, de design et de Diego Giacometti ;
- les tableaux, dessins, sculptures, estampes impressionnistes et modernes ;
- les tableaux, dessins, estampes anciens et du xix<sup>e</sup> siècle, dont le

1. Œuvres adjudgées plus de 1 million d'euros frais inclus..



montant progresse compte tenu des ventes de plusieurs œuvres majeures issues de collection, qui restent toujours très disputées en ventes aux enchères.

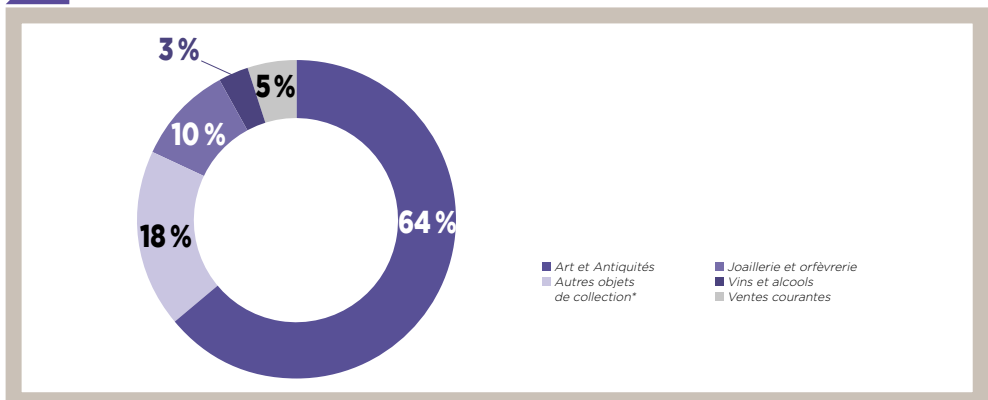
À l'inverse, deux segments ont vu le montant de leurs ventes baisser sensiblement :

- le mobilier et les objets d'art anciens, dont les ventes avaient

**Évolution des montants adjugés en France entre 2008 et 2017 sur le secteur « Art et objets de collection »** (montant des ventes aux enchères volontaires en France, hors frais, en M€)



**Répartition des montants adjugés par segments en 2017, par rapport au total des montants adjugés pour le secteur « Art et objets de collection »**



\* Autres objets de collection : voitures de collection, bandes dessinées, livres et manuscrits, numismatique, militaria ...

notamment été soutenues en 2016, par les ventes d'œuvres et d'objets de la collection Robert de Balkany (Sotheby's) et de « Sculpture et objets d'art anciens » (Christie's) ;

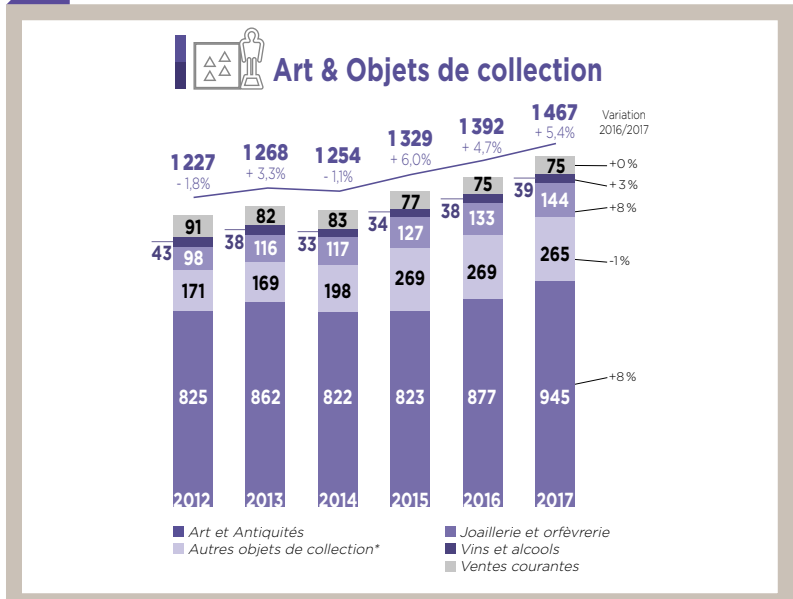
- art d'Asie, arts premiers et archéologie : ces différentes spécialités ont connu en 2017 des évolutions différenciées :

- concernant l'art d'Asie, la baisse est principalement imputable à quelques adjudications exceptionnelles en 2016, notamment un sceau chinois de la période Qianlong (Pierre Bergé et Associés), une statue de Bouddha en bronze de la dynastie Liao (Christie's), un animal fabuleux en jade de la dynastie Song (Sotheby's), ces

trois lots représentant un montant cumulé de 34 M€ hors frais ;

- concernant les Arts premiers, grâce à de belles ventes, notamment celles de la « collection Vérité : Arts d'Afrique, d'Océanie et d'Amérique du Nord » de Christie's en novembre, « Arts d'Afrique et d'Océanie » de Sotheby's de décembre et « Importante collection américaine d'art précolombien » de Binoche et Giquello en mars, lesquelles représentent un montant cumulé de ventes de plus de 25 M€, le montant total des ventes est en progression par rapport à 2016. En cumul pour les cinq principaux OVV de cette spécialité (Christie's, Sotheby's, Binoche et Giquello,

**Évolution des montants adjugés par segments de marché**  
(montant des ventes aux enchères volontaires en France, hors frais, en M€)



\* 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.

Millon, Artcurial), le montant des ventes de 2017 est en progression de 12 % par rapport à 2016 ;

- concernant les ventes d'archéologie, le montant des ventes, de l'ordre de 10 millions d'euros en 2017, est stable et concentré sur 5 opérateurs, identiques d'une année à l'autre : Artcurial, Millon, Binoche et Giquello, Pierre Bergé et associés, Aguttes. La provenance géographique des biens vendus, issus majoritairement d'anciennes collections françaises, est schématiquement pour 1/3 « Art romain et ancien », pour 1/3 « Egypte », pour 1/3 d'Amérique du Sud (civilisations Inca, Maya, Chupicuaro, Guerrero...). Le nombre de biens vendus dans l'année est inférieur à 1000.

Les ventes de collection sont une composante toujours essentielle des ventes aux enchères d'Art et objets de collection. L'année 2017 en est une nouvelle concrétisation.

Le montant des ventes du top 10 des collections est en progression depuis 3 ans (il était de 95,8 M€ en 2015 et de 113,4 M€ en 2016), Christie's et Sotheby's y détenant un quasi-monopole. En 2017 comme en 2016, Christie's et Sotheby's concentrent 92 % du montant total des ventes du top 10 des collections dispersées.

Ces ventes du top 10 ont un faible taux d'invendu : ce sont des ventes à succès. Au total pour ces 10 collections, le nombre de lots vendus est de 2600 et le taux d'invendu moyen de seulement 7 % (contre plus de 33 % pour le secteur « Art et objets de collection »). Pour la plus importante collection dispersée, celle d'Hubert de Givenchy, les 21 œuvres présentées ont été vendues.

Parmi les 2600 lots vendus, 504 ont été adjugés à un prix supérieur à 25000 € (hors frais) et représentent 92 % du montant total cumulé des ventes. Ces ventes de collection concentrent donc majoritairement des biens à forte valeur.

### Top 10 des ventes de collection en 2017

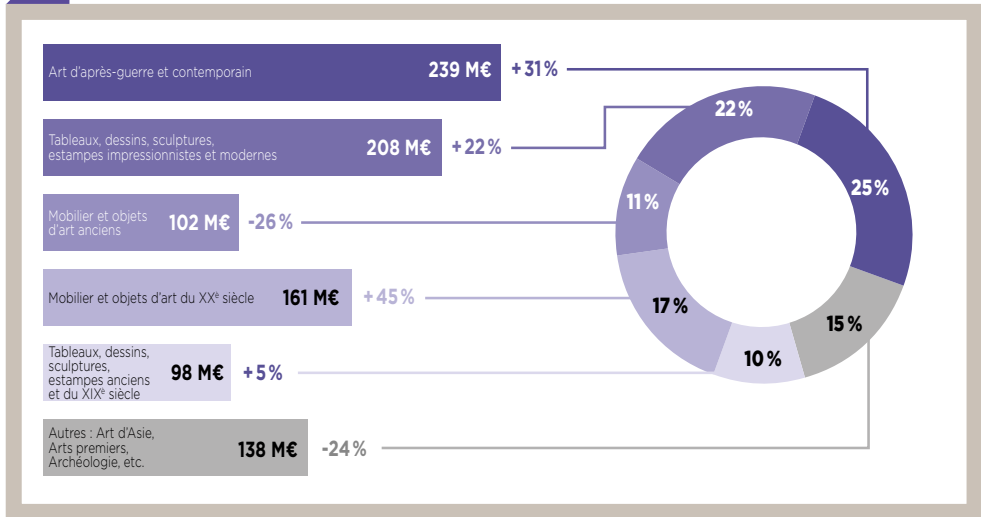
OVV	Collection	Date	Montant adjugé frais inclus	Thème
Christie's	Jean-François et Marie-Aline Prat	20-21 octobre	39,5 M€	Art moderne et contemporain
Christie's	Hubert de Givenchy	06/03/17	32,7 M€	Design et objets d'art
Sotheby's	Jacques Grange	21/11/17	28,4 M€	Design et objets d'art
Christie's	Collection Vérité	21/11/17	16,7 M€	Arts premiers
Sotheby's	Candice et Alain Fraiberger	06/12/17	15,3 M€	Art contemporain
Christie's	Boniface de Castellane et Anna Gould	07/03/17	14,2 M€	Art déco
Christie's	Alberto Pinto	12/09/17	11,8 M€	Design et objets d'art, mobilier
Artcurial	Mercedes Benz France	15/10/17	8,7 M€	Véhicules de collection
Sotheby's	Eleanor Post Close & Antal Post de Bekessy	19-20 décembre	7,1 M€	Mobilier et objets d'art
Artcurial	Paul Lombard	10/10/17	6,0 M€	Art moderne, art contemporain
<b>TOTAL</b>			<b>180,4 M€</b>	

### Les 10 plus hautes enchères de la catégorie « Art et antiquités » en 2017

(montants adjugés frais inclus, en M€)

Œuvre	Catégorie	OVV	Montant adjugé, en millions €
Grande femme II, bronze, Alberto Giacometti	Art contemporain	Christie's	24,9
Jim Crowe (huile et crayon sur bois), Jean-Michel Basquiat	Art contemporain	Christie's	15
Pot de fleurs ou pivovins (huile sur toile), Sanyu	Art d'Asie	Aguttes	8,8
Intérieur de forêt (aquarelle), Paul Cézanne	Art moderne	Touati Duffaud	6,8
Piazza San Marco, Francesco Guardi	Art ancien	Christie's	6,7
Statue hawaïenne style Kona, Dieu de la guerre	Arts Premiers	Christie's	6,3
Bar les autruches, François-Xavier Lalanne	Design, art contemporain	Sotheby's	6,2
Peinture 162x130 cm (huile sur toile), Pierre Soulages, 1962	Art contemporain	Sotheby's	6,1
Sans titre, Jean-Paul Riopelle	Art contemporain	Christie's	4,8
A trois centimètres de la terre, Wilfredo Lam, 1962	Art contemporain	Sotheby's	4,4

### Répartition 2017 du montant adjugé « Art et antiquités » de 946 M€ par catégorie (montant d'adjudications hors frais, en pourcentage et en M€) et évolution par rapport à 2016



En 2017, en termes de montant de vente, les collections dispersées relèvent de deux spécialités : « design et objets d'art » pour 42 % ; « Art contemporain » pour 34 %. Cela reflète bien les spécialités porteuses en vente aux enchères en 2017.

Ce sont des collections françaises, c'est-à-dire de grands collectionneurs français résidant en France ou le cas échéant, comme pour la collection Eleanor Post Close & Antal Post de Bekessy (une dynastie américaine, vendue par Sotheby's en décembre 2017), d'une collection constituée et localisée en France.

Si, en dehors des grandes collections du top 10, de nombreuses collections sont dispersées chaque année en vente aux enchères, les ventes conjointes entre OVV, qui peuvent prendre la forme d'une collaboration approfondie entre deux opérateurs de vente ou d'une simple association d'un opérateur à un autre, en vue d'optimiser une vente aux enchères ont été moins

nombreuses en 2017. Les principales recensées sont :

- collection Jean Lafont : vente organisée par Christie's et l'OVV Thierry de Maigret (septembre) ;
- collection Ginette et Alain Lesieutre : vente organisée par Sotheby's en association avec l'OVV Piasa (juin) ;
- bibliothèque romantique R et BL : vente organisée par Sotheby's et Binoche - Giquello (octobre) ;
- bibliothèque Jean A. Bonna : vente organisée par Sotheby's et Pierre Bergé & Associés (avril) ;
- bibliothèque Éric Gruaz : OVV Binoche-Giquello - et OVV De Baecque (avril) ;
- bibliothèque Pierre Bergé : Pierre Bergé & Associés en association avec Sotheby's (juin).

Par ailleurs, le 20 décembre, les OVV Touati-Duffaud et Beaussant-Lefèvre étaient associés pour la vente d'un lot majeur, une aquarelle de Paul Cézanne (Intérieur de forêt), adjugée 6,87 M€.

# Focus

## L'ART CONTEMPORAIN

En 2017 le montant des ventes aux enchères en art contemporain a progressé de 31 % pour atteindre 239 M€.

Le segment de l'art contemporain reste très concentré. Les cinq premiers opérateurs réalisent 82 % du montant des adjudications. Christie's et Sotheby's captent l'essentiel du marché et confortent leur domination sur cette spécialité en 2017.

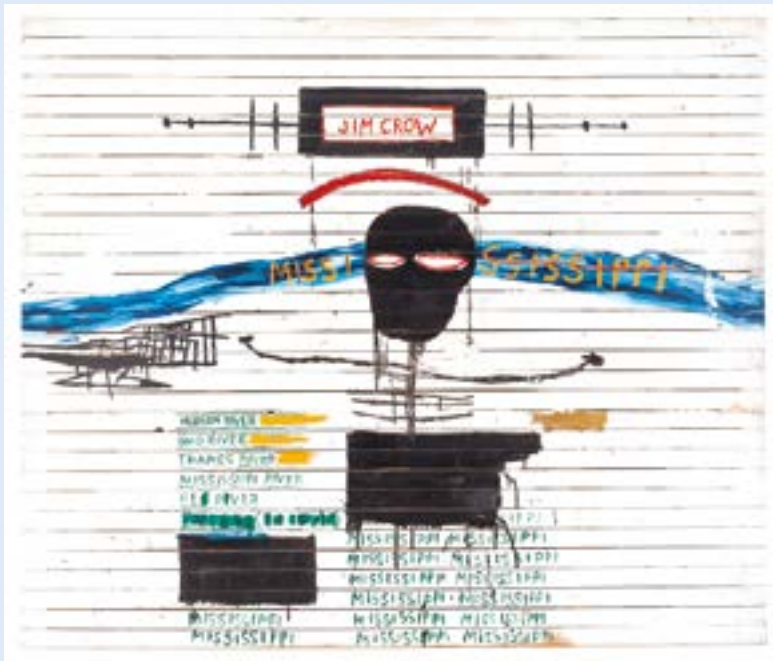
L'analyse suivante des ventes aux enchères « Après-guerre et art contemporain » en 2017 en France s'inscrit dans un contexte d'augmentation des ventes aux enchères de cette catégorie pour la troisième année consécutive (en 2015 de + 4 %, en 2016 de + 5 %).

### Évolution de la part des montants adjugés en art contemporain par les cinq premiers opérateurs de la spécialité (montants d'adjudication en M€, hors frais)

	Montant total					Évolution 2016-2017
	2013	2014	2015	2016	2017	
Christie's France	46,8	39,4	43,2	58,3	105	80 %
Sotheby's France	43,0	43,2	45,8	47,4	66,1	39 %
Artcurial	24,5	20,3	18,1	15,8	12,7	-20 %
Cornette de Saint Cyr Maison de Ventes	8,3	8,6	9,4	7,8	6,3	-19 %
Versailles Enchères	8,9	7,4	6,6	6,9	5,1	-26 %
Autres opérateurs	62,0	49,1	51,9	46,8	43,8	-6 %
<b>Total des montants adjugés en Art contemporain</b>	<b>193</b>	<b>168</b>	<b>175</b>	<b>183</b>	<b>239</b>	<b>31 %</b>
<b>Total des montants adjugés en Art contemporain par les 5 premiers opérateurs</b>	<b>131,5</b>	<b>118,9</b>	<b>123,1</b>	<b>136,2</b>	<b>195,2</b>	<b>43 %</b>
<b>Part des 5 premiers opérateurs sur le montant total adjugé en Art contemporain</b>	<b>68 %</b>	<b>71 %</b>	<b>70 %</b>	<b>74 %</b>	<b>82 %</b>	<b>10 %</b>

### Part des montants adjugés en art contemporain pour les 5 premiers opérateurs de la spécialité, par rapport à leur montant total adjugé

	2013	2014	2015	2016	2017
Christie's France	27 %	24 %	24 %	30 %	52 %
Sotheby's France	32 %	26 %	26 %	26 %	24 %
Artcurial	18 %	14 %	12 %	10 %	9 %
Cornette de Saint Cyr Maison de Ventes	74 %	72 %	39 %	45 %	39 %
Versailles Enchères	38 %	43 %	72 %	78 %	78 %



### Vente Regards croisés

Collection Jean-François et Marie-Aline Prat

Jean-Michel Basquiat (1960-1988)

Signé des initiales, titré et daté dans la composition « JIM CROW » jmb 86-1 (au dos)

Acrylique et crayon gras sur bois

Dim. : 205,3 x 244 x 4 cm

Date : peint en 1986

Christie's Paris, 20 et 21 octobre 2017

**13200000 €**

© The Estate of Jean-Michel Basquiat / ADAGP Paris 2018

La définition d'art « Après-guerre et contemporain » est celle usuellement employée par les professionnels du marché des ventes aux enchères : sont contemporains (ou après-guerre et contemporains) les artistes, vivants ou décédés, ayant produit leurs œuvres après 1945.

L'analyse se concentre sur 70 ventes spécialisées en art contemporain ou comprenant des œuvres d'art contemporain datées d'après 1945, parmi les 12 premiers opérateurs de vente volontaire<sup>1</sup>.

1. Ader, Aguttes, Artcurial, Pierre Bergé & associés, Christie's, Cornette de Saint-Cyr, Leclere, Millon, Piasa, Sotheby's, Tajan et Versailles Enchères. Ces opérateurs ont réalisé en 2016 un montant cumulé de ventes, hors frais, « d'art après-guerre et contemporain » de 160 M€ représentant 87 % du montant total annuel de l'ensemble des opérateurs de vente en France.

## Les ventes aux enchères d'art contemporain

Ces 70 ventes ont généré 212 millions d'euros, hors frais, pour 6 832 œuvres vendues (contre 160 M€ pour 6 730 œuvres vendues en 2016). Le nombre d'œuvres vendues par ces 12 OVV est donc très proche en 2016 et 2017.

En 2017, le montant des ventes est significativement impacté par les trois ventes organisées par Christie's courant octobre (Paris avant-garde ; Collection Prat), d'un montant cumulé hors frais de 63,8 M€ au cours desquelles deux œuvres majeures ont été adjudgées respectivement 24,6 M€ (Grande femme II d'Alberto Giacometti) et 15 M€ (Jim Crow de J.- M. Basquiat).

Par ailleurs, il y a eu 26 enchères millionnaires en 2017 (contre 19 en 2016) dont 14 pour Christie's et 12 pour Sotheby's représentant un montant total de 95 M€ (soit 45 % du montant total des ventes d'art contemporain de ces 12 OVV).

En termes de montant de ventes, le marché reste donc très concentré sur deux acteurs dominants, qui totalisent à eux seuls 80 % (en 2016 ce taux était de 71 %, en 2015 de 63 %) du montant total des ventes.

Les trois premiers OVV (Christie's, Sotheby's et Artcurial) représentent 86 % de ce montant en 2017 (en 2016 ce taux était de 82 % et en 2015 de 75 %).

En moyenne le taux d'invendu est de 36,8 %<sup>1</sup>, ce taux masquant de grandes disparités (d'un taux nul pour la vente du soir de Sotheby's du 6 juin jusqu'à plus de 70 % d'invendus). Ce taux moyen est supérieur à celui de 2016 (il était de 35 % en moyenne en 2016).

Les œuvres de plus de 25 000 euros hors frais (12 % des œuvres vendues) représentent 91 % du total des ventes. Par ailleurs, les œuvres de plus de 50 000 euros hors frais (soit 7 % des œuvres vendues) représentent 85 % du total des ventes. Comme en 2016 et en 2015 le résultat des ventes se fait sur peu d'œuvres.

## Des ventes en phase avec les estimations des catalogues et qui comprennent une diversité d'œuvres financièrement accessibles à un large public

En moyenne, à titre d'illustration, sur les 5 ventes organisées par Christie's, Sotheby's et Artcurial au premier semestre 2017, l'adjudication se fait à 164 % de l'estimation basse, environ 1,6 fois le prix annoncé sur le catalogue. Les adjudications sont plus proches de l'estimation haute (en

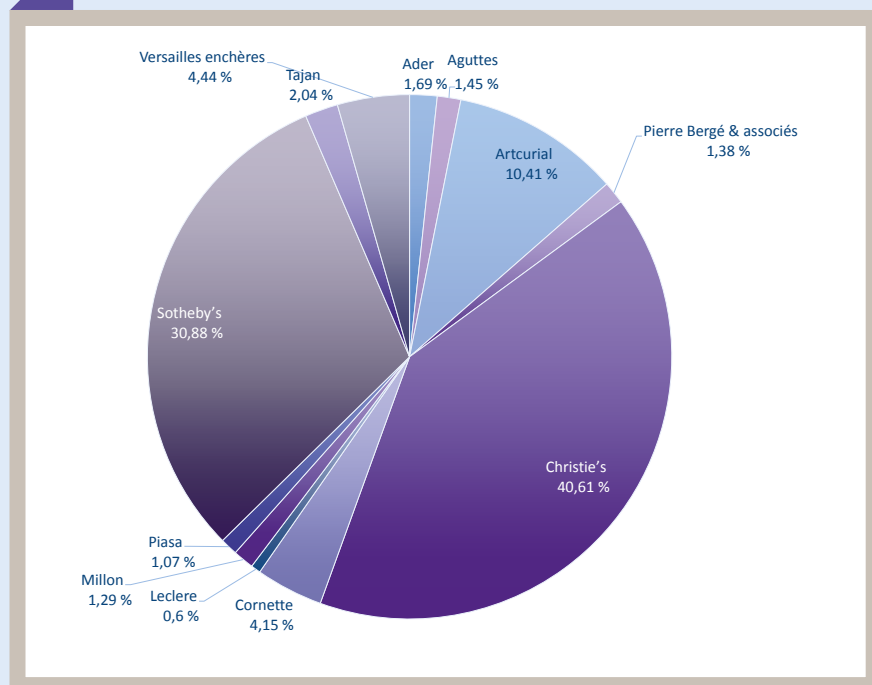
1. Nombre cumulé de lots vendus par les 12 OVV rapporté au nombre de lots qu'ils ont présentés en ventes aux enchères.



moyenne, celle-ci se fait à 113,2 % de l'estimation haute). Le marché reste en France raisonnable et non spéculatif.

Ce marché comprend une grande diversité d'œuvres et également des multiples, des reproductions et des lithographies d'œuvres d'artistes renommés et financièrement accessibles à un public d'amateur et de collectionneurs. Ainsi, à titre d'illustration, pour les 22 ventes du deuxième semestre 2017 organisées par les 9 OVV (soit hors les ventes de Christie's, Sotheby's et Artcurial), 77 % des lots vendus (soit 1634 lots vendus) ont été adjugés à un prix unitaire (hors frais) inférieur ou égal à 4000 €. Le marché des enchères d'art contemporain est donc majoritairement constitué d'œuvres financièrement accessibles à un large public d'amateurs, et pas uniquement dans le segment le plus récent, celui de l'art urbain.

### Art contemporain 2017



## **Les ventes d'art urbain : un segment qui peine encore à s'autonomiser et dont le montant des ventes aux enchères reste encore limité**

Les ventes aux enchères dédiées à l'art urbain sont apparues en 2008 (1<sup>re</sup> vente cataloguée d'œuvres d'art urbain) en France, à l'initiative d'Artcurial.

Les œuvres présentées à la vente utilisent différents matériaux et techniques : peinture aérosol sur toile, sérigraphie en couleur sur papier, acrylique et feutre sur toile, sérigraphie sur métal, acrylique sur carton, collage sur papier, pochoir sur fond sérigraphique et collage, huile et crayon sur toile...

S'il y a une grande variété d'œuvres et d'artistes présentés en ventes aux enchères, allant d'œuvres originales signées et datées à des reproductions et sérigraphies, les principaux enseignements à tirer en 2017 sont les suivants :

- les ventes sont concentrées sur les œuvres de quelques artistes majeurs étrangers (Banksy ; Shepard Fairey ; Kaws, Jonone, Futura 2000) ; les œuvres d'artistes français connus (Invader, Speedy Graphito, Ludo, Blek le rat...) font des prix moins élevés ;
- en 2017, les deux plus hautes adjudications ont été celles de Banksy (artistique britannique) : « Picasso Quote, 2009 » adjudgé 310 k€ (hors frais) et « Rodéo Girl », 2009 adjudgé également 310 k€ (hors frais) ; les principales adjudications sont celles d'œuvres d'artistes anglo-saxons, qui ont émergé à Londres et New York dans les années 80 et au début des années 90 ;
- en dehors de quelques œuvres de ces artistes majeurs, les valorisations restent encore nettement inférieures à celles d'œuvres d'art contemporain de période équivalente ;
- le taux d'invendu moyen est assez élevé, ce qui reflète une adéquation encore perfectible entre l'offre et la demande ;
- le nombre de ventes cataloguées dédiées à cet art est encore assez restreint (parmi ce top 12, seuls 4 en ont organisé en 2017, soit 8 vacations représentant un total de quelque 750 œuvres proposées à la vente). En dehors de ces quatre OVV, deux autres OVV basés à Paris (Digard Auction Paris ; Crait + Muller) ont réalisé à eux deux 6 ventes cataloguées dédiées à l'art urbain ;
- plusieurs œuvres d'art urbain de gamme intermédiaire sont insérées dans des catalogues de vente soit d'art d'après-guerre et contemporain soit comprenant d'autres biens (ex. : vente de « design, prints, limited edition,

Urban art... ». Ainsi, Artcurial, outre ses 4 ventes dédiées à l'art urbain en 2017, a également proposé des œuvres et des produits dérivés d'art urbain dans des ventes intitulées « More » qui ciblent plutôt une clientèle désireuse d'enrichir sa décoration intérieure ;

- selon les professionnels, le marché est segmenté en deux : d'une part celui des collectionneurs avertis, souvent déjà collectionneurs d'art contemporain, qui investissent sur des œuvres originales d'artistes reconnus (œuvres de 25 K€ et plus) et qui cherchent une certaine proximité avec les artistes et leur environnement ; d'autre part, celui des amateurs à la recherche d'œuvres de décoration intérieure à des prix accessibles ;

- selon les professionnels, Paris est une place de marché de référence en art urbain : de nombreuses collections ont été constituées au cours des 20 dernières années et les prix en vente aux enchères en France en 2017 pour les artistes étrangers reconnus sont au niveau international (Banksy ; Shepard Fairey ; Jonone...). Dans un marché international ouvert, cette place peut être contestée car le marché se structure avec l'émergence de musées (à New York ; Bruxelles ; Munich) et de foires, dont celle de Miami.

En 2017, Artcurial, en termes de montant de ventes aux enchères d'art urbain, est le leader avec 5 ventes dédiées réalisées (et représente plus de 75 % du montant total des ventes). Le marché des ventes aux enchères est estimé en France à 5 M€ (hors frais).

# Thème

## LES VENTES ÉMERGENTES LA SCÉNARISATION DES VENTES

Dans un contexte concurrentiel accru, les opérateurs de ventes sont conduits à faire évoluer le marketing de leurs ventes. À l'heure où les clients sont beaucoup sollicités (par différents médias) et sont plus volatils, les ventes aux enchères, pour conserver leur attractivité, doivent parfois « réinventer » leur manière d'approcher et de séduire la clientèle. Cela tient compte notamment :

- de l'évolution des goûts de la clientèle et, pour certains nouveaux publics, d'une attente de présentation pédagogique des œuvres ;
- de l'intérêt de s'adosser à des temps forts du marché de l'art parisien pour capter des clientèles attentives à des « évènements » et un environnement qui conforte un sentiment d'appartenance à une communauté d'initiés et aiguise le désir d'acheter ;
- du besoin de « redonner de l'intérêt » pour certaines œuvres ou des périodes historiques : l'OVV, tel un prescripteur, recrée un engouement pour des biens culturels par une nouvelle scénarisation des ventes en tentant, le cas échéant, de surprendre ;
- de l'intérêt avéré pour des catalogues « papier », même des jeunes collectionneurs, dès lors que ces catalogues vont au-delà de la compilation des lots présentés à la vente aux enchères.

Les ventes émergentes consistent donc en une scénarisation des ventes, qui se matérialise aussi bien dans l'exposition des objets que dans le travail sur le catalogue de vente ou l'évènementiel autour de la vente.

### Émergence de ventes atypiques qui « cassent » les codes et s'affranchissent des segmentations chronologiques

Si, au plan international en 2017, la vente du Salvador Mundi de Léonard de Vinci lors d'une vacation new-yorkaise d'art contemporain, illustre, à l'extrême, ce mélange des œuvres d'art dans une vente aux enchères en vue de capter de nouveaux acheteurs pour une œuvre iconique d'art

ancien, en France aussi émergent des ventes atypiques qui transcendent les clivages usuels des périodes historiques et des spécialités.

- ex. : vente « Modernités » de Sotheby's France en octobre 2017.

Cette vente qui s'est déroulée pendant la FIAC, comprenait une sélection resserrée de 41 œuvres. Plutôt que de les insérer dans des ventes proches « art moderne et impressionnistes » et « art contemporain », la maison de vente a fait le choix de concevoir une vente du soir scénarisée regroupant des œuvres de périodes artistiques différentes (d'Auguste Rodin, artiste le plus ancien ; à Pierre Soulages, artiste contemporain) et d'une large gamme de prix (les œuvres vendues vont de 6 500 € à 2,25 M€ hors frais). Souligner les contrastes entre les œuvres en les mettant en résonance, mélanger les genres pour casser les habitudes, exposer certaines œuvres hors du lieu de vente aux enchères (notamment à Londres dans le cadre du salon Frieze) ont été privilégiés pour valoriser ces œuvres qui ne provenaient pas d'une collection unique. La vente a été conçue autour d'une scénarisation basée sur la confrontation spatiale d'œuvres qui « se répondent » plutôt que sur leur adéquation à un concept de « modernités ».

- ex. : « The collector, le goût français » de Christie's France en novembre 2017.

La société organise deux fois par an (avril et novembre) une vente autour de ce concept, initialement dérivé des « *noble and private collections* » organisées à Londres. Dans ces ventes, pouvant comprendre plus de 350 lots, sont présentés des objets d'art d'une dizaine de spécialités (meubles, luminaire, tableau ancien, faïences et céramiques, tabatières, sièges, horlogerie...), allant du 18<sup>e</sup> au 20<sup>e</sup> siècle, et couvrant une large gamme de prix (de 2 000 à 200 000 €). L'objectif recherché est de mélanger les époques, de recréer des ambiances d'intérieur par un accrochage spécifique en phase avec les attentes des décorateurs d'intérieur, et plus généralement le goût pour des objets transmis de génération en génération. Le concept de « goût français » fait référence à un imaginaire collectif de la collection française, riche d'une diversité d'objets d'art pouvant provenir d'horizons divers (France, autres pays d'Europe, Asie...).

Ce type de vente est donc à la fois dédié aux décorateurs d'intérieur, mais aussi à un nouveau public qui peut acheter des œuvres à des prix très accessibles (de 2 000 à 5 000 €) et entrer ainsi progressivement dans l'univers de la marque Christie's et désacraliser l'accès à une salle de vente prestigieuse. La première de couverture, qui présentait une chaise d'époque révolutionnaire estimée 3 000 à 5 000 €, et non l'œuvre phare de la vente, illustre ce parti pris décalé.

- ex. : collection Jacques Grange, Sotheby's en novembre 2017 : vendre le goût d'un collectionneur.

Selon les professionnels chargés de l'organisation de cette vente, le parti pris en lien avec le vendeur a été de restituer une atmosphère, une intimité avec les œuvres et de valoriser l'œil du collectionneur décorateur qu'est Jacques Grange. Cela a conduit, dans l'esprit des expositions muséales dites « *period room* », à construire un parcours de l'exposition de la vente s'inspirant d'un cheminement dans la maison du collectionneur (pièce maîtresse du « Bar à autruche » dans l'entrée, meuble console classique sur lequel était posée une œuvre d'art contemporain de Niki de Saint Phalle à l'accueil...) et suscitant, par la juxtaposition des œuvres, des associations d'idées (ex. : contraste entre une chaise mouvementée de style nouille d'Hector Guimard et une plaque de métal rectiligne de Donald Judd). La scénarisation s'est efforcée de reprendre les grandes inspirations de ce collectionneur vendeur, en évitant, par des cartels discrets de présentation des œuvres et l'absence de vitrines de protection, de casser une certaine intimité avec les œuvres. Ce travail de scénarisation qui a associé plusieurs corps de métier, dont des ébénistes et éclairagistes, a conduit à réaliser des consoles en bois peintes en blanc, reprenant le code couleur de l'artiste J.- M. Frank, particulièrement apprécié de Jacques Grange.

Si l'investissement en conception et en temps est important, les performances de la vente en valident la pertinence et l'image de marque de la société elle-même en bénéficiant du fait des photographies de l'exposition prises par des visiteurs et postées sur les réseaux sociaux. Certaines des œuvres ont, par ailleurs, été présentées hors les murs (à Hong Kong ; à New York ; à Paris à la galerie d'antiquaire Aveline).

### **Le travail sur le catalogue de vente : un objet « collector » et un travail sur le storytelling**

- ex. : les ventes de design d'Artcurial.

L'observation des catalogues de ventes montre que le concept de design, qui est porteur, est surutilisé, de nombreux OVV ayant substitué le terme « design » à celui « d'Arts déco et du xx<sup>e</sup> ». Artcurial, à l'inverse, a conservé une segmentation de son offre et organise des ventes séparées de « design » (6 en 2017, dont deux ventes design scandinaves pour les pièces maîtresses), des ventes « Interiors » (pour les œuvres plus accessibles répondant prioritairement à une demande de décoration intérieure raffinée, vente qui à 50 % comprennent des œuvres relevant du design) et des ventes « Arts décoratifs et xx<sup>e</sup> siècle ».

Les catalogues de design sont richement documentés, chaque œuvre faisant l'objet d'une description et de photographies travaillées. Le parti pris éditorial est de présenter des œuvres en les resituant et en racontant une histoire, s'inscrivant ainsi dans une démarche de *storytelling*. Selon les professionnels de cette maison de vente, ceci répond tant à un besoin de pédagogie pour de nouveaux publics (notamment asiatiques) qu'à une attente de jeunes collectionneurs très désireux de conserver des catalogues « papier », bien qu'appartenant à la génération dite « *digital native* ». En devenant lui-même un objet de collection conservé dans une bibliothèque et un témoin de la participation à un moment historique (celui d'une vente aux enchères), le catalogue papier retrouve tout son intérêt comme support marketing.

- ex. : les ventes d'Art urbain d'Artcurial.

Leader sur ce segment de marché, Artcurial a pris le parti d'organiser quatre à cinq ventes dédiées par an. Outre un travail sur le *storytelling*, le catalogue valorise les œuvres par la photographie des lots de la vente dans un cadre spécifique, distinct de la salle de vente et « casse les codes » d'une présentation classique en vente aux enchères. Titres en anglais soulignant la prédominance du monde anglo-saxon dans cette forme d'expression artistique (« *Beyond Urban* » en décembre 2017 ; « *Urban Anthology* » en février 2017 ; « *Urban Art* » en avril 2017...), prise de photos dans les espaces du Centre national de la danse (pour « *Urban Anthology* »), photographies de haute qualité et présentation très aérée, concourent à aiguïser l'appétit des collectionneurs.

À côté de ces ventes « *Urban Art* », Artcurial organise aussi des ventes intitulées « MORE » qui regroupent des objets de deuxième main relevant du « *design, prints, collectibles, Limited Edition, Urban Art...* ». Pour ces ventes « MORE », où la dimension de décoration intérieure est mise en avant, les expositions des ventes aux enchères visent à reconstituer des intérieurs contemporains.

## Créer une communauté et un évènement autour des ventes

La vente aux enchères peut être l'occasion de moments festifs de découverte d'artistes, comme l'illustrent certaines ventes d'art urbain. Plusieurs techniques marketing y concourent. Chez Artcurial sont organisées des signatures d'ouvrages en présence d'artistes (dans les jours précédant la vente aux enchères), voire la présence d'artistes à la vente ou des *happening* (création *in situ* d'une œuvre d'art par un artiste qui est ensuite proposée à la vente).

Selon les professionnels de cette spécialité, l'art urbain est une spécialité qui fonctionne sur des codes similaires à ceux de la mode, (prêt-à-porter), où les collectionneurs et amateurs cherchent une certaine proximité avec les créateurs et leurs environnements : d'où l'importance des événements adossés aux ventes (vernissage ; diners ; « live painting » en amont des ventes...) pour entretenir le sentiment d'appartenance à une communauté d'initiés et de passionnés.

Un effort particulier est fait pour contextualiser les œuvres présentées en vente, mettre en valeur des tendances, affirmer le rôle de l'OVV comme acteur du marché de l'art, lequel peut faire reconnaître, voire renaître des artistes, capitaliser sur son lieu d'exposition où le public y rencontre des œuvres et des artistes.

Crait+ Muller, nouvel OVV créé en 2016, a recouru à des animations pour contextualiser ses ventes et créer de l'évènement autour d'elles : pour une vente d'art urbain en avril 2017, dont les œuvres proviennent d'amateurs particuliers ou de jeunes artistes, trois « live paintings » à Drouot (création d'une œuvre *in situ* puis vente aux enchères le lendemain) ; pour des ventes plus « classiques », cet opérateur organise aussi des conférences préalablement aux ventes.

### **Ce sentiment de communauté, peut aussi être développé par l'adossement des ventes aux enchères aux foires du marché de l'art parisien**

Si le phénomène n'est pas nouveau, l'année 2017 a montré que la tendance s'est renforcée autour des quatre principaux temps forts du marché de l'art parisien, dont trois organisés au Grand Palais :

- pendant le salon du dessin (mars), plus de 23 M€ de dessins ont été vendus aux enchères à Paris, les trois OVV leader, Christie's, Sotheby's et Artcurial y ayant organisé ensemble 6 ventes représentant un montant cumulé de 21 M€ de ventes ;
- pendant la Biennale de Paris (septembre), près de 16 M€ ont été vendus aux enchères, dont trois ventes chez Sotheby's et la vente de la collection d'Alberto Pinto par Christie's (1 200 lots présentés) ;
- pendant la FIAC (octobre), plus de 95 M€ ont été vendus aux enchères, sachant que Christie's y a concentré 4 vacations et Sotheby's 3. D'autres opérateurs, dont Artcurial (2 ventes), Piasa (2 ventes) ont également fait ce choix ;
- pendant « Paris Photo » (novembre), Foire internationale de la photographie d'art, plus de 8 M€ vendus aux enchères principalement en 6 ventes (2 Christie's ; 2 Sotheby's ; 1 Ader ; 1 Millon).



Selon les professionnels, l'objectif est d'offrir un maximum d'opportunités à des collectionneurs de passage à Paris, d'acquérir des œuvres en profitant de l'émulation créée par les foires qui sont, par essence, des lieux de rencontre souvent de festivités associées.

Seul le salon du « Parcours des mondes » (début septembre), dédié aux Arts Premiers, ne joue pas, à ce jour, ce rôle de catalyseur de ventes aux enchères majeures à Paris, compte tenu que sa date est très tôt à la rentrée.

## Exposer les œuvres sur plusieurs sites avant la vente

Cette pratique reste encore assez sporadique en France en 2017, en dehors de celles de Christie's France et Sotheby's France.

La vente en duplex Paris-Marrakech du 30 décembre 2017, « Majorelle et ses contemporains, African spirit », organisée par Artcurial a été précédée de quatre jours d'exposition des œuvres à Paris puis à Marrakech. Le catalogue de la vente contient aussi un édito d'une « ambassadrice de la vente », extérieure à la maison de vente et qui vit à New York et au Maroc, laquelle donne son opinion sur Majorelle, la création contemporaine et Marrakech. Ce recours à un tiers, grand témoin ou ambassadeur, est de nature à conforter la qualité de la vente donc à renforcer son attractivité.

L'OVV Millon a fait le choix de localiser en Belgique toutes ses ventes de bandes dessinées et de les regrouper sous le concept « Bande dessinée, le 9<sup>e</sup> art dans son berceau ». Pour optimiser les ventes, l'OVV conserve trois lieux d'expositions (Paris/Bruxelles/Online) et en organise tout au long de l'année.

## Développer le capital culturel de la maison de ventes par un soutien actif aux artistes

Artcurial comprend, outre des ventes aux enchères et un lieu d'expositions privilégié (hôtel au rond-point des Champs-Élysées) comprenant une librairie d'art et un restaurant (« café Artcurial ») soit donc des lieux de vie, une agence « Artcurial culture » qui propose un service d'ingénierie culturelle aux entreprises et institutions désireuses de renforcer l'activité et l'identité culturelles de leur patrimoine. Cet accompagnement sur mesure se traduit aussi par des expositions d'art dans l'enceinte de l'aéroport de Paris - Charles-de-Gaulle, comme celle intitulée « Picasso, Plein soleil » organisée en 2017.

Damien Leclere a développé le concept « Leclere le centre d'art » qui souligne, principalement à destination des vendeurs et curateurs d'exposition, des valeurs sur lesquelles l'OVV entend capitaliser (passion pour l'art, transmission, réflexion sur l'art). Ce centre d'art qui est intégré dans

la maison de ventes propose tant des conférences sur l'histoire de l'art ou des mouvements artistiques que des expositions (« démystifier l'art conceptuel », de juin à août 2017).

Partenaire et mécène, Leclere-Maison de ventes soutient également la création contemporaine en accueillant régulièrement des expositions et même des artistes en résidence montrant ainsi que Marseille reste aussi un foyer de création ouvert sur le monde.

**Ossip Zadkine  
(1890-1967)**

Tête d'homme  
ou Bouddha, 1919

Sculpture en bois doré  
sur un socle en pierre

Inscription autographe  
au crayon « Zadkine »  
sur le socle

Dim. : 40,8 x 32,5 cm

Provenance : collection  
Marquise de Brantes,  
par voie de succession

Millon, 29 mars 2017

Expert : Cécile Ritzenhaler

**630 000 €**

**Record français pour  
une œuvre de l'artiste  
vendue aux enchères**

© Millon/Drouot



# Thème

## LES RÉSEAUX SOCIAUX ET LE MARKETING DES VENTES AUX ENCHÈRES

### Être présent sur les réseaux sociaux pour capter de nouvelles clientèles

Partagé sur Facebook, vu sur Instagram, visionné sur YouTube, alerté via Twitter ou tout autre réseau grâce à l'usage d'un mot-clé (#hashtag)... 450 000 internautes dans le monde ont suivi en direct le 15 novembre 2017 la vente du *Salvator Mundi* de Léonard de Vinci sur la page Christie's Facebook. Une œuvre du street artist Kaws a été repérée sur le compte Instagram de Tajan avant d'être vendue le 7 décembre 2017 au collectionneur qui a fait le déplacement... Les réseaux sociaux sont désormais une source croissante de trafic et de visibilité.

Comment les médias sociaux sont-ils en train de transformer le « parcours achat » des maisons de vente ? Dans un contexte où l'e-commerce continue à se développer (+ 7 % des volumes de commandes en ligne en France en 2017 et 37 % des commandes via le mobile contre 25 % en 2016 – Source Fevad 2018), les salles de ventes ont un intérêt stratégique à renforcer leur présence digitale.

### Marché de l'art : panorama des réseaux sociaux utilisés en France

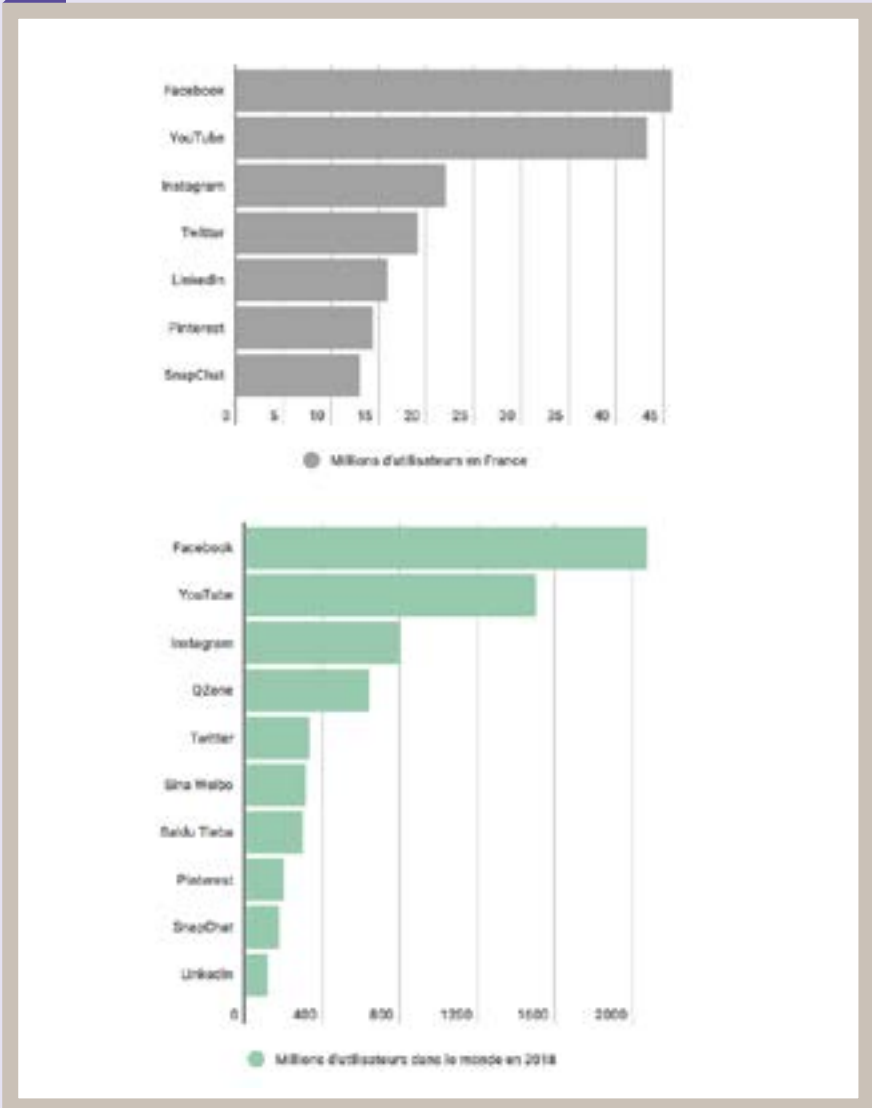
#### Facebook, YouTube, et les autres

La domination de Facebook est totale dans le monde et en France. La plateforme sociale américaine « historique » créée en 2004 par l'Américain Mark Zuckerberg – approche des 2 milliards de membres. Un développement qui s'est accéléré avec le rachat en 2012 d'Instagram, le réseau de partage d'images et de vidéos qui comptabilise aujourd'hui 800 millions d'utilisateurs, un nombre qui a doublé en à peine deux ans.

On note cependant une redistribution des cartes en 2017, Facebook semblant infléchir sa position face au succès d'Instagram, et aussi de

SnapChat, autre application Américaine de partage de photos et de vidéos créée en 2011 (41 % des Américains de 18-34 ans utilisent Snapchat chaque jour, selon Reuters). Ainsi, si 1/3 des Français se connecte encore à Facebook chaque jour – les 35/45 ans représentant 8 % des utilisateurs – ils y passent cependant 43 % de temps en moins qu’en 2016 (Étude Verto Analytics 2018).

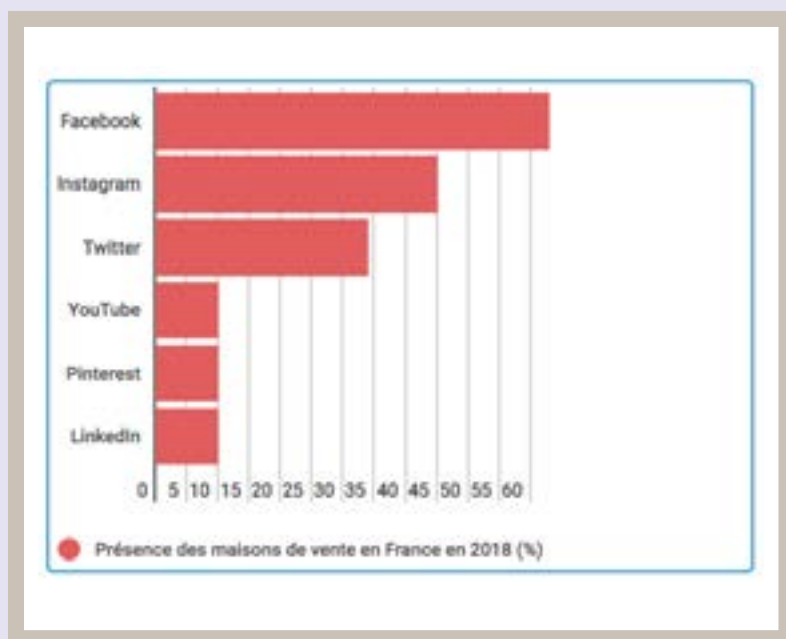
### Fréquentation des réseaux sociaux



Face à Facebook et Instagram, deux autres acteurs majeurs montent en puissance : la plateforme de vidéos YouTube (propriété de Google depuis 2006), et Twitter, le réseau de micro-blogging (messages limités à 280 caractères) créé en 2006. Bien que six fois plus petite que Facebook avec 320 millions d'utilisateurs dans le monde, Twitter est la plateforme sociale de prédilection des journalistes, 26 % d'entre eux l'utilisant chaque jour en France (Source Cision 2018).

### État des lieux sur la présence des maisons de vente sur le Web social

L'étude a été menée à partir des données des 79 maisons de vente déclarées en France effectuant des ventes « Art et objets de collection » (95 % au moins du montant de leurs ventes) et dépassant les 2 millions d'euros de montant de ventes (hors frais d'adjudication et hors TVA) en 2017. Il en ressort que :

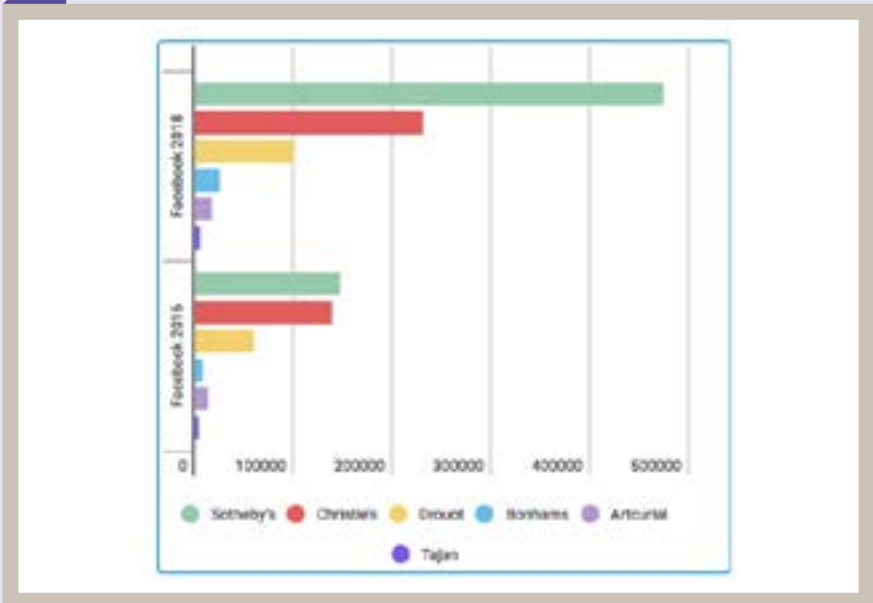


- les enchères en *live* sont portées par le développement des communautés sur les réseaux sociaux et l'augmentation du nombre d'enchérisseurs. 56 % des maisons de vente proposent la fonctionnalité du direct sur leur site internet. Les plateformes Drouot Digital et Interenchères contribuent efficacement à leurs mises en place. Interenchères annonce 1 million de visiteurs uniques par mois, soit plus du double de Drouot Digital. 83 %

des adhérents à Interenchères pratiquent le *live* (230 maisons de vente sur 277) ;

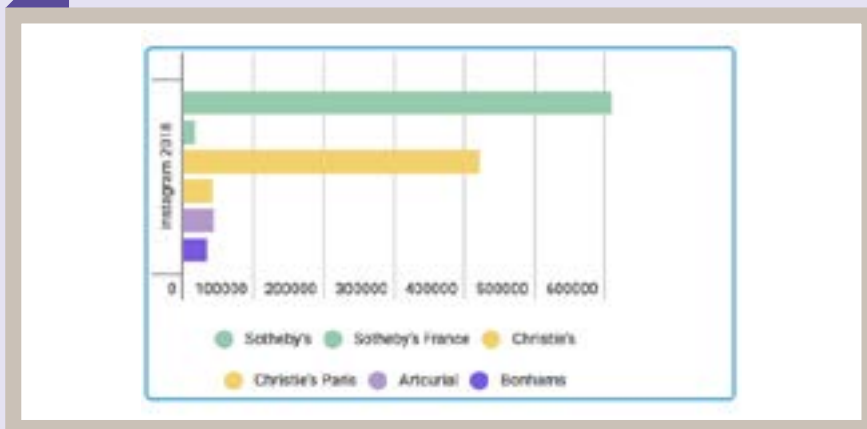
- Facebook est utilisé à 63 % par ces maisons de vente. Les 57 maisons de vente situées en Ile-de-France y sont présentes à 65 %, soit à peine plus. En deux ans, Sotheby's affiche une progression de + 200 % de sa page Facebook monde qui atteint 477 000 abonnés, devant Christie's Inc. (234 000) ;
- Instagram est utilisé par 46 % des maisons de vente. À l'écoute du marché français, Sotheby's a développé un compte France. Christie's a un compte à Paris, les « posts » y sont produits en français ; la fonctionnalité « shop » qui devrait être déployée en France courant 2018 va permettre de faire des liens vers des pages dédiées à des ordres d'achat ;
- Twitter est utilisé par 34 % des maisons de ventes, l'usage restant cependant modéré puisque 74 % d'entre elles ont moins de 1000 abonnés ;
- YouTube (10 %), Pinterest (10 %) et LinkedIn (10 %) suscitent des engagements encore très timides, contrairement à la tendance générale dans la plupart des secteurs de l'économie. Une chaîne YouTube permettrait pourtant d'archiver les événements filmés et de bien faire référencer les ventes ou les lots phares par les moteurs de recherche.

### Les maisons de vente et Drouot<sup>1</sup> les plus actives en France sur Facebook (nombre d'abonnés à la page Facebook)



1. Il est rappelé que Drouot est un lieu de ventes et non un OVV.

## Les maisons de vente les plus actives en France sur Instagram (nombre d'abonnés au compte Instagram)



### Quels contenus, avec quelle périodicité, pour quel budget ?

#### Sur Facebook, composer avec l'algorithme

Quand une publication est postée, l'algorithme de Facebook en analyse le contenu : texte, image, vidéo, live ou un lien ? En fonction, l'algorithme va automatiquement montrer le contenu à un panel choisi parmi des abonnés à la page. Si ceux-ci inter-réagissent, *like* ou commentent, l'algorithme étend l'affichage au reste des abonnés des informations publiées sur la page.

Pour optimiser ses contenus (hors publicité) il convient donc de :

1. Produire régulièrement. Facebook privilégie le contenu neuf. Une publication ancienne ou remise à jour à partir du même contenu a moins de chances d'apparaître dans le fil d'actualités qu'une nouvelle publication.
2. Raconter des histoires (« *storytelling* »). Faire le récit d'une œuvre et de son contexte historique permet de susciter l'émotion et de comptabiliser ainsi plus de like et de partages.
3. Être interactif en encourageant les fans à aimer la publication ou à poser des questions pour susciter leurs commentaires. Cela nécessite de répondre rapidement aux sollicitations pour générer d'autres réactions.
4. Produire des vidéos, notamment pour la présentation d'une pièce rare, des coulisses et temps forts d'une vente... La diffusion des *live*

avec Facebook Live, Instagram Live, YouTube Live Events. Et pourquoi pas, une vidéo immersive dans une salle des ventes à 360°.

5. Utiliser l'emplacement de l'image dite de « couverture » de la page en haut pour placer le visuel de la vente à venir.

### **Sur Instagram, choisir les bons #hashtags**

La plateforme ne cesse d'évoluer pour offrir du contenu plus vivant, privilégiant l'instantané avec les « stories » (minividéos) depuis août 2016.

Il convient de :

1. Réaliser des photographies de mises en scène d'œuvres ou d'objets. Le tableau en train d'être accroché, un bijou entre des mains soignées, car ces images suscitent deux à trois fois plus d'engagement.
2. Choisir des photos parmi les œuvres du catalogue de vente dans le respect du droit d'auteur. Respecter le format des œuvres. La dernière version d'Instagram permet de publier jusqu'à dix photos ou vidéos dans un même post.
3. Mettre surtout les bons hashtags en commentaire. Ajouter au titre de la vente, le nom des artistes (#prenonnom), titre et date des œuvres, le type d'objet (#meuble...) le style (#artdeco...). En français et en anglais pour une plus large diffusion.
4. Citer les comptes des artistes et experts quand ils existent (@prenonnom). De même qu'il est possible de tagger les images avec ces mêmes comptes.
5. Suivre d'autres comptes Instagram, c'est penser au maillage entre les partenaires : experts, commissaires-priseurs, collectionneurs, institutions, influenceurs forment un écosystème vertueux qui se tisse dans la durée.

### **Sur Twitter, choisir les bons #hashtags**

C'est sur Twitter que les mots « vente aux enchères » et « auction » sont le plus souvent cités (50,6 %) dans les publications devant Instagram et Facebook.

1. Utiliser les hashtags #enchères et non #venteauxenchères ; #commissaires et non #commissairespriseurs.
2. Twitter un message avec une image ou une vidéo est 6 fois plus retweeté qu'un message sans visuel.

### **Quelle périodicité ?**

Des outils de programmation existent tels ceux de Hootsuite ou Buffer.



- Les horaires à privilégier dans la journée sont vers midi et 18 heures, sur les réseaux Facebook, Instagram, et Twitter.
- Un post par semaine est recommandé a minima sur Facebook et Instagram.
- Les retombées presse sont à relayer le jour même sur Twitter.
- YouTube : *teasing* et/ou interview des experts ou collectionneurs pour les ventes importantes quinze jours avant.
- LinkedIn : les actualités liées à la maison de vente (événements exceptionnels, prises de parole et publication du rapport annuel).

### Quel budget ?

Combien coûte un *community manager* chargé d'animer les comptes sur les réseaux sociaux ? Faut-il le recruter ou former une personne en interne ? Externaliser ou confier une mission à un free-lance ou à une agence spécialisée ?

Pour une première expérience sur les réseaux sociaux, le recours à un prestataire extérieur est à privilégier d'autant plus qu'une grande variété de formules, plus ou moins engageantes, est proposée aux OVV sur le marché.

Au-delà de la gestion de sa page sur un réseau social, il conviendra de prévoir un budget de publicité adapté à ses objectifs. En effet, la portée « organique » (non payante) d'une page Facebook a chuté de 42 % en 2016, ce qui signifie que seul 2,6 % des publications sur un fil d'actualité d'une page Facebook sont visibles par les abonnés de cette même page. Un budget publicité (entre 10 euros et 100 euros par publication) est donc à prévoir pour promouvoir des publications ou une vente.

Par ailleurs et dans un second temps, un budget peut être prévu pour une production éditoriale adaptée et un marketing dit « d'influence ». Pour une vente de bijoux, par exemple, des influenceurs (instagrammeurs et/ou blogueurs) sont invités à venir assister à la vente. 74 % des influenceurs ont moins de 30 ans (Étude Reech 2018). Identifier les influenceurs et entrer en relation avec eux relève d'une stratégie d'influence.

### Comment mesurer la performance ?

Les signaux à observer sont prioritairement le nombre d'abonnés sur l'ensemble des réseaux, et l'engagement général (nombre de commentaires et de partages). Facebook, Instagram et Twitter donnent accès aux statistiques (meilleures publications, meilleurs engagements).

En conclusion, concernant les réseaux sociaux, il ressort que face à la digitalisation de l'économie, tous les acteurs sont concernés : vendeurs,

experts, maison de ventes, collectionneurs... De citations en hashtags, il s'agit du maillage sémantique de tout un écosystème.

Aujourd'hui, un OVV gagne à être sur les réseaux sociaux pour garder contact avec ses acheteurs et capter de nouveaux clients (acheteurs et vendeurs), voire offrir aux conservateurs de musée une faculté de repérage d'œuvres en amont de la diffusion des catalogues ; les systèmes d'alertes et d'abonnements proposés par ces réseaux sociaux permettent de fidéliser un public dans un marché mondial de plus en plus concurrentiel et ce beaucoup plus qu'un site internet classique.

La présence sur les réseaux sociaux permet :

- d'accroître la visibilité de l'opérateur de vente et de ses activités (ventes, évènementiels) ;
- de « pousser » de l'information pertinente et ciblée vers des publics adaptés (intéressés par le thème, par le marché de l'art, par les ventes aux enchères d'une spécialité donnée) et potentiellement de toucher un public de « niche » ;
- de donner des informations très synthétiques qui sont davantage lues en intégralité que des newsletters classiques.

Dans ce contexte, les maisons de vente gagnent aussi à suivre cette tendance de fond pour optimiser leur visibilité et leur notoriété en veillant à :

- l'esthétisation des supports de communication. Les « murs » des maisons de vente doivent susciter le rêve et la curiosité : sur Instagram (ceux de Piasa ou Pierre Bergé et associés) et sur Pinterest (ceux de Phidias ou Daguerre) en sont des illustrations pour 2017 ;
- la réactivité qui est une des clés de l'engagement. En France, le temps de réponse est passé de plus de 3 h 30 en 2016 à 2 h 30 en moyenne en 2017 (Étude Sprinklr 2018). L'installation des chatbots (système automatisé de réponses à travers un avatar conversationnel) sur une page Facebook est un atout dans un parcours achat. Ils ne sont pas encore utilisés par les maisons de vente. 80 % des entreprises prévoient l'utilisation d'un chatbot d'ici à 2020 (Étude Business Insider 2017).

### **La vidéo, un support média d'avenir pour valoriser les ventes aux enchères**

Les réseaux sociaux utilisent toujours plus de contenus vidéos. L'observation des pratiques des maisons de vente en France en 2017 montre que leur utilisation de la vidéo pour annoncer leurs ventes ou communiquer sur leurs activités voire leurs meilleures adjudications est très rare. Cela contraste avec la stratégie déployée par les deux leaders mondiaux qui

produisent régulièrement de courtes vidéos pour valoriser leurs ventes aux enchères à venir (le plus souvent à partir du témoignage d'un spécialiste de la maison de vente sur une ou plusieurs œuvres clés présentées de manière détaillée, voire subjective).

Pourtant, la diffusion de courtes vidéos présente plusieurs avantages :

- possibilité d'une diffusion sur plusieurs supports (internet ; réseaux sociaux ; webTV) donc de toucher potentiellement un large public ;
- un coût moyen variable de production par des prestataires qui reste accessible et dans des budgets maîtrisés : entre 1 000 à 2 500 €/minute (soit donc potentiellement adapté à de nombreuses ventes aux enchères) ;
- possibilité de production externalisée de vidéos par des prestataires spécialisés ; des solutions avec des tournages lors de l'exposition de la vente pour une diffusion le jour même sont concevables et la production peut être assez rapide (une vidéo de 3 minutes demande une semaine de montage) donc adaptée aux contraintes calendaires d'une maison de vente ;
- possibilité de restituer une atmosphère de la vente et de bien la contextualiser ;
- mesure précise et en temps réel de l'impact de la vidéo diffusée (nombre de « vues », nombre de « liens cliqués » renvoyant vers des informations de l'opérateur de vente) ;
- une vidéo produite pour une vente aux enchères, accessible sur Youtube et donc bien référencée par le principal moteur de recherche (Google), continue indirectement à générer de la visibilité pour l'OVV postérieurement à la vente.

Ainsi, une vidéo réalisée par Bidtween<sup>1</sup> pour le compte de l'OVV Crait+Muller en 2017 pour annoncer et promouvoir une vente d'art urbain a été vue plus de 12 500 fois sur Facebook.

La présence croissante de vidéos sur Facebook, le premier réseau social mondial, ne peut que justifier, pour les détenteurs de comptes Facebook, de produire et diffuser des vidéos. Selon Cisco, en 2019, les trois quarts du trafic du téléphone mobile mondial seront constitués de contenus vidéo et la catégorie des 55 ans y est déjà très sensible.

Selon Médiamétrie, en mars 2017, 34,3 millions d'individus ont regardé au moins une vidéo sur un ordinateur, soit plus d'un Français sur 2 (55 %) et

1. Bidtween.com qui se définit comme la « chaîne des enchères » est une web TV qui propose des services aux OVV de gestion de leur présence sur les réseaux sociaux, de production de vidéos et a pour projet de devenir OTT.

chaque jour, 9,7 millions de personnes en France visionnent une vidéo sur ordinateur.

### L'arrivée prochaine des contenus TV accessibles en multisupport (sur PC, smartphone, réseau social...) : une piste d'avenir à garder présente à l'esprit

À côté des grands opérateurs de télévision se sont développées des TV OTT (télévision « Over The Top (box) » qui ne passent plus par la TNT ou les Box internet). Grâce à des interfaces simplifiées et à des services répondant aux usages des téléspectateurs, l'OTT permet de s'affranchir des box des fournisseurs d'accès à internet, de leurs offres et programmes. Cela induira une grande variété de « nouvelles » chaînes TV, certaines pouvant être spécialisées sur le marché de l'art. Pour les opérateurs de vente, ces nouvelles chaînes TV sont de potentiels relais de diffusion complémentaire.

La TV OTT comprend des contenus initialement produits pour la TV symbolisée par exemple par l'offre OTT de Netflix, mais également des contenus vidéos davantage orientés vers une consommation internet (YouTube) qui peuvent être consommés sur la télévision en mode OTT.

Le glissement de consommation des contenus télévisuels et vidéos vers le mode OTT ouvre de nouvelles voies pour la publicité qui se digitalise.



**Antonio Canova  
(1757-1822), 1813**

Joachim Murat (1767-1815)

Buste en marbre de carrare,  
la tête légèrement tournée  
à gauche, reposant sur  
un piédouche en marbre

Dim. : H. 50 cm / H. totale : 66 cm

Christie's, 28 novembre 2017

**3 700 000 €**

© Christie's Images Limited, 2018

La diffusion en OTT permet une production plus « agile » et « intuitive ». Cette liberté permet donc d'adapter la programmation quasiment quotidiennement suivant les audiences et l'interaction avec les spectateurs. Les chaînes OTT deviennent de vrais laboratoires de programmes proposant des offres multiples aux annonceurs.

Une chaîne OTT peut se concentrer sur un public de niche. Elle peut proposer des espaces publicitaires à des marques qui ont un budget plus limité que celles présentes sur les chaînes de la TNT.

Les chaînes OTT pourront, du fait du système de transmission simplifiée et des moyens de réceptions (ordinateur, tablette, mobile), proposer plus d'interactions avec les annonceurs comme des publicités « cliquables » ou des jeux interactifs. Dans ce contexte, les ventes aux enchères sont potentiellement une offre de contenu adaptée à l'OTT permettant d'interagir avec le public (ex. : ventes aux enchères *live*).

**« Autres objets de collection » : un montant de 265 M€ en léger retrait (- 1 %) par rapport à 2016**

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

La stabilité des ventes de véhicules de collection en 2017, lesquelles représentent plus de 42 % du montant de cette catégorie explique, pour l'essentiel, la performance d'ensemble.

Les cinq premiers OVV de cette catégorie « Autres objets de collection », Artcurial, RM Auction, Bonham's France, Vichy Enchères et Christie's, réalisent 49 % du montant total des ventes. Les 20 premiers opérateurs de ventes réalisent 76 % du montant total des ventes de cette catégorie, ce qui reflète la forte concentration du marché.

En dehors des ventes de véhicules de collection, cette catégorie regroupe diverses spécialités ayant des performances différentes. Ainsi, en 2017, on retiendra en synthèse que :

- la France confirme sa place de marché de référence dans les ventes aux enchères de « livres et manuscrits » portées par la dispersion de plusieurs collections ;
- en revanche, concernant le segment de la bande dessinée, le montant total des ventes aux enchères en France est en recul sensible compte tenu, d'une part, qu'un

acteur majeur du secteur (Millon) a concentré toutes ses ventes en ce domaine à Bruxelles depuis 2016, d'autre part, que les montants de ventes des trois leaders (Christie's, Sotheby's et Artcurial) sont en retrait du fait d'une offre moins riche et diversifiée de planches originales d'Hergé lesquelles constituent toujours la locomotive du marché et sont recherchées tant par des investisseurs que des collectionneurs. En 2017, le montant cumulé des ventes de bandes dessinées d'Artcurial, Christie's, Sotheby's, Cornette de Saint Cyr et Tajan est inférieur de près de 50 % à celui de 2016. Pour ces OVV en 2017, l'offre de lots présentée s'est contractée de 13 % par rapport à celle de 2016 et le nombre de lots vendus d'une valeur unitaire supérieure à 25 000 € hors frais a été divisé par plus de deux. En 2017, le marché des ventes aux enchères de bandes dessinées en France est estimé à 11 M€ et ce malgré la vente de la collection de Pierre Tchernia en octobre par l'OVV Art Richelieu qui a enregistré de belles performances, dont la vente d'une couverture originale d'un album d'Astérix par Uderzo (Le tour de Gaule) pour 1,4 M€ ;

- les ventes de numismatique s'élèvent à environ 7,5 M€, les cinq principaux opérateurs de ventes réalisant 90 % de ce montant en 19 ventes. Deux OVV leaders, spécialisés en ce domaine, se détachent : Muizon-Rieunier (42 % du montant total des ventes) devant

Phidias (16 %). Les biens vendus sont à 40 % des monnaies françaises, à 40 % des monnaies étrangères et à 20 % des monnaies antiques. Le

montant des ventes est concentré puisque 33 lots vendus représentent 2 M€ soit près de 30 % du montant total des ventes.



**Hergé (Georges Rémi, dit)**

*Tintin en Amérique*

Hors-texte pour l'album paru en 1937

Encre de Chine sur papier

Artcurial, 8 avril 2017

**600 000 €**

© Hergé Moulinsart, 2017

## Focus

### LES VENTES AUX ENCHÈRES EN FRANCE DE VÉHICULES DE COLLECTION EN 2017 : UNE STABILITÉ DU MONTANT TOTAL DES VENTES QUI MASQUE UN CHANGEMENT NOTABLE DU SECTEUR

**En 2017 le montant total des ventes aux enchères (hors frais) de voitures de collection s'est élevé à plus de 112 M€ hors frais, contre 109,7 M€ hors frais<sup>1</sup> en 2016, soit une quasi-stabilité (+ 2 %)**

Les 6 opérateurs de ventes, usuellement actifs dans cette spécialité, (Artcurial, Bonham's, RM Auctions (filiale de Sotheby's), OVV Aguttes, OVV Osenat, OVV Leclere) ont réalisé 93 % du montant cumulé des ventes.

Le marché reste, en montant de vente, très concentré sur les trois principaux opérateurs, Artcurial, Bonhams, RM Auctions (filiale de Sotheby's) représentant 80 % du marché. Artcurial reste le leader de cette spécialité.

Deux autres opérateurs, Crait-Muller et Auction Art Rémy Le fur, nouveaux sur ce secteur en 2017, ont réalisé chacun une vente de véhicules de collection dont les montants restent peu significatifs.

L'élément nouveau en 2017 est l'arrivée sur ce marché d'un nouvel OVV, Alcopa, l'un des trois leaders des ventes aux enchères de véhicules d'occasion, qui a réalisé 11 ventes cette année. Le nombre de véhicules de collection vendus par Alcopa représente dès cette première année, 42 % du nombre total de véhicules de collection de ce top 9. Cet opérateur a un positionnement spécifique, son offre étant caractérisée par une offre uniquement de véhicules (*old et youngtimer*) en état de marche à des prix accessibles (jusqu'à 25 k€), vendus dans les mêmes lieux que

1. En 2017, le périmètre de l'analyse concerne les 35 ventes thématiques organisées par les 9 OVV mentionnés ; le montant des ventes est hors after sales.



ceux des véhicules d'occasion, avec des frais d'adjudication attractifs (13 % TTC sur l'acheteur).

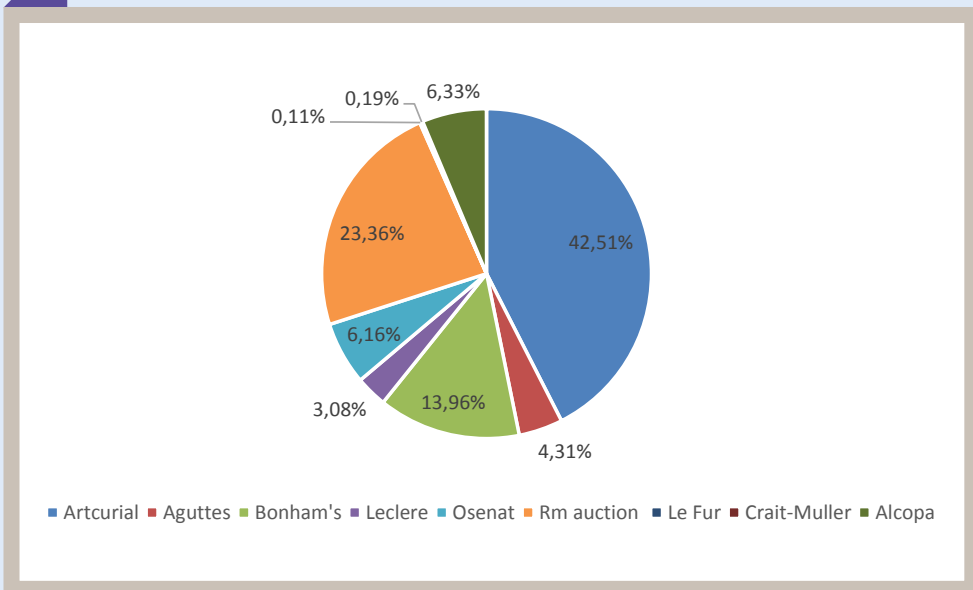
L'offre aux enchères de véhicules de collection s'est donc élargie en 2017 : 2328 véhicules ont été proposés à la vente (contre 1858 en 2016) et 1529 vendus aux enchères (contre 1216 en 2016 soit + 26 %).

**Un montant de ventes qui reste concentré sur un nombre restreint d'adjudications et un taux moyen d'inventus de 34 % similaire à celui du secteur Art et objets de collection (33 %)**

Les véhicules adjugés plus de 25000 € hors frais représentent 91 % du montant total des ventes et 40 % du nombre de voitures vendues.

Par ailleurs, 16 véhicules adjugés de plus de 1 million d'euros (contre 12 en 2016) représentent 26 % du montant total des ventes et 1 % du nombre de voitures vendues. Si la performance globale de ventes repose donc sur un nombre très restreint d'adjudications, la concentration des montants de ventes est moins forte qu'en 2016 (les véhicules millionnaires représentaient 43 % du montant total des ventes de l'année), année fortement impactée par l'adjudication en février 2016, par Artcurial pour 26,9 M€ hors frais, d'une Ferrari Scaglietti.

Véhicule de collection – Top 9 2017





**Ferrari 166 Spyder Corsa par Scaglietti**

1948

Artcurial, Retromobile, 10 février 2017

**2550000 €**

© Artcurial

Le taux moyen d'invendus de 34 % est proche tant de celui de 2016 (35 %) que de celui du top 10 du secteur « Art et objet de collection » en 2017 (33 %). Il masque de très sensibles écarts entre opérateurs de ventes.

Des prix de réserves un peu élevés tout autant que l'engouement pour des voitures « authentiques » (modèle complètement d'origine), propriété de longue date d'un unique propriétaire collectionneur qui sont par essence rares sur le marché, peuvent expliquer ce niveau de taux d'invendus.

En 2017 comme en 2016, exprimé en montant de ventes, le marché ne réitère donc pas la dynamique de développement observée en 2015. Il reste un marché de niche.

Dans ce contexte, la stratégie qui s'avère la plus efficace pour les *leaders* pour optimiser le prix de vente repose sur trois facteurs :

- peu de ventes, mais de belles ventes fortement accompagnées d'actions marketing tant grand public que ciblées ;
- une offre diversifiée et riche de véhicules de collection proposée à la vente (de 30 à plus de 100 par vente), des véhicules qui offrent une bonne visibilité sur leur historique d'origine ;

- des ventes contextualisées, organisées dans des lieux emblématiques (le Grand Palais ; les Invalides ; Porte de Versailles lors du salon international Rétromobile).

## Le marché reste sélectif, les adjudications proches des fourchettes d'estimation des catalogues de ventes

Ce marché est composé d'une grande variété de modèles et de marques, la gamme de prix, pour les véhicules de collection, étant très ample (de 3 000 € à plusieurs millions).

L'effet « Ferrari », notable tant en 2015 qu'en 2016<sup>1</sup> (respectivement 27 % et 39 % du montant total annuel des ventes de cette spécialité), qui de l'avis des professionnels avait été amplifié par de nouveaux acheteurs sur ce marché, n'a pas joué en 2017 : les 52 Ferrari vendues ont totalisé un montant de ventes de 21,14 M€ (hors frais) soit 19 % du montant total des ventes de l'année.

Le véhicule de collection le plus cher en 2017 reste, néanmoins, encore une Ferrari, vendue par Artcurial lors de la vente prestige Rétromobile de février 2017 (3,6 M€ hors frais, pour une Dino Berlinetta Speciale par Pininfara).

Ce marché reste donc celui de collectionneurs avertis, passionnés qui ne surenchérisent au-delà des estimations que sur quelques modèles. Si la vente aux enchères peut permettre à des grands collectionneurs, d'acquérir un modèle précis très rarement présent sur le marché, la clientèle reste encore majoritairement européenne et nord-américaine.

Selon les professionnels, dans les ventes aux enchères de véhicules de collection sont proposés tant des véhicules restaurés (restaurations sur des parties comme la sellerie, la carrosserie, etc.), que sans restauration, voire en état de « sortie de grange ». Les prix d'adjudication ne permettent pas de trancher dans l'absolu tant sur l'opportunité d'une restauration « avant/après » la vente que sur le degré de restauration. Si la restauration du véhicule par un restaurateur reconnu peut constituer un facteur de valorisation en vente aux enchères, à l'inverse un véhicule revêtant un intérêt historique ou un pedigree recherché gagne à être présenté sans aucune restauration.

En 2017, aucun véhicule de collection vendu aux enchères ne s'est hissé dans le top 10 mondial.

1. En 2015, 52 Ferrari vendues pour 29 M€ ; en 2016, 65 véhicules de marque Ferrari adjugés pour un montant total de 42,5 M€.

# Focus

## LES VENTES AUX ENCHÈRES DE DESIGN EN FRANCE

Les ventes aux enchères de design en France, qui ont dépassé les 100 M€ (hors frais) en 2017, ont largement contribué à la progression des ventes du secteur « Art et objet de collection ». Si ce montant total a été porté par la vente de quelques grandes collections, cette spécialité recouvre une grande diversité d'objets. Au-delà des ventes médiatisées de quelques œuvres, de nombreux lots sont accessibles à un large public.

### Que recouvrent les ventes de design en France ?

#### La définition de design

Par design, on entend le processus intellectuel créatif, pluridisciplinaire, dont le but est de traiter et d'apporter des solutions aux problématiques de tous les jours, liées aux enjeux économiques, sociaux et environnementaux. Il s'agit de la production d'un objet (produit, espace, service) ou d'un système, qui se situe à la croisée de l'art, de la technique et de la société. Le design est une activité de création souvent à vocation industrielle ou commerciale.

Sa fonction est de répondre à des besoins, résoudre des problèmes, proposer des solutions nouvelles ou explorer des possibilités pour améliorer la qualité de la vie. La pluridisciplinarité est au cœur du travail du designer, dont la culture se nourrit aussi bien des arts, des techniques, des sciences humaines ou des sciences de la nature. Le terme *design* est à distinguer des termes *arts décoratifs (période 1930-1950)* et *mobiliers et objets d'art (1880-1930)*. Le design qui est lié à l'innovation technique, à la production en série, à l'esthétique contemporaine, concerne des objets produits de 1940 à nos jours, dont des tapisseries et textiles.

#### **Dans les ventes aux enchères, une grande variété de biens et une forte amplitude de prix**

Les ventes aux enchères de design en France s'affranchissent assez largement du concept historique de design.

Trois approches se distinguent :

- les OVV minoritaires, tel Artcurial, dont les ventes de design ne portent que sur des objets conçus et fabriqués à partir de 1930 et surtout de 1950 et répondent à trois caractéristiques : le designer a la main sur le fabricant (contrairement à l'Art déco où le fabricant artisan était déterminant et produisait souvent des pièces uniques) ; l'œuvre naît avant tout d'un projet (rupture de la modernité : le designer pense « fonctionnel ») ; les œuvres sont produites en série dans une logique industrielle. Ces ventes portent donc sur une sélection d'œuvres signées, quasi-exclusivement d'artistes renommés. À titre complémentaire, des objets de moindre valeur et correspondant davantage à une demande de décoration intérieure d'appartement sont présentés dans des ventes intitulées « Interiors » ;
- les OVV, tel Piasa, qui proposent à la vente une large offre de biens des années 1950 à nos jours tout au long de l'année, certaines œuvres étant de création très récente (moins de 5 ans). L'offre est souvent thématisée (« *American selected design ; European spirit design ; Italian selected design...* ») et l'amplitude de prix forte ;
- les OVV, majoritaires, tels Sotheby's, Christie's, Millon qui ont une conception extensive du design, terme porteur en marketing qui est utilisé dans des catalogues de ventes relevant des « arts décoratifs et du xx<sup>e</sup> siècle » ou « Art déco/design ».

### Typologie des objets

La typologie des objets proposés à la vente comprend des tables, tables basses, chaises, tabourets, tapis, lampes, lampadaires, sculptures, sculptures d'animaux, fauteuils, ensembles d'objets, chandeliers, miroirs, lustres, appliques, objets de décoration en porcelaine, pièces décoratives en bronze, commodes, bureaux, meubles de rangement, objets d'extérieur telles les fontaines.

Schématiquement, quatre catégories peuvent être distinguées : le mobilier, les objets pour diffuser la lumière, les objets destinés à un environnement extérieur et les objets artistiques.

L'analyse des 48 catalogues de ventes des 10 OVV réalisant des ventes spécialisées significatives en design, montre que, en moyenne, l'offre en vente aux enchères est la suivante :

- mobilier (dont tables, tables basses, chaises, tabourets, tapis, appliques, fauteuils, meubles de rangement, bibliothèques, commodes, bureaux) : 40 % de l'offre ;
- objets pour diffuser la lumière (dont lampes, lampadaires, chandeliers, lustres, appliques lumineuses) : 30 % ;

- objets pour l'extérieur (dont fontaines, bancs, mobilier) : 5 % ;
- objets artistiques/esthétiques (dont sculptures, représentations d'animaux, miroirs, décorations, bronzes, céramiques, constructions et mobiles) : 25 % ;
- les biens proposés sont soit des pièces uniques soit des reproductions et des multiples.

L'amplitude des prix est large : de quelques centaines d'euros<sup>1</sup> à 5,3 M€, hors frais (« Bar à autruches » de François-Xavier Lalanne ; vente du 21 novembre chez Sotheby's).

La combinaison d'une offre diversifiée, de biens ayant aussi une « valeur d'usage » dans des intérieurs (chaise pour s'asseoir, table de bureau...) et d'un large spectre de prix favorise l'accès à une plus jeune génération d'acheteurs en vente aux enchères de design. La hiérarchie des prix semble davantage refléter la notoriété des designers ou la provenance des biens mis en vente que la rareté desdits biens.

En 2017, 13 biens de cette spécialité ont été adjugés pour une valeur unitaire dépassant 1 million d'euros hors frais, le montant cumulé de ces biens dépassant 29,7 M€ (soit près de 30 % du montant total des ventes de design du top 10).

Bien que le prix moyen des lots adjugés dans cette spécialité soit de l'ordre de 21 500 € (hors frais) en 2017, de nombreux lots sont accessibles à un large public de collectionneurs ou d'amateurs : ainsi, en neutralisant les grandes ventes, il ressort que 50 % des biens adjugés l'ont été à un prix marteau inférieur à 3 000 €<sup>2</sup>.

Cette grande amplitude de prix découle aussi de la présence dans ces ventes de multiples et de reproductions d'œuvres.

Les principales œuvres vendues sont d'artistes français parmi lesquels Jean Prouvé, Jean Royère, Charlotte Perriand, François-Xavier Lalanne, André Groult, Claude Lalanne, Jean-Michel Franck.

1. Exemples (prix de vente hors frais) : dans des ventes OVV Piasa : 210 € pour une boîte en bois signée, création 2016 ; 400 € pour un cadre en verre Fontana Arte, année 1950 ; 450 € pour une lampe de table en paille et laiton ; 500 € pour une chaise en bois noircie, signée. Chez Pierre Bergé et associés, 275 € pour un ensemble de 4 plateaux courriers, 1965.

2. Calculé sur la base de 26 ventes aux enchères de design de ce top 10 comprenant 3 000 lots vendus dont 1 501 d'une valeur unitaire inférieure ou égale à 3 000 €.

Exprimé en montant cumulé de ventes aux enchères en France en 2017, le classement de ces artistes français est le suivant :

1. François-Xavier Lalanne.
2. Claude Lalanne.
3. Jean Royère.
4. Jean Prouvé.
5. Charlotte Perriand.
6. André Groult.

En 2017, au plan international, pour ces six artistes, les montants de ventes aux enchères et les résultats notables en France, sont les suivants<sup>1</sup> :

François-Xavier Lalanne :

- nombre de lots vendus dans le monde en 2017 : 88 – soit un montant de 14,2 M€ ;
- pourcentage de ces lots vendus en France : 69 % ;
- gamme de prix :
  - 40 % des lots se trouvent dans la fourchette de prix 10 k€ – 50 k€ ;
  - catégorie d'objet : sculpture à 55 %.

Deux résultats majeurs :

- 1 300 000 € pour deux moutons de laine, 1969 (Sotheby's – 21 novembre 2017) ;
- 5 350 000 € pour un bar à autruches, 1967-70 (Sotheby's – 21 novembre 2017).

Claude Lalanne :

- nombre de lots vendus dans le monde en 2017 : 45 – soit un montant de 10,2 M€ ;
- pourcentage de ces lots vendus en France : 58 % ;
- gamme de prix :
  - 35 % des lots se trouvent dans la fourchette de prix 5 k€ – 10 k€ ;
  - catégorie d'objet : sculptures – 40 %, Mobilier – 29 %.

Quelques résultats notables :

- 1 500 000 € pour un miroir en pied aux branchages, pièce unique 1993 (Christie's – 22 novembre 2017) ;
- 500 000 € pour un *love seat bench*, 1994 (Sotheby's – 31 octobre 2017) ;
- 380 000 € pour un *ginkgo bench*, 2001 (Sotheby's – 31 octobre 2017) ;
- 360 000 € pour une unique structure végétale aux papillons, chandelier 2002 (Sotheby's – 21 novembre 2017).

1. Source : *Artprice.com*.

Jean Royère :

- nombre de lots vendus dans le monde en 2017 : 105 – soit un montant de 8,5 M€ ;
- pourcentage de ces lots vendus en France: 67 % ;
- gamme de prix :
  - 38,5 % des lots se trouvent dans la fourchette de prix 5 k€ – 10 k€ ;
  - catégorie d'objet : mobilier – 67 %, Lumière – 24 %.

Quelques résultats notables :

- 700000 € pour des fauteuils boule dits ours polaire (Christie's – 20 novembre 2017) ;
- 400000 € pour une *pair of ours polaire armchairs*, 1957 (Sotheby's – 31 octobre 2017) ;
- 370000 € pour un canapé ours polaire, 1957 (Sotheby's – 31 octobre 2017).

Jean Prouvé :

- nombre de lots vendus dans le monde en 2017 : 159 – soit un montant cumulé de 5 M€ ;
- pourcentage de ces lots vendus en France : 49 % ;
- gamme de prix :
  - 42 % des lots se trouvent dans la fourchette de prix 10 k€ – 50 k€ ;
  - catégorie d'objet : mobilier à 90 %.

Quelques résultats notables :

- 260000 € pour une paire de fauteuil, modèle 1951 (Sotheby's – 31 octobre 2017) ;
- 150000 € pour un guéridon bas, vers 1949 (Sotheby's – 17 mai 2017) ;
- 190000 € pour un bureau 201 dit « Présidence », 1952 (Artcurial – 28 février 2017) ;
- 150000 € pour des fauteuils dits « Visiteurs à lattes », 1948 (Artcurial – 28 février 2017).

Charlotte Perriand :

- nombre de lots vendus dans le monde en 2017 : 214 – soit un montant de 4,2 M€ ;
- pourcentage de ces lots vendus en France : 56 % ;
- gamme de prix :
  - 38,8 % des lots se trouvent dans la fourchette de prix 100 k€ – 500 k€ ;
  - catégorie d'objet : mobilier à 80 %.

Quelques résultats notables :

- 420000 € pour un « ensemble bibliothèque dite Maison de la Tunisie » et sa console (Artcurial – 24 octobre 2017) ;
- 560000 € pour un Bureau dit « en forme » (Artcurial – 24 octobre 2017) ;



- 410 000 € pour un Bahut suspendu dit « en forme » (Artcurial – 24 octobre 2017).

André Groult :

- nombre de lots vendus dans le monde en 2017 : 11 – soit un montant de plus de 1 M€ ;
- pourcentage de ces lots vendus en France : 72 % ;
- gamme de prix :
  - 30 % des lots se trouvent dans la fourchette de prix 10 k€ – 50 k€ ;
  - catégorie d'objet : mobilier à 70 %.

Quelques résultats notables :

- 560 000 € pour une paire de bergères (Christie's – 20 novembre 2017) ;
- 45 000 € pour un miroir (Sotheby's – 17 mai 2017) ;
- 48 000 € pour une paire de fauteuils (Sotheby's – 17 mai 2017).

Ensemble, les ventes d'œuvres de ces artistes représentent un montant de plus de 20 M€ en 2017, soit 20 % du montant total des ventes de design de ce top 10 d'OVV en France.

Les principaux artistes étrangers dont les œuvres se sont vendues en France en 2017, outre Diego Giacometti, sont Marc Newson (dont une œuvre a été adjugée 500 000 € chez Christie's) Ron Arad, George Nakashima, Tom Tramel (dont une œuvre adjugée 65 000 € lors de la vente *American selected design* chez Piasa), Ettore Sottsass, Alexandre Noll, Viggo Boesen.

### **Un montant de ventes aux enchères tiré, en 2017, par la dispersion de trois collections**

La collection d'Hubert de Givenchy de 21 œuvres du designer Diego Giacometti (1902-1985), frère du sculpteur Alberto Giacometti, l'un des plus grands créateurs du xx<sup>e</sup> siècle, dispersée le 6 mars par Christie's s'est vendue 27,68 M€ (hors frais).

Une vente de 27 œuvres de Diego Giacometti le 17 mai par Sotheby's a réalisé un montant de 4,5 M€ (hors frais).

En 2017, ces œuvres de Diego Giacometti, qui ont toutes été vendues aux enchères, représentent près de 30 % du montant total des ventes aux enchères de design en France.

Les œuvres de design de la collection de Jacques Grange, dispersée le 21 novembre par Sotheby's, ont été vendues 14 M€ (hors frais ; taux d'inventu inférieur à 10 %). Cette collection contenait des œuvres d'artistes renommés (François-Xavier Lalanne, Claude Lalanne, Alexandre Noll).

## Les 10 principaux OVV dans les ventes de design

Les 10 principaux OVV ayant organisé des ventes dédiées à cette spécialité ont réalisé en 48 ventes un montant cumulé de ventes de 100 M€ (hors frais) pour un nombre de lots vendus de 4 606.

L'OVV Piasa, en organisant 11 ventes de design en 2017, est celui qui réalise le plus grand nombre de ventes dans cette spécialité et a vendu le plus grand nombre de lots (46 % du nombre de lots vendus par ce top 10 en 2017). Ses ventes portent sur les quatre catégories différentes de biens (meubles, objets pour la lumière, objets pour l'extérieur et objets artistiques).

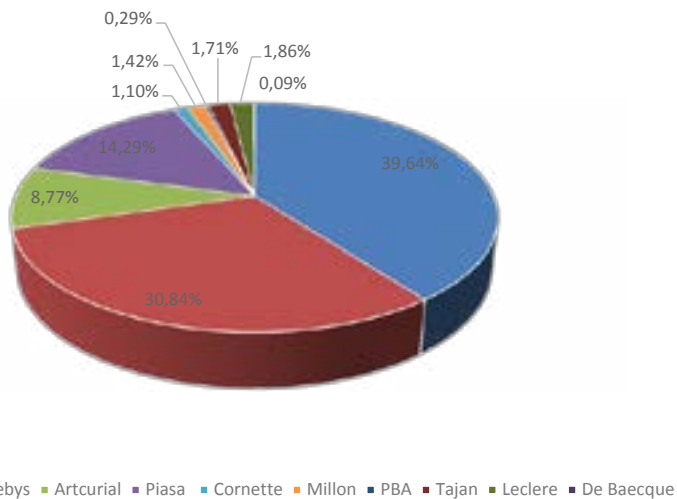
Les quatre premiers OVV en France en 2017 en termes de montant de ventes sur cette spécialité, respectivement Christie's, Sotheby's, Piasa et Artcurial, réalisent 93 M€ soit donc près de 90 % du montant total estimé des ventes aux enchères de design en France.

## Le taux d'invendus dans les ventes de design de ce top 10

Le taux d'invendus moyen dans les ventes de design est élevé et atteint 44 %.

Il est donc nettement supérieur au taux moyen de 33 % observé sur le secteur « Art et objets de collection ».

### Les 10 principaux opérateurs dans les ventes de design



Il masque néanmoins de profonds écarts (les ventes phares comme celles de la collection d'Hubert de Givenchy de Christie's le 6 mars, des Diego Giacometti de Sotheby's le 17 mai, de *Charlotte for ever* d'Artcurial le 24 octobre, ont un taux d'invendu nul). À l'inverse, 17 des 46 ventes ont un taux d'invendus supérieur à 50 %. Le marché est donc segmenté : d'une part, celui des ventes d'œuvres d'artistes internationalement renommés marqué par des montants élevés et un très bon taux de vente, d'autre part, celui des autres ventes œuvres (grande diversité d'artistes et nombre important de lots présentés en vente, marqué par un taux d'invendus élevé).

### Un sous-segment actif : les ventes de design scandinave

Avec quelques 400 lots vendus en 2017 en 5 ventes dédiées (soit 9 % des lots vendus en design) pour un montant de vente de 4,8 M€, ce segment est l'une des composantes du marché des enchères de design.

Les ventes se concentrent sur du mobilier (table, fauteuil, chaise) et des luminaires (lampadaires, lampe de table, suspensions). Si de nombreux artistes sont représentés, les cinq principaux qui, en montant de ventes, se dégagent sont Paavo Tynell (lampadaire, suspension, appliques), Poul Kjaerholm (suite de chaises), Arne Jacobsen (suite de chaises), Hans J. Wegner (tables et chaises), Axel Johannes Salta (vases en gré).

Selon Artcurial, l'opérateur leader sur ces ventes, les œuvres de design scandinave ont une filiation plus marquée avec les artisans que celles des designers français au sens où le fabricant est davantage prescripteur dans la création de l'œuvre.

Ces objets, reproduits pour certains à plusieurs centaines d'exemplaires, et qui pour le mobilier ont des lignes épurées, correspondent à une demande d'une clientèle souhaitant agrémenter son intérieur d'objets fonctionnels et esthétiques.

### Conclusion : la France est-elle une place de marché pour les ventes de design ?

La France a une tradition de grands designers internationalement connus et des écoles de design reconnues. L'offre est par conséquent riche et diversifiée.

Cette offre est appréciée également au plan international, sachant que les œuvres des grands d'artistes français se vendent aussi bien à New York et à Londres.

Selon les professionnels, outre les œuvres iconiques et rares de grands designers, ce qui se vend bien et cher n'est pas forcément ce qui est rare, mais plutôt ce qui a marqué les esprits. Ainsi, le mobilier aisément

reconnaissable, telle la chaise dite « Standard » de Jean Prouvé, est une pièce très recherchée alors qu'elle a été produite à plusieurs milliers d'exemplaires.

Par ailleurs, plus de 60 % des œuvres de design sont vendues à une clientèle étrangère (nord-américaine ; japonaise et coréenne).

La présence récurrente en salle des ventes en France de mobiliers scandinave mais aussi nord-américain, indique que le marché français des ventes de design n'est pas autocentré sur une offre française, ce qui conduit à penser que la France est, sur les ventes d'enchères de design, une place de référence.

**Jacques Grange**

François-Xavier Lalanne

Bar Les Autruches, 1967-1970

Deuxième plus haut prix  
pour l'artiste

Sotheby's Paris,  
21-22 novembre 2017

**535 000 €**

© Sotheby's/ArtDigital Studio



### « Joaillerie et orfèverie » : croissance du produit des ventes en 2017

Après la forte progression de 2016 (+ 5 %) les ventes de la catégorie « Joaillerie et orfèverie » continuent de progresser en 2017 à un rythme soutenu (+ 8 %) pour atteindre 144 M€. Cette performance est essentiellement portée par le segment « Joaillerie ».

Ce marché comprend, en effet, trois composantes :

- la joaillerie : bijoux, pierres précieuses, pierres fines, perles ou minéraux divers. Elle représente la part majeure des ventes et des lots vendus aux enchères ;
- l'orfèverie : objets en métaux précieux, argent ou or principalement destinés au service de la table, à l'ornementation de l'intérieur ou à l'exercice du culte ;
- l'horlogerie : horloges, pendules et montres. En ventes aux enchères, l'horlogerie est quasi exclusivement composée de montres.

Le top 6 des OVV dans la catégorie des bijoux, en termes de montant total adjugé comprend, par ordre décroissant en 2017, Christie's, Artcurial, OVV Aguittes, Thomas Maison de ventes, Gros et Delettrez, Tajan. Ces 6 OVV représentent 31 % des ventes de cette spécialité en 2017.

Les 3 premiers OVV concentrent leurs ventes thématiques sur des temps forts, notamment en décembre avant les fêtes, Artcurial

ayant décidé de n'en faire désormais qu'à Monaco.

Cette stratégie est en phase avec celle poursuivie à l'étranger par Christie's et Sotheby's qui organisent des semaines de « prestige » à Genève pour leurs principales ventes de bijoux.

Les ventes de joaillerie et d'orfèverie sont traditionnellement beaucoup moins concentrées. En effet, 226 OVV ont déclaré une activité de ventes de « Joaillerie et orfèverie » en 2017. Hors top 6, 24 OVV réalisant un montant de ventes compris entre 1 M€ et 3,5 M€ par an sont spécialisés dans cette catégorie, parmi lesquels Ader, Fraysse et Associés, Hôtel des ventes Nice Riviera, Pestel Debord, Thierry de Maigret, Rossini.

### « Vins et alcools » : une progression de 3 % en 2017

La progression des ventes enregistrée en 2017 est en grande partie liée à celle du leader de ce marché, International Wine Auction, qui vend exclusivement en ligne et dont le montant total des ventes 2017 de plus de 55 000 lots s'est élevé à 11 M€ (contre 9 M€ en 2016).

Le marché du vin et des spiritueux se concentre sur 5 OVV qui à eux seuls représentent plus de 50 % des ventes. Parmi ce top 5, International Wine Auction se place en première position et représente 28 % du montant total des ventes de vins en 2017. Viennent ensuite Besch

Cannes Auction, Artcurial, Tajan et Lombrail Teucquam.

Le marché des ventes aux enchères de vins est en valeur très peu significatif par rapport à celui de la production française. Les évolutions de ces marchés ne sont pas corrélées. En effet, les ventes aux enchères concernent principalement des bouteilles de vins anciens et renommés. Les grands vins français restent une référence, notamment les crus classés bordelais et les grands vins de bourgogne auprès d'une clientèle tant française qu'internationale. Si les acheteurs restent majoritairement français (70 % des lots achetés), les grands millésimes sont majoritairement adjugés à des résidents étrangers et partent à l'exportation.

La vente de vins des Hospices de Beaune du 11 novembre 2017 dirigée par Christie's, dont le montant total des ventes s'est élevé à 11,3 M€, constitue un baromètre des prix des vins de bourgogne. Toutefois, s'agissant d'une vente aux enchères caritative, elle n'est pas comptabilisée dans le montant total annuel des ventes aux enchères publiques.

#### **« Ventes courantes » : un montant stable de 2016 à 2017**

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. Elles correspondent à des objets de moindre valeur unitaire, l'une des provenances principales étant les mises en vente après une succession de biens de nature variée (meubles, bibelots, tableaux, lithographies, argenterie...).

En 2017, comme en 2016, le montant des ventes s'élève à 75 M€.

Les raisons de l'évolution des ventes courantes qui ont été analysées en détail dans le bilan 2016 conservant toute son actualité en 2017, le lecteur s'y référera utilement. La raison principale de l'atonie et tendanciellement de la baisse continue des ventes courantes est le changement de goût et de mode de vie.

La dualité du marché s'est amplifiée : si les biens originaux et perçus comme sortant de l'ordinaire sont demandés et voient leurs prix se maintenir, les meubles de style, les tableaux de qualité secondaire, qui trouvaient auparavant preneur, ne se vendent plus ou uniquement à des prix bas. La mondialisation et la production de meubles fonctionnels et bon marché à grande échelle ont fortement pesé sur ce marché, qui est avant tout local. Les beaux objets d'art, destinés à la décoration intérieure, conservent toute leur attractivité, ce qui n'est pas le cas des meubles, même en bon état.

## Classement des 20 premiers opérateurs du secteur « Art et objets de collection » en 2017

(classement par montant d'adjudication des ventes aux enchères volontaires, hors frais)

Rang		Nom	Régions	Montants adjugés		Évolution
2016	2017			2016	2017	
1	1	CHRISTIE'S FRANCE	Île-de-France	196 M€	275 M€	40%
2	2	SOTHEBY'S FRANCE	Île-de-France	182 M€	202 M€	11%
3	3	ARTCURIAL	Île-de-France	162 M€	149 M€	-8%
7	4	CLAUDE AGUTTES	Île-de-France	26 M€	35 M€	35%
11	5	RM AUCTIONS*	Île-de-France	17 M€	26 M€	53%
8	6	TAJAN	Île-de-France	25 M€	24 M€	-4%
6	7	PIASA	Île-de-France	26 M€	24 M€	-8%
5	8	MILLON ET ASSOCIÉS	Île-de-France	30 M€	24 M€	-20%
9	9	ADER	Île-de-France	20 M€	23 M€	15%
4	10	PIERRE BERGÉ ET ASSOCIÉS	Île-de-France	36 M€	21 M€	-42%
12	11	OSENAT	Île-de-France	17 M€	17 M€	0%
15	12	DAMIEN LECLERE MAISON DE VENTES AUX ENCHÈRES	Provence-Alpes-Côte d'Azur	14 M€	17 M€	21%
10	13	BONHAM'S FRANCE	Île-de-France	18 M€	16 M€	-11%
13	14	CORNETTE DE SAINT-CYR MAISON DE VENTES	Île-de-France	17 M€	16 M€	-6%
17	15	BEAUSSANT - LEFEVRE	Île-de-France	11 M€	15 M€	36%
14	16	BINOCHÉ ET GIQUELLO	Île-de-France	16 M€	13 M€	-19%
32	17	VICHY ENCHÈRES	Rhône-Alpes-Auvergne	6 M€	13 M€	117%
26	18	DROUOT ESTIMATIONS	Île-de-France	8 M€	11 M€	38%
19	19	INTERNATIONAL WINE AUCTION	Île-de-France	9 M€	11 M€	22%
25	20	AUCTIONART - REMY LE FUR ET ASSOCIÉS	Île-de-France	8 M€	10 M€	25%
Montant total adjugé par les 20 premiers opérateurs du secteur**				854 M€	942 M€	10,3%
Part des montants adjugés par les 20 premiers opérateurs par rapport au total adjugé pour le secteur**				61,4%	64,2%	4,6%
Part des montants adjugés par les 20 premiers opérateurs du secteur par rapport au total national adjugé**				29,1%	30,5%	4,8%

\* RM Auctions : filiale de Sotheby's. Une vente en libre prestation de services en France en 2016, et 2017.

\*\* Pour 2016 : montant des 20 premiers opérateurs pour l'année 2016.

### 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 2017, Christie's, Sotheby's et Artcurial conservant respectivement les première, deuxième et troisième places.

Les autres sociétés du top 20 connaissent des évolutions variables marquées selon les cas par des fortes progressions ou des baisses prononcées par rapport à 2016, lesquelles sont fonction de la vente ou non d'un ou plusieurs lots exceptionnels qui reflètent la concentration

du montant des ventes sur un nombre restreint de lots : si les OVV du top 12<sup>1</sup> ont adjugé 104000 lots en 2017, 4 % de ces lots (soit 4205) représentent 78 % du montant total de leurs ventes.

Damien Leclere Maison de ventes, opérateur basé principalement en province, conforte sa position grâce à une progression significative de son montant de ventes et prend la 12<sup>e</sup> place. En outre, en 2017, trois nouveaux OVV entrent dans ce classement : Vichy Enchères, dont les ventes ont fortement progressé,

1. Ader, Artcurial, Beausant-Lefèvre, Bonham's France, Christie's, Claude Aguttes, Cornette de Saint Cyr Maison de ventes, Millon et associés, Piasa, Sotheby's, Tajan, RM Auctions.

notamment à la faveur de la dispersion d'une collection majeure d'instruments de musique<sup>1</sup> ; Drouot Estimations ainsi qu'Auctionart-Rémy Le fur et associés.

Le décrochage, observé depuis 2011, entre les trois premiers opérateurs et les suivants est également avéré en 2017, 114 M€ séparant les troisième et quatrième opérateurs.

La concentration de l'activité sur un nombre restreint d'opérateurs, celui du top 20, s'accroît en 2017 : la part des montants adjugés par ces 20 premiers opérateurs représente 64,2 % du montant total national de ce secteur.

## Le marché parisien

### Paris concentre 71 % des adjudications « Art et objets de collection »

Le secteur « Art et objets de collection » a la particularité d'être toujours fortement concentré sur la capitale : 71 % du montant total des adjudications du secteur ont été réalisés à Paris en 2017.

*1. Collection de Bernard Millant, représentant 30 % du montant des ventes en 2017.*

Le poids de Paris s'explique notamment par la forte proportion de ventes cataloguées qui se déroulent dans la capitale. Le nombre total de lots vendus à Paris reste élevé (290 000 lots pour 2 039 ventes), le marché est profond, ce qui constitue un facteur d'attractivité internationale.

### La répartition des ventes dans les salles parisiennes évolue

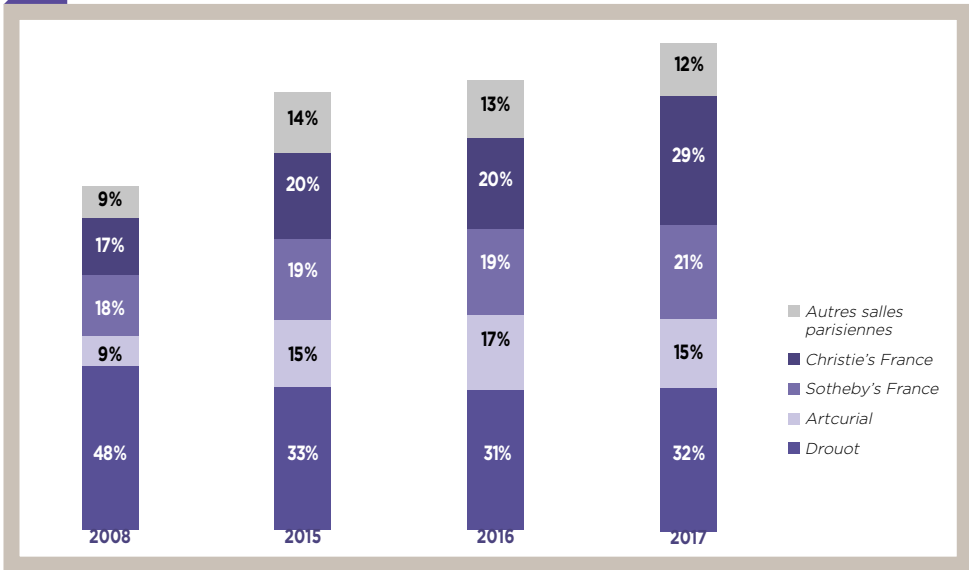
Les montants adjugés à Paris ont progressé plus vite (+ 9 %) que la hausse du montant total des ventes de ce secteur (+ 5,4 %) entre 2016 et 2017.

Le montant des ventes volontaires hors frais à Drouot progresse légèrement (+ 2,7 %) de 2016 (297 M€) à 2017 (305 M€). Drouot représente désormais 32 % du montant des ventes parisiennes en 2017, soit un point de plus qu'en 2016, (contre 52 % en 2007), la progression de sa part relative résultant d'une part, des actions de développement des ventes qu'il a menées, d'autre part de la baisse de la part relative des autres opérateurs hors Drouot (notamment, Piasa, Cornette de Saint Cyr, Tajan).



(en M€)	2008	2015	2016	2017	Évolution
<b>Paris</b>	<b>733</b>	<b>933</b>	<b>958</b>	<b>1040</b>	<b>+ 9 %</b>
Dont Drouot	348	304	297	305	+ 3 %
Dont Artcurial (hors Drouot)	65	142	161	147	- 9 %
Dont Sotheby's	130	174	182	202	+ 11 %
Dont Christie's	121	182	196	275	+ 40 %
Dont autres opérateurs	69	131	122	111	- 9 %

**Évolution des montants adjugés et des parts de marché  
des principaux opérateurs parisiens du secteur « Art et objets de collection »**  
(montants exprimés en M€, frais de vente non inclus)



## LE SECTEUR « VÉHICULES D'OCCASION ET MATÉRIEL INDUSTRIEL »

### La typologie des opérateurs spécialisés dans la vente de véhicules d'occasion

Le marché « Véhicules d'occasion et matériel industriel » est porté à 94 %

par les seules ventes de véhicules d'occasion.

Tournés vers une clientèle de professionnels, les 24 opérateurs spécialisés dans la vente de véhicules d'occasion gèrent la revente des véhicules provenant des loueurs de longue durée, des sociétés de crédits et services contentieux et des reprises des concessionnaires automobiles.

Les ventes de matériel industriel restent très majoritairement concentrées sur cinq opérateurs spécialisés.

**936965 – Audi RS6 Avant  
Performance V8 4.0 TFSI 605  
Quattro Tiptronic 8**

VP Auto, Lorient, 24 avril 2017

**115000 €**

© VP Auto



## Une progression du montant adjudgé en 2017 de 4,5 %, moins soutenue qu'en 2016

Pour la troisième année consécutive, le montant des ventes est en hausse mais le rythme de progression ralentit : + 4,5 % en 2017 contre une croissance annuelle de 10 % en 2016 et de 15 % en 2015.

### Véhicules d'occasion : augmentation du montant total adjudgé liée essentiellement à la progression du nombre de véhicules vendus (+ 4 %)

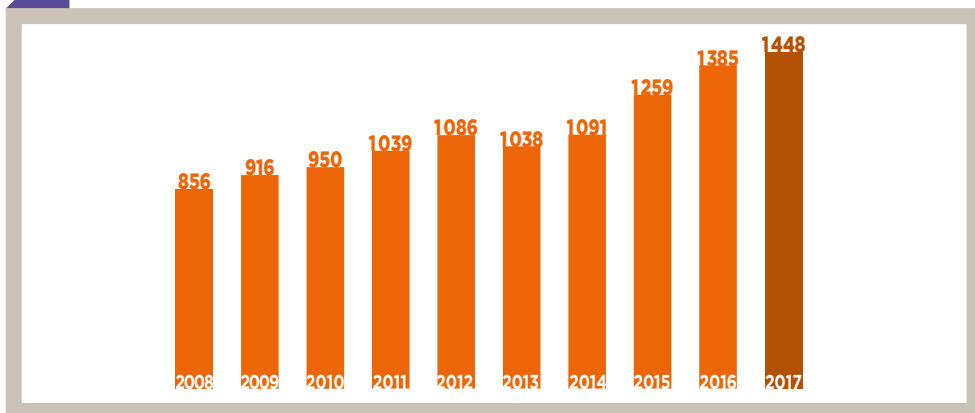
La hausse du montant adjudgé du secteur « Véhicules d'occasion » masque plusieurs évolutions :

- croissance toujours forte du flux d'activité lié à la vente aux enchères de reprises de véhicules des concessionnaires automobiles ; elle explique principalement les croissances d'activité de BC Auto

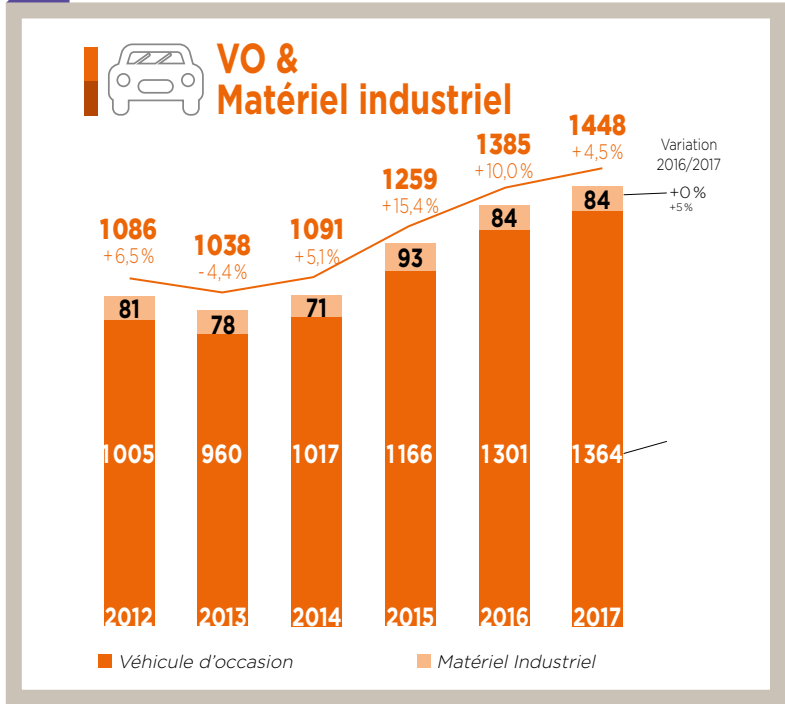
Enchères et Alcopa. Les opérateurs de ventes qui ont développé leur positionnement sur ce segment de marché ont globalement connu une progression d'activité, bien que le prix unitaire moyen de vente de ces véhicules est tendance à s'éroder ;

- persistance d'un relatif tarissement de l'approvisionnement par les vendeurs usuels : les sociétés financières qui cèdent, par ce biais, les véhicules récupérés après des 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 renouvellent périodiquement leurs flottes et conservent désormais, en moyenne près de quatre ans les voitures avant de les revendre ;
- recours un peu plus important aux ventes aux enchères en 2017 par les professionnels vendeurs pour diversifier et optimiser leurs ventes.

Évolution du montant adjudgé des ventes volontaires du secteur « Véhicules d'occasion et matériel industriel » en France (montants exprimés hors frais, en M€)



**Évolution du montant adjugé par segment de marché**  
(montants exprimés hors frais, en M€)



Au total, le nombre de véhicules vendus aux enchères s'élève à 266 000, en croissance de 4 % par rapport à 2016.

C'est donc la croissance du nombre de véhicules d'occasion vendus aux enchères (effet volume) qui explique globalement, comme en 2015 et 2016, la progression du montant total adjugé du secteur en 2017. Des stratégies différenciées restent toutefois possibles, comme l'illustre celle du leader, VP Auto Enchères, dont le nombre de véhicules vendus en 2017 est similaire à celui de 2016 mais dont le prix moyen d'adjudication a progressé, cet opérateur étant très peu positionné sur les reprises

de véhicules des concessionnaires (son offre est majoritairement issue des loueurs de longue durée, des sociétés de leasing et de location financière).

L'évolution à venir des montants d'adjudications de véhicules d'occasion dépendra principalement de la capacité des opérateurs de ventes d'augmenter leurs volumes et donc d'accroître leurs parts de marché par rapport aux autres canaux de vente tout en veillant à stabiliser le prix moyen d'adjudication.

En effet, le nombre de véhicules d'occasion vendus aux enchères représente 4,7 % du marché des

véhicules d'occasion en France (contre 4,5 % en 2016). S'il est encore limité par rapport au marché du gré à gré, force est de constater qu'il a progressé plus vite depuis quatre ans que le nombre total de véhicules d'occasion vendus tous canaux confondus en France (respectivement 5,44 millions en 2014, 5,56 millions en 2015 et 5,64 millions en 2016, et 5,67 millions en 2017<sup>1</sup>). De plus, l'enrichissement du service apporté aux clients, comme l'extension de la couverture garantie aux véhicules d'occasion de plus de dix ans pour les particuliers qui est consentie par certains OVV, renforce l'attractivité de leur offre en sécurisant les acheteurs, ce qui favorise leur croissance d'activité. Ainsi, par exemple, le numéro trois du secteur, Alcopa, propose une garantie de 3 mois tant pour les particuliers que les professionnels pour les véhicules d'occasion vendus de moins de 5 ans, ainsi qu'une garantie pour les véhicules d'occasion âgés de 5 ans à 10 ans ayant moins de 200 000 kilomètres,

Le prix moyen d'adjudication est resté stable de 2014 à 2017, autour de 5 000 €. Il masque de sensibles écarts entre OVV car il est dépendant de l'offre de véhicules. Ainsi, ce prix moyen est près de 40 % plus élevé pour VP Auto, le leader du secteur. Globalement, l'augmentation de l'âge moyen des véhicules vendus, qui tire vers le bas le prix moyen, est

conforme à la tendance observée sur le marché de l'occasion tous canaux confondus, où les véhicules de plus de huit ans représentent, en 2017, 52,7 % des véhicules vendus. Le prix moyen d'adjudication d'un véhicule d'occasion aux enchères reste donc très inférieur à celui des transactions de véhicules d'occasion de professionnels à particuliers (15 800 €)<sup>2</sup>, lesquelles concernent des voitures moins âgées et de faible kilométrage.

De l'analyse des résultats des OVV, deux groupes peuvent être différenciés : ceux qui réalisent de gros volumes de ventes, notamment dopés par les reprises de concession ; ceux dont les volumes de ventes sont plus réduits et dont les véhicules, qui proviennent davantage des services contentieux des organismes de crédit et sont majoritairement âgés de deux à trois ans, ont un prix moyen plus élevé.

L'évolution des ventes aux enchères de véhicules d'occasion n'est pas directement corrélée avec celle des ventes de véhicules neufs. Une atonie des ventes d'immatriculations neuves n'implique pas une progression des ventes aux enchères, laquelle résulterait d'un report des particuliers sur le marché de l'occasion et inversement. Ainsi en 2017, le nombre de véhicules neufs vendus en France a progressé de 6 %<sup>3</sup>, celui des véhicules d'occasion de 0,6 %,

1. Source : Argus.

2. Source : Argus.

3. Source : Argus.

celui des ventes aux enchères de véhicules d'occasion de 4 %.

### **Matériel industriel : une stabilité du montant des ventes**

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.

Le montant total des ventes s'élève à 84 M€ en 2017, comme en 2016.

Cette évolution masque une baisse des ventes, pour la troisième année consécutive, de Ritchie Bros, le leader du secteur, dont le montant des ventes de matériel industriel, constitué très majoritairement de matériels du secteur des bâtiments et travaux publics (camions-bennes, pelles hydrauliques, niveleuses, grues...), est passé de 47,5 M€ en 2015 à 32,5 M€ en 2017. Selon les professionnels du secteur, le volume de matériels issus du BTP proposé aux enchères est corrélé à la santé du secteur : lorsque l'activité de construction est soutenue, comme en 2017, les sociétés de travaux conservent leurs équipements et matériels ce qui limite ainsi l'offre de biens aux enchères.

En 2017, les cinq principaux opérateurs concentrent 72 % des ventes, contre 71 % en 2016. Ritchie Bros conserve la première place devant Alcopa.

### **Le classement des 20 premiers opérateurs de ventes du secteur en France**

La concentration du marché continue de se renforcer en 2017 : le marché est désormais détenu par quatre opérateurs principaux, qui dépassent chacun le seuil des 100 M€ d'adjudications : BC Auto Enchères, VP Auto, Alcopa Auction, Toulouse Enchères Automobiles. En 2017 ils totalisent 1071 M€ d'adjudications, contre 989 M€ en 2016, soit 74 % du montant total adjugé dans ce secteur.

Cette concentration se révèle encore plus prononcée en raisonnant en termes de groupe économique. Ainsi, cinq groupes, VP Auto, BC Auto Enchères, Alcopa, Toulouse Enchères Automobiles (constitué de Toulouse Enchères Automobiles, Aquitaine Enchères Automobiles et Enchères Mat), Five Auction (constitué principalement de Nord Enchères, Paris Enchères, Tabutin Méditerranée Enchères) réalisent 80 % du montant total des adjudications du secteur.

Le secteur devrait continuer à se consolider vu les performances de ventes demandées par les grands fournisseurs aux OVV (capacité à vendre un volume significatif de véhicules dans l'année, à un prix moyen de vente optimisé ; délai de paiement réduit), qui appellent des moyens logistiques et financiers adaptés.

## Classement 2017 des 20 premiers opérateurs de ventes du secteur en France

(classement par montant d'adjudication des ventes aux enchères volontaires, en M€, hors frais)

Rang		Nom	Régions	Montants adjugés		Évolution
2016	2017			2016	2017	
1	1	VP AUTO	Bretagne	345 M€	362 M€	5%
2	2	BCAUTO ENCHÈRES	Île-de-France	342 M€	347 M€	1%
3	3	ALCOPA AUCTION	Île-de-France	193 M€	248 M€	28%
4	4	TOULOUSE ENCHÈRES AUTOMOBILES	Occitanie	109 M€	114 M€	5%
5	5	MERCIER AUTOMOBILES	Hauts-de-France	64 M€	64 M€	0%
6	6	RITCHIE BROS. AUCTIONEERS FRANCE	Normandie	46 M€	42 M€	-9%
9	7	AQUITAINE ENCHÈRES AUTOMOBILES	Île-de-France	32 M€	34 M€	6%
7	8	AUTOROLA	Rhône-Alpes-Auvergne	34 M€	32 M€	-6%
11	9	CARSONTHEWEB.FRANCE	Nouvelle Aquitaine	18 M€	24 M€	33%
10	10	PARCS ENCHÈRES	Provence-Alpes-Côte d'Azur	18 M€	19 M€	6%
13	11	ENCHÈRES MAT	Île-de-France	15 M€	17 M€	13%
12	12	CAR ENCHÈRES	Rhône-Alpes-Auvergne	17 M€	17 M€	0%
14	13	PARISUD - ENCHÈRES	Occitanie	13 M€	14 M€	8%
16	14	TABUTIN MÉDITERRANÉE ENCHÈRES	Île-de-France	10 M€	11 M€	10%
17	15	VOUTIER ASSOCIÉS	Hauts-de-France	10 M€	11 M€	10%
15	16	FIVE AUCTION BETHUNE	Provence-Alpes-Côte d'Azur	11 M€	11 M€	0%
18	17	AIX MARSEILLE ENCHÈRES AUTO	Île-de-France	9 M€	8 M€	-11%
20	18	ROUX TROOSTWIJK SVV	Provence-Alpes-Côte d'Azur	6 M€	7 M€	17%
23	19	AGORASTORE	Nouvelle Aquitaine	3 M€	6 M€	100%
19	20	SVV AUTO MAT ET TRANSPORT	Île-de-France	6 M€	6 M€	0%
Montant total adjugé par les 20 premiers opérateurs du secteur*				1330 M€	1394 M€	4,8%
Part des montants adjugés par les 20 premiers opérateurs par rapport au total adjugé pour le secteur*				96,0%	96,3%	0,3%
Part des montants adjugés par les 20 premiers opérateurs du secteur par rapport au total national adjugé*				45,0%	45,1%	0,2%

\* Pour 2016 : montant des 20 premiers opérateurs pour l'année 2016.

## LE SECTEUR « CHEVAUX »

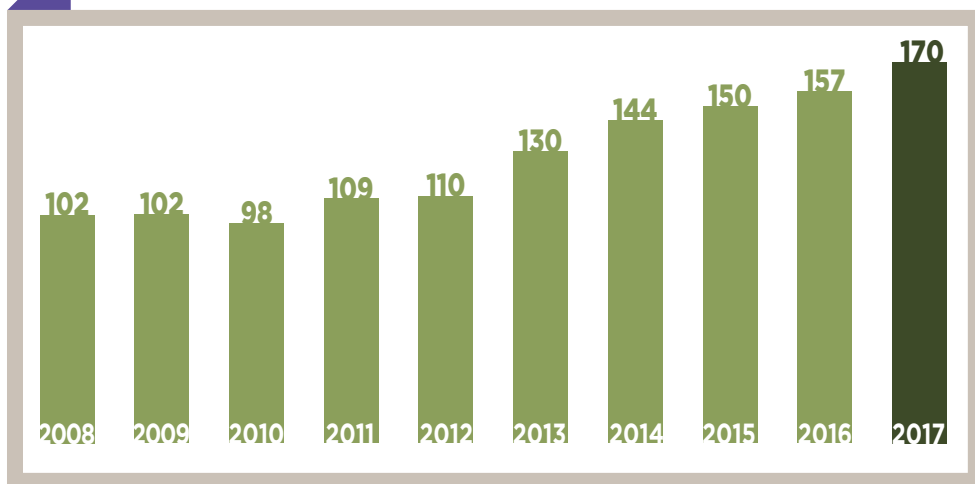
### Une croissance de 8,3 %, supérieure à celle de 2016

Le secteur des ventes aux enchères de chevaux, qui avait progressé de 4,7 % en 2016, enregistre une croissance plus soutenue en 2017.

Aux cinq opérateurs, tous géographiquement concentrés en

Basse-Normandie, réalisant usuellement des ventes significatives de chevaux, s'est ajouté en 2017 un nouvel opérateur pour les ventes de chevaux de sport, Digard Auction. La société Arqana avec 151 M€, soit 89 % du montant total adjugé du secteur, domine toujours très largement ce marché.

Évolution du montant adjugé des ventes aux enchères volontaires du secteur « Chevaux » en France (montants exprimés hors frais, en M€)



Classement 2017 des 6 opérateurs spécialisés du secteur (montant d'adjudications de ventes de chevaux en M€, hors frais)

Rang		Nom	Régions	Montants adjugés		Évolution
2016	2017			2016	2017	
1	1	<b>Arqana</b>	Normandie	144 M€	151 M€	5 %
2	2	<b>Ventes Osarus</b>	Normandie	6,3 M€	8,3 M€	32 %
3	3	<b>F.e.n.c.e.s.</b>	Normandie	3,8 M€	5,4 M€	42 %
4	4	<b>Caen Enchères</b>	Normandie	2,3 M€	2,9 M€	26 %
5	5	<b>Nash</b>	Normandie	0,8 M€	0,8 M€	0 %
-	6	<b>Digard Auction</b>	Île-de-France	-	0,5 M€	-





Yearling fils de l'étalon Dubawi présenté par le Haras de la Pérelle. Adjudé à Kerri Radcliffe Bloodstock Arqana, vente de Yearlings Deauville, août

**1550000 €**

© ZuzannaLupa

### Comparé aux autres secteurs d'enchères, des prix moyens élevés et un nombre réduit de biens vendus

Le marché des ventes de chevaux, qui repose en 2017 sur la vente de 5 146 équidés, comprend différents segments. Il convient de distinguer :

- les chevaux de course pur-sang (Arqana, Osarus, Caen Enchères) des chevaux de sport (Fences et Nash, Digard Auction), 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 « Yearlings pur-sang » – chevaux pur-sang anglais de moins de deux ans – les chevaux à l'entraînement

(CAE, chevaux de plus de deux ans pour la course de plat ou d'obstacles), les chevaux d'élevage (juments, pouliches, chevaux de moins d'un an).

En 2017, le nombre de chevaux de course vendus est quasiment stable par rapport à 2016 (+ 2 %). Il s'élève à 4 722, dont 64 % sont des chevaux de galop (soit 3 007 chevaux). Le produit total des ventes augmente, compte tenu, d'une part, de la légère progression du nombre de chevaux vendus et, d'autre part, de la progression du prix unitaire notamment des chevaux de trot.

Le marché du cheval de trot, purement national et dont les performances en course à l'étranger des quelques *yearlings* exportés sont limitées, enregistre donc en 2017 un rebond après trois années consécutives de baisse.

**Chiffres clés des ventes de chevaux de course en 2017** (montants exprimés en M€, frais non inclus)

	Nombre de chevaux	Prix moyen	Évolution du prix moyen	Évolution du montant total adjugé
<b>GALOP</b>				
<b>Yearlings Pur sang (Arqana)</b>	1133	60 000	stable	1%
<b>Activité totale Pur sang (Arqana)</b>	2685	50 600	stable	4%
<b>Autres ventes Galop (Osarus)</b>	322	18 800	21%	8%
<b>TROT</b>				
<b>Yearlings Trot (Arqana)</b>	335	24 600	22%	4%
<b>Activité totale Trot (Arqana)</b>	972	16 024	17%	11%
<b>Autres ventes Trot (Caen Enchères)</b>	743	7 600	41%	60%

Concernant les chevaux de sport, le nombre de chevaux vendus (424) en 2017 a baissé (- 11 %) mais le montant total des ventes a fortement progressé (+ 45 %).

### Un marché très ouvert à la clientèle internationale

Les six sociétés actives du secteur déclarent avoir réalisé en 2017 pour plus de 68 M€ d'adjudications (contre 67 M€ en 2016) auprès de résidents étrangers, soit 39 % 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, les acheteurs étrangers restent principalement originaires d'Allemagne et de Suède.

Concernant les chevaux de course, parmi les principales évolutions de 2017 doivent être soulignés des achats australiens moins conséquents liés à un taux de change moins favorable, une très sensible diminution des volumes d'acquisition par le Qatar, une progression sensible des acheteurs nord-américains et japonais sur les ventes d'élevage. Les ventes d'élevage, notamment celles d'octobre consacrées aux *yearlings*, ont progressé grâce au renforcement de la qualité de l'offre.

Si la part des acheteurs étrangers reste significative dans les ventes de chevaux, 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 pour Arqana, près de 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.

### **Un marché concurrentiel détenu par 20 grands acteurs au plan mondial : Arqana reste 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 quelque 786 M€ en 2017 et comprend 10 opérateurs, est dominé par les trois premiers : Tatterstalls (45 %, Royaume-Uni), Arqana (19 %, France), Goffs (15 %, Irlande).

La progression du leader français s’inscrit dans un marché européen en hausse en 2017 (+ 9 % au nouveau européen et + 4 % au plan mondial).

Ainsi, dans un contexte de concurrence internationale ouverte et accrue, où de nouveaux marchés de courses hippiques se développent (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 des acheteurs nationaux, capacité à attirer des investisseurs internationaux).

## Chapitre 2

# Les ventes aux enchères « Art et objets de collection » dans le monde en 2017

### **PRÉAMBULE** 179

### **L'ÉVOLUTION DU MARCHÉ MONDIAL DES VENTES AUX ENCHÈRES « ART ET OBJETS DE COLLECTION »** 180

L'évolution du marché mondial  
en 2017 180

Aperçu général par zones  
géographiques 181

L'évolution des principaux pays 184

### **L'ANALYSE DU MARCHÉ PAR OPÉRATEURS** 199

60 % des montants de ventes  
sont réalisés par les 20 premières  
sociétés 200

Les deux premiers opérateurs  
mondiaux Christie's et Sotheby's  
renforcent leur position 212

L'évolution des 18 autres opérateurs  
du classement des 20 premières  
sociétés mondiales 215

## PRÉAMBULE

Pour la neuvième 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 »<sup>1</sup>.

Dans le cadre de cette analyse, le périmètre des ventes aux enchères volontaires d'« Art et objets de collection » inclut à la fois le *Fine art* (peinture, sculpture, œuvres sur papier) mais également, comme pour le chapitre consacré à la France, les segments « Art et antiquités », « Joaillerie et orfèvrerie », « Autres objets de collection<sup>2</sup> », « 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 ». L'étude s'appuie sur une démarche scientifiquement éprouvée<sup>3</sup>. La méthode mise en œuvre les années précédentes qui a été conservée est présentée de manière détaillée

dans les rapports d'activité antérieurs (2010, 2011 et 2012). Pour rappel et en synthèse, elle s'articule autour de quatre étapes clés :

- recensement des sociétés de ventes aux enchères publiques actives sur le secteur « Art et objets de collection » avec, en particulier, la recherche des nouvelles sociétés actives durant l'exercice ;
- mise à jour et enrichissement de la base de données internationale qui comporte un large panel d'indicateurs, dont le produit des ventes publiques (observé ou calculé sur la base des résultats de ventes) des sociétés ;
- à partir de modèles économétriques, estimation des produits des ventes non observables sur la base des données observées et collectées ;
- en 2017, le montant des adjudications recueilli auprès des opérateurs représente 74 % du total mondial après estimation. L'extrapolation des 26 % 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 1,3 %.

1. Pour cette analyse internationale, le CVV fait appel pour la quatrième année aux services de Harris Interactive. L'institut réalise la collecte des données auprès des opérateurs de ventes dans le monde, effectue le calcul des données agrégées et produit les analyses.

2. Ce terme, traduit aussi par « Collectibles », regroupe essentiellement des ventes de véhicules de collection, timbres et monnaies, livres et manuscrits anciens, bandes dessinées, « militaria », affiches, objets de chasse, jouets anciens.

3. L'analyse du CVV porte sur un périmètre plus large de maisons de ventes que celui couvert par d'autres fournisseurs. Elle prend aussi en compte des éléments d'information non traités par d'autres fournisseurs tels que la vente d'objets de collection.

## L'ÉVOLUTION DU MARCHÉ MONDIAL DES VENTES AUX ENCHÈRES « ART ET OBJETS DE COLLECTION »

### L'évolution du marché mondial en 2017

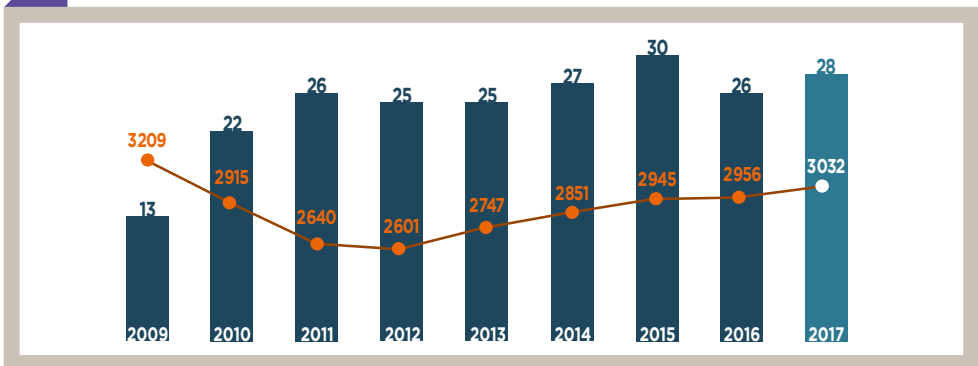
En année 2017, le produit des ventes aux enchères du secteur « Art et objets de collection » progresse de 6,1 % par rapport à 2016, à 28 milliards d'euros<sup>1</sup>.

Cette hausse contraste avec la forte baisse en 2016 (- 12,6 %) et, bien qu'elle ne permette pas de retrouver le niveau de 2015 (30 milliards d'euros), elle contribue à inscrire le marché sur une tendance de

progression à long terme (+ 109 % depuis 2009).

La croissance en 2017 s'accompagne d'une légère augmentation du nombre d'opérateurs actifs : 3032 sociétés ont organisé au moins une vente dans le secteur « Art et objets de collection » en 2017, ce qui représente une augmentation de 3 % par rapport à 2016. En parallèle, le nombre de vacations est, quant à lui, en légère diminution, passant de 42330 ventes organisées en

Évolution du produit mondial des ventes entre 2009 et 2017 et évolution du nombre de sociétés de ventes dans le monde entre 2009 et 2017 (en Mds€)



1. Dans le rapport 2016, les résultats globaux étaient indiqués en euros et en dollars, conséquence d'une très forte évolution du taux de change dollar/euro au cours de l'année 2015. Les importantes variations de taux de change constatées en 2015 se sont stabilisées en 2016. Les résultats sont donc toujours présentés en euros. Seule la livre sterling a connu une évolution plus importante de son taux de change (- 7 %) en 2017. Cette baisse par rapport à l'euro a pour conséquence de minorer la progression du marché britannique. Les résultats en livre sterling seront donc être présentés, le cas échéant, pour nuancer certaines évolutions.

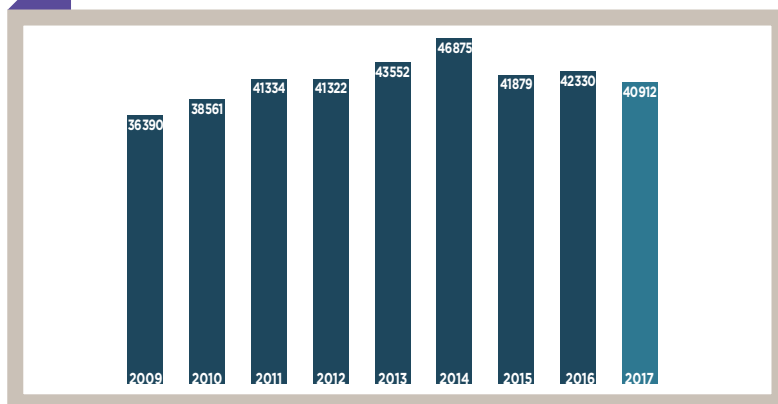
2016 à 40912 en 2017, soit un recul de 3 %.

Avec un montant de ventes en hausse et un nombre de vacations en baisse, le montant moyen adjugé par vente est logiquement en hausse, passant de 575070 € en 2016 à 681000 € en 2017, soit une augmentation de 18 %. Cette

progression est en grande partie due aux résultats positifs des grands acteurs internationaux du *Fine Art*, qui avaient vu en 2016 un recul de

leurs adjudications, avec notamment une raréfaction des ventes exceptionnelles. Ils retrouvent en 2017 le chemin de la croissance.

### Évolution du nombre de ventes dans le monde entre 2009 et 2017



### Chiffres clés des ventes sur le secteur « Art et objets de collection » dans le monde, en 2016

	2016	2017	Variation
Produit mondial des ventes	26 264 M€	27 868 M€	+6,1%
Nombre d'opérateurs actifs	2 956	3 032	+2,6%
Nombre de ventes cataloguées	15 318	13 889	-9,3%
Nombre de ventes courantes	27 015	27 023	+0,0%
Prix moyen par vente	0,575 M€	0,681 M€	+18%

### Aperçu général par zones géographiques

L'évolution mondiale masque des situations contrastées selon les zones géographiques.

En 2017, le classement des 10 premiers pays est inchangé. La Chine conforte sa 1<sup>re</sup> place, malgré une plus forte progression des ventes aux États-Unis mais l'écart entre leurs

parts de marché se réduit. Comme en 2016, la Chine et les États-Unis, les deux premiers acteurs sur le secteur « Art et objets de collection », génèrent à eux seuls plus des deux tiers de l'activité mondiale (70 %).

- La Chine garde sa place de premier acteur mondial et voit sa part de marché progresser légèrement, de 35,4 % en 2016 à 35,7 %

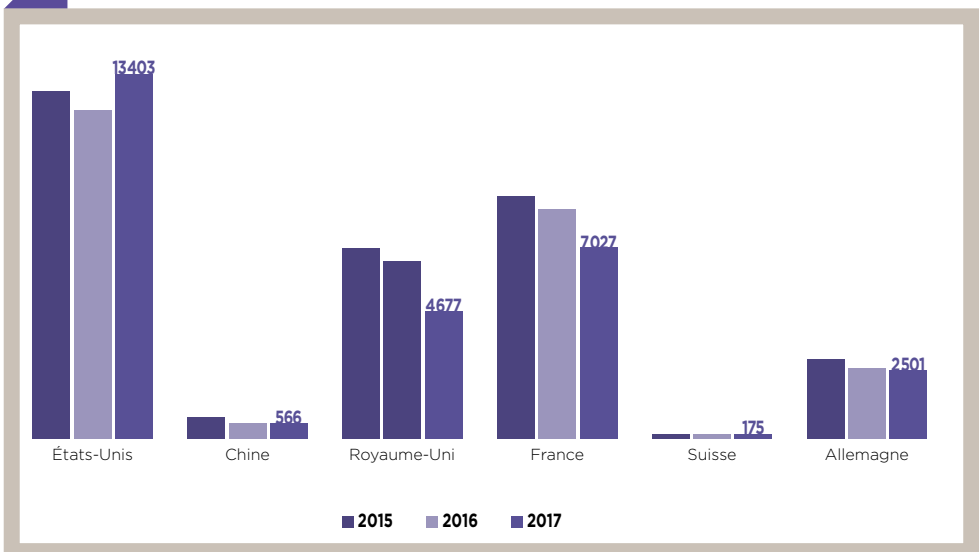
en 2017. Le produit des ventes passe de 9,30 milliards d'euros en 2016 à 9,96 milliards d'euros en 2017. La croissance de ses ventes est supérieure à la moyenne du marché : 7 %, contre 6,1 % au global. Comme les années précédentes, cette croissance est en partie due à la spécificité du marché chinois, moins structuré par les grandes ventes de prestige et sur lequel le secteur des « Collectibles » et du mobilier tient une place très importante. Elle s'accompagne, néanmoins, d'une affirmation de la Chine sur les ventes exceptionnelles de « Fine Art ».

- Après une année de baisse en 2016, les États-Unis retrouvent la croissance et bénéficient de la plus forte progression de l'année : + 10,3 %, passant de 8,5 milliards d'euros en

2016 à 9,3 milliards d'euros en 2017. Par conséquent, la part de marché mondial des États-Unis augmente, passant de 32,3 % à 33,5 %. Cette croissance est principalement le fait des grands acteurs internationaux, dont les ventes exceptionnelles de « Fine Art » ont eu un fort effet d'entraînement du marché.

- Après un net recul en 2016 (- 18,8 %), le marché en Europe se stabilise, avec même une légère progression de 0,4 % qui masque des évolutions divergentes. Certains pays connaissent une hausse significative de leurs ventes : c'est le cas de la France, dont la progression est la plus importante d'Europe (+ 5,4 %, passant de 1,7 milliard d'euros en 2016 à 1,8 milliard d'euros en 2017), mais

**Répartition du nombre de ventes sur les principaux marchés de 2015 à 2017**  
(cumul des ventes cataloguées et courantes)

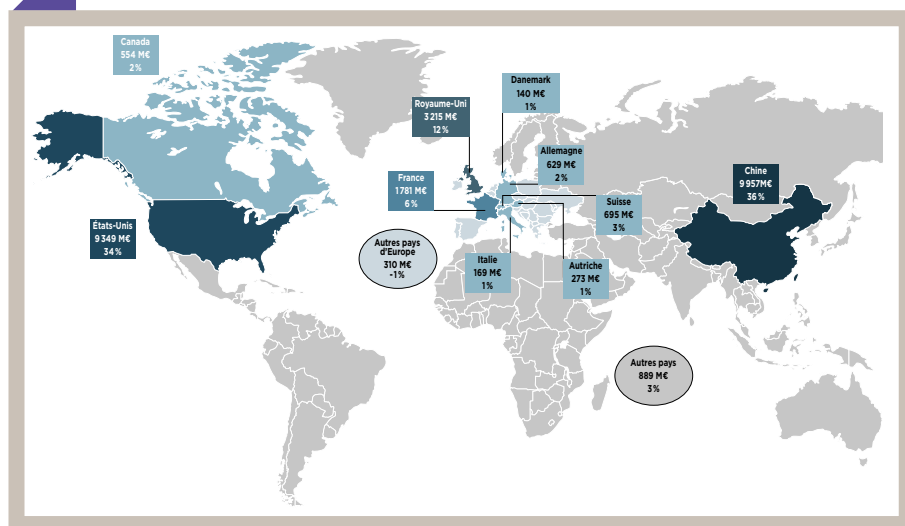




aussi du Royaume-Uni, qui passe de 3,1 milliards d'euros en 2016 à 3,2 milliards d'euros en 2017, soit une progression de 2,8 % (+ 4,1 %

en livres sterling). L'Allemagne est stable (- 0,5 %). L'Autriche (- 9,6 %) et la Suisse (- 16,2 %) connaissent une année de recul de leurs ventes.

### Répartition du produit mondial des ventes du secteur « Art et objets de collection » en 2017 (en M€, frais acheteur inclus)

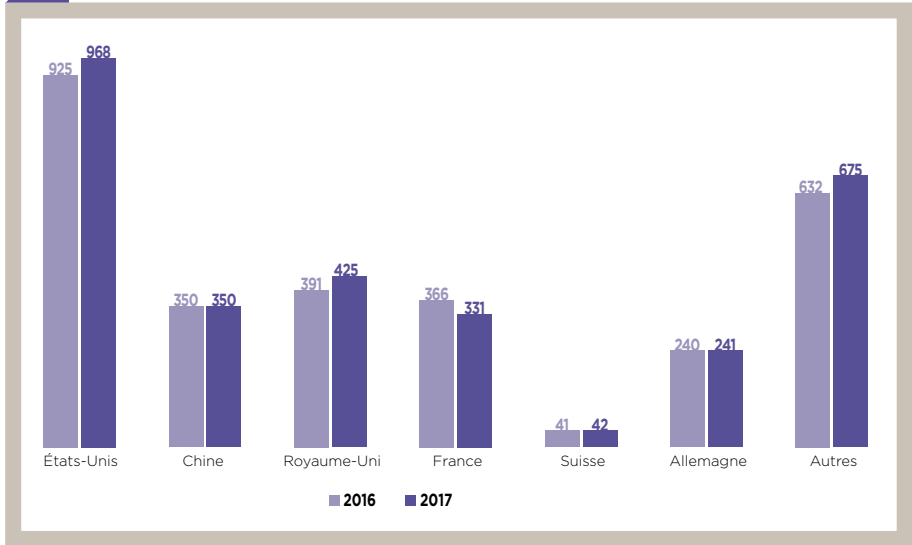


Note : les surfaces sont proportionnelles aux montants adjugés dans les différents pays.

### Classement mondial des 10 premiers pays sur le secteur « Art et objets de collection » en 2017 (produit des ventes en M€, frais acheteurs inclus)

Rang	Pays	Montants adjugés en M€			Nombre de sociétés actives	Nombre de ventes
		2016	2017	Variation		
1	Chine	9 303	9 957	+ 7,0 %	350	566
2	États-Unis	8 476	9 349	+ 10,3 %	968	13 403
3	Royaume-Uni	3 126	3 215	+ 2,8 %	425	4 677
4	France	1 690	1 781	+ 5,4 %	331	7 027
5	Suisse	829	695	- 16,2 %	42	175
6	Allemagne	632	629	- 0,5 %	241	2 501
7	Canada	533	554	+ 3,9 %	56	705
8	Autriche	302	273	- 9,6 %	18	397
9	Italie	168	169	+ 0,6 %	71	203
10	Danemark	164	140	- 14,6 %	13	69
<b>Total Monde</b>		<b>26 264</b>	<b>27 868</b>	<b>+ 6,1 %</b>	<b>3 032</b>	<b>40 912</b>

**Répartition des opérateurs de ventes à travers le monde en 2016 et en 2017**  
(nombre d'opérateurs actifs)



La concentration du montant de ventes entre les mains de quelques acteurs dominant se renforce en 2017. Avec près de 15 milliards d'euros d'adjudications cumulées, les 10 premières maisons de ventes concentrent 53 % du montant total des ventes dans le monde, contre 50 % en 2016. Bien que moins forte en France qu'au Royaume-Uni (les 10 premiers acteurs concentrent 55 % du montant des ventes contre 86 % au Royaume-Uni) ; la concentration y est conforme à la moyenne mondiale (53 %).

**L'évolution des principaux pays**

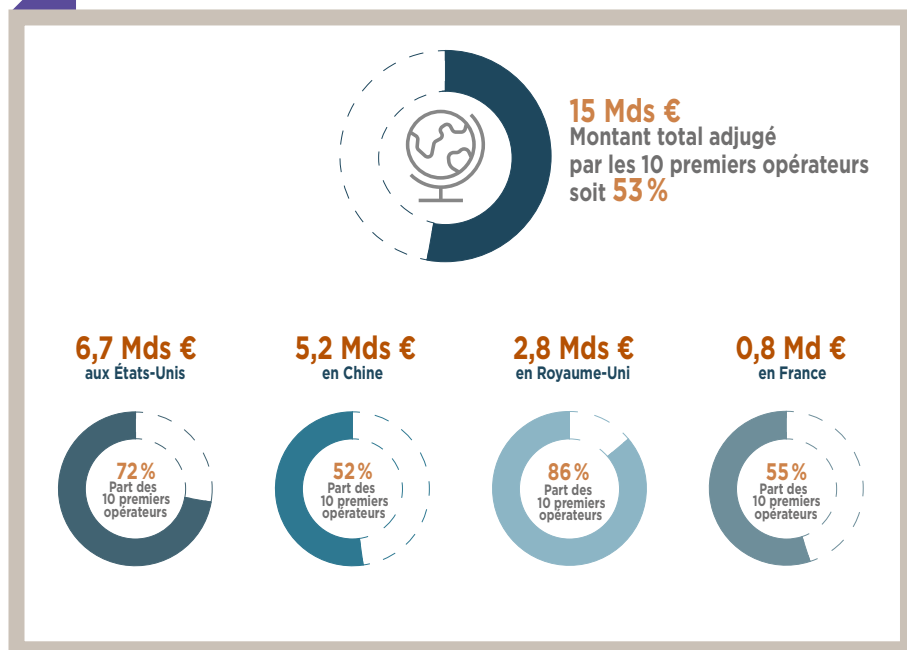
L'atlas du secteur « Art et objets de collection » porte sur trois zones du marché des ventes aux enchères : l'Europe, berceau historique du marché des enchères, l'Amérique

du Nord, cœur du marché depuis le milieu du xx<sup>e</sup> siècle, et l'Asie, marché le plus récent.

Le produit mondial des ventes est concentré à hauteur de 97 % dans ces trois zones. 2 840 maisons de ventes actives y ont été dénombrées, soit 94 % 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

## Montant total adjudgé par les 10 premiers opérateurs de chaque pays et part par rapport au montant total



## Part du montant des 10 premiers opérateurs de chaque pays dans le montant total du pays, en 2016 et en 2017

	2016	2016	2017	2017
	Montant total adjudgé par les 10 premiers opérateurs	Part des 10 premiers opérateurs dans le montant total adjudgé	Montant total adjudgé	Part des 10 premiers opérateurs dans le montant total adjudgé
États-Unis	5,9 Mds €	69%	6,7 Mds €	72%
Chine	4,6 Mds €	49%	5,2 Mds €	52%
Europe	4,3 Mds €	60%	4,4 Mds €	61%
Royaume-Uni	2,5 Mds €	80%	2,8 Mds €	86%
France	0,7 Mds €	52%	0,8 Mds €	55%
<b>Montant total adjudgé par les 10 premiers opérateurs</b>	<b>13 Mds €</b>	<b>50%</b>	<b>15 Mds €</b>	<b>53%</b>
<b>Montant total monde</b>	<b>26 Mds €</b>		<b>28 Mds €</b>	

l'instant à faire émerger et à imposer de nouvelles valeurs économiques. Toutes ces places d'échanges représentent en cumulé 3 % du marché des enchères mondiales mais elles progressent de 11,2 %. L'Australie,

qui est la principale place « secondaire », souffre de la disparition de son acteur principal, Mossgreen Auction, qui réalisait 25,3 millions d'euros d'adjudications en 2016. Elle se maintient néanmoins en tête

de ce groupe de pays, avec une progression de 36 %, due aux très bonnes performances des acteurs restants (en particulier Deutcher & Hackett et Leonard Joel Pty). Après un net recul en 2016, l'Inde progresse aussi de 32 % en 2017, passant de 52 millions d'euros à 68,6 millions d'euros. Malgré une nouvelle année sans vente de la part de Christie's Mumbai, les autres principaux opérateurs du pays voient leurs ventes progresser : Saffronart (20,1 millions

d'euros, + 38 %) et Pundole's (10 millions d'euros, + 23 %).

### L'Amérique du Nord

Composé de 2 pays, le marché d'Amérique du Nord est très largement dominé par les États-Unis qui représentent 34 % du marché mondial et accueillent les principales maisons de ventes. Le marché du Canada, qui représente 2 % du marché mondial, est dominé par RM Auctions.

### Les États-Unis

#### Chiffres clés du secteur « Art et objets de collection » aux États-Unis en 2017 (en M€, frais acheteur inclus)

	Résultats États-Unis
Produit des ventes 2017	9 350 M€
Nombre d'opérateurs actifs	968
Variation du produit des ventes par rapport à 2016	+10,3%
Nombre de ventes cataloguées	3 124
Nombre de ventes courantes	10 279
Prix moyen par vente	0,698 M€

Rang	Société	Produit des ventes 2016 (€)	Produit des ventes 2017 (€)	Évolution €
1	Christie's New York	1 847 M€	2 794 M€	+ 51,3 %
2	Sotheby's New York	1 524 M€	1 719 M€	+ 12,8 %
3	Heritage Auction Galleries	768 M€	722 M€	- 6,1 %
4	Seized Assets Auctioneers	601 M€	337 M€	- 43,9 %
5	Phillip's New York	206 M€	306 M€	+ 48,6 %
6	Bonham's New York	148 M€	242 M€	+ 63,2 %
7	Mecum Auction	328 M€	225 M€	- 31,3 %
8	Barrett-Jackson Auction Company	174 M€	157 M€	- 9,6 %
9	Gooding & Company	211 M€	138 M€	- 34,6 %
10	Stack's and Bower	82 M€	56 M€	- 32,2 %

Après une année 2016 en forte baisse (- 24,4 %), les États-Unis retrouvent la croissance en 2017 : + 10,3 %. Cette croissance s'accompagne d'une augmentation du nombre de sociétés d'enchères actives sur le secteur « Art et objets de collection » (968 en 2017, + 5 %) et du nombre de vacations (13403 en 2017, + 7,7 %).

L'augmentation du montant et du nombre des ventes montre le dynamisme du marché nord-américain. Par ailleurs, en 2017 la concentration s'amplifie aux États-Unis, les 10 premiers opérateurs représentant 71,6 % de montant total des ventes américaines, contre 69,5 % en 2016. Toutefois, parmi ces 10 principaux opérateurs américains, la situation est contrastée et masque deux tendances : d'une part, les opérateurs du « Fine art », dont Christie's et Sotheby's, connaissent des progressions à deux chiffres, allant de + 12,8 % pour Sotheby's à + 63,2 % pour Bonham's ; d'autre part, les opérateurs plus spécialisés dans les « Collectibles », Heritage et Seized Assets Auctioneers mais aussi les spécialistes des véhicules de collection Mecum, Barrett-Jackson et Gooding & Company, ainsi que le spécialiste de la numismatique Stack's & Bowers, sont tous en recul, jusqu'à - 43,9 % pour Seized Assets Auctioneers.

Aux États-Unis la croissance du marché est avant tout liée à quelques ventes exceptionnelles.

Plus précisément, l'évolution du marché aux États-Unis peut s'expliquer par plusieurs facteurs :

La reprise des ventes exceptionnelles : 36 des 100 plus importantes adjudications de *Fine art* en 2017 ont été réalisées à New York<sup>1</sup>. Ce phénomène est encore plus visible au regard du montant de ces ventes : 53 % du montant de ventes des 100 premières œuvres adjudiquées en 2017 ont été réalisés à New York. Symbole de l'année, la vente du « Salvator Mundi » de Léonard de Vinci pour 450 millions de dollars, inscrit un nouveau record mondial pour Christie's. En 2017, ces 36 ventes représentent à elles seules 16,5 % du montant total des ventes aux États-Unis (4,8 % pour le seul « Salvator Mundi »).

À l'inverse, on assiste à une chute du montant des ventes de « Collectibles », et en particulier de celles de véhicules de collection, qui avaient amorti la chute des ventes américaines de 2016. Gooding & Company recule de 34,6 %, Mecum de 31,3 % et Barrett-Jackson de 9,6 %. Ce recul général s'explique par une offre de moindre valeur qu'en 2016. À titre d'exemple, Gooding & Company avait vendu en 2016, 5 véhicules à plus de 10 millions d'euros pour un montant total de 63 millions d'euros ; en 2017, seuls 2 lots de plus de 10 millions d'euros ont été vendus, pour un montant total de 23 millions d'euros.

1. Source : Artprice.



**Dino 206 P Berlinetta speciale**

1966

Artcurial Paris, vendu le 10 février 2017 à Retromobile

**3 800 000 €** hors frais

**Record du monde pour un prototype vendu aux enchères**

© Artcurial

En 2017 les autres éléments clés du marché des États-Unis sont les suivants :

- après une baisse en 2016 (un peu plus de 12000 ventes), l'année 2017 voit le nombre de ventes progresser à nouveau pour dépasser 13400. Cette progression masque deux phénomènes opposés : si le nombre de ventes courantes progresse

(10279, + 18 %), les ventes de prestige tendent à reculer (3124, - 1,8 %). Ces évolutions opposées confirment la tendance à la concentration du marché : les ventes les plus prestigieuses, celles dans lesquelles sont vendus les lots de haute valeur, sont moins nombreuses mais plus rémunératrices ; à l'inverse, les ventes courantes sont toujours plus

nombreuses, pour un montant de ventes toujours plus faible ;

- le montant moyen par vente est en légère baisse (passant au global de 702 000 € en 2016 à 698 000 € en 2017), avec de très fortes disparités entre opérateurs. Le montant moyen des ventes des 10 principaux acteurs est de 9,2 millions d’euros, contre 205 000 euros hors ce top 10. A l’examen, les disparités sont fortes au sein même du top 10 entre les 4 opérateurs de « Fine Art » dont le montant moyen de ventes est de 18,4 millions d’euros, et les 6 opérateurs de « Collectibles » pour lequel il est de 3,6 millions d’euros ;

- le poids de Christie’s et de Sotheby’s dans le marché américain est toujours plus important : en 2016, le duopole représente 40 % du montant total des ventes du pays, contre 48 % en 2017. Ce sont ces 2 opérateurs qui portent la croissance des ventes des États-Unis et masquent un marché en décroissance : hors Christie’s et Sotheby’s, le montant des ventes est en recul de 5 %.

### Le Canada

En 2017, le résultat des ventes du Canada progresse de 3,9 %, pour atteindre 554 millions d’euros. Sur ce marché extrêmement concentré, les ventes du leader national RM Auctions représentent 80 % du montant total du pays ce qui est très structurant pour le marché.

Le nombre de sociétés actives est stable (56 opérateurs) et le nombre de ventes augmente (705 ventes en 2017, contre 661 ventes en 2016).

Contrairement à ses concurrents américains et après une année de recul, le leader RM Auctions, groupe spécialisé dans les véhicules de collection, voit sa progression redémarrer en 2017 : avec 441 millions d’euros de ventes en 2017, contre 406 millions d’euros en 2016, ses ventes progressent de 8 %. Pour autant, l’opérateur ne retrouve pas son niveau record de 2015 (535 millions d’euros), la raison incombant au déficit de ventes exceptionnelles qui concernent tous les acteurs du marché des véhicules de collection. En 2017, RM Auctions réalise 10 ventes supérieures à 5 millions de dollars et 3 ventes supérieures à 10 millions de dollars. Soit plus qu’en 2016 (8 ventes supérieures à 5 millions de dollars), mais moins qu’en 2015 (15 ventes de plus de 5 millions de dollars et 6 ventes de plus de 10 millions de dollars).

À l’inverse, les opérateurs canadiens de taille intermédiaire voient leurs ventes baisser. Heffel Fine Art Auction, opérateur historique spécialisé en « Fine Art », voit le montant de ses ventes reculer de 32 % à 31,6 millions d’euros. Waddington’s, l’autre opérateur de référence des ventes de « Fine Art », voit également le montant de ses ventes baisser de 7 %, avec un total de ventes de 10,2 millions d’euros en 2017.

## La Chine

### Chiffres clés du secteur « Art et objets de collection » en Chine en 2017

	Résultats Chine
Produit des ventes 2017	9 957 M€
Nombre d'opérateurs actifs	350
Variation du produit des ventes par rapport à 2016	+7,0%
Nombre de ventes cataloguées	465
Nombre de ventes courantes	101
Prix moyen par vente	17,59 M€

(En M€, frais acheteur inclus)

Rang	Société	Produit des ventes 2016 (€)	Produit des ventes 2017 (€)	Évolution €
1	Poly International Auction Co.,Ltd	1152 M€	1266 M€	+ 10%
2	China Guardian Auctions Co., Ltd.	655 M€	953 M€	+ 45%
3	Sotheby's Hong Kong	686 M€	758 M€	+ 10%
4	Christie's Hong Kong	631 M€	681 M€	+ 8%
5	Beijing Council International Auction Co.,Ltd	705 M€	579 M€	- 18%
6	Xiling Yinshe Auction Co., Ltd	268 M€	326 M€	+ 22%
7	Beijing RongBao Auction Co.,Ltd.	76 M€	248 M€	+ 226%
8	Guangzhou Huayi International Auctions Co.,Ltd	150 M€	161 M€	+ 8%
9	Sungari International Auction Co.,Ltd.	99 M€	148 M€	+ 50%
10	Guangdong Chongzheng Auction Co., Ltd.	91 M€	99 M€	+ 9%

#### Chiffres clés de Christie's et Sotheby's

Opérateur	Montant total adjugé		Variation
	2016	2017	
Sotheby's Hong Kong	686 M€	758 M€	+ 10,5%
Christie's Hong Kong	631 M€	681 M€	+ 8,0%
Christie's Shanghai	10 M€	13 M€	+ 33,0%
<b>Parts de Christie's et Sotheby's dans le total des ventes en Chine</b>	<b>14%</b>	<b>15%</b>	



La Chine conserve sa 1<sup>re</sup> place dans le classement avec une croissance similaire à celle de 2016 : + 7 %. Le montant total des ventes dans ce pays atteint donc 9,9 milliards d'euros d'adjudications en 2017 et représente désormais 36 % de celui du marché international, devant les États-Unis à 34 %. Par ailleurs, la concentration du marché observée ces dernières années se confirme en 2017 : la part des dix premiers opérateurs dans le montant total des ventes chinoises passe de 49 % en 2015 et 2016 à 52 % en 2017.

Le nombre d'opérateurs actifs est stable : en 2017, 350 maisons ont réalisé des ventes sur le secteur « Art et objets de collection ». Compte tenu de la hausse du montant des ventes en 2017, le produit moyen de ventes par opérateur continue de croître (17,6 millions d'euros en 2017, contre 16 millions d'euros en 2016).

En 2017, le principal opérateur chinois reste de loin Poly International Auction qui est basé à Pékin, Canton et Hong Kong. Cet opérateur, en progression de 10 % est l'une des sources de croissance du pays représentant à lui seul 12,7 % du marché chinois. En 2017, les autres acteurs majeurs, dont l'activité est plus centrée sur les ventes d'objets de collection, connaissent de très fortes progressions, qui permettent au marché de croître et à la Chine de conserver sa 1<sup>re</sup> place au classement mondial : China Guardian Auctions, Xiling Yinshe Auction ou Beijing RongBao

Auction voient ainsi leurs montants de vente progresser spectaculairement, alors même que les ventes hongkongaises de Christie's et de Sotheby's sont également en forte progression. La plus forte progression de Sotheby's sur l'ancienne colonie britannique (+ 10,5 %) permet à la maison de vente américaine de conforter son avance sur son concurrent anglais Christie's, plus présent sur le marché américain.

L'ajustement et le rééquilibrage du marché chinois décrit par les observateurs depuis 2013 permet à la Chine d'enregistrer une croissance sur des fondations plus solides que lors du « boom » du marché de 2009. Une des concrétisations de ce rééquilibrage est la meilleure répartition des parts de marché respectives des plus grands opérateurs chinois : Poly International Auction représente désormais 24 % du top 10 (contre 28 % en 2015) China Guardian 18 % (contre 15 % en 2015). Les trois premières sociétés représentent 57 % du montant total des ventes du top 10 contre 60 % en 2015.

Un des signes de la puissance de la Chine est sa présence renforcée dans le classement des ventes les plus importantes de « Fine Art ». En 2017, 25 des 100 ventes les plus importantes de « Fine Art » ont été réalisées en Chine, pour un montant total de 593 millions d'euros<sup>1</sup>. Ce montant représente

1. Données issues du rapport Artprice 2018 : « Le marché de l'Art en 2017 ».

20 % du montant du top 100. Poly International Auction parvient même à vendre le lot le plus cher de l'année après le *Salvator Mundi* de Léonard de Vinci : la série *Screens of Landscapes* de Qi Baishi a été vendue 125 millions d'euros à Pékin le 17 décembre 2017.

Contrairement au marché américain, ces œuvres exceptionnelles ne pèsent toutefois que peu sur le marché chinois : leur montant représente 6 % des ventes de la Chine (près de 3 fois moins que pour les États-Unis).

Par ailleurs, le marché chinois est moins tourné à l'international que celui des États-Unis ou du Royaume-Uni, avec une forte spécialisation sur les œuvres et objets de collection chinois et asiatiques, à destination d'un public plus local, ce que confirment encore une fois les ventes exceptionnelles, toutes issues d'artistes chinois.

Historiquement moins ancien que les marchés occidentaux, le marché des enchères chinois se rapproche, toutefois, dans sa structure de celui des États-Unis comme en témoigne la relative stabilité du classement du top 10 des maisons de ventes ainsi

que la part très élevée des 10 principaux opérateurs dans le montant total des ventes du pays (52 %).

Pour autant, le taux d'impayés très élevé affectant les ventes aux enchères dans ce pays invite le Conseil des ventes à renouveler ses recommandations de prudence dans l'exploitation des résultats. Selon le rapport Art Basel 2018, sur la base d'un échantillon de maisons de ventes, en juin 2017, 49 % des lots adjugés étaient soit partiellement payés soit totalement impayés un an après la conclusion de la vente. Ce chiffre est confirmé par le dernier rapport disponible publié par la Chinese Association of Auctioneers (CAA) sur les ventes aux enchères chinoises en 2016. En dépit du renforcement de la régulation destinée à combattre ce phénomène, le taux d'impayés a augmenté ces trois dernières années. Selon le rapport Art Basel 2018, il était de 41 % en 2016 et de 30 % en 2014. Il affecte différemment les secteurs du « Fine Art » : 68 % dans le secteur des « Maîtres anciens », 63 % pour celui de la « Céramique », 39 % pour le secteur des « Peintures chinoises modernes » et de 29 % pour les « Peintures contemporaines ».

	2016	2017	Variation
Nombre de ventes des 10 premiers opérateurs chinois	125	135	+ 8,0 %
Montant d'adjudication des 10 premiers opérateurs chinois	4 616 M€	5 180 M€	+ 12,2 %
<b>Part des 10 premiers opérateurs dans le montant total adjugé en Chine</b>	<b>46 %*</b>	<b>52 %</b>	

\* Montant et part correspondant au top 10 de l'année 2016

## L'Europe

### Chiffres clés du secteur « Art et objets de collection » en Europe en 2017

	Résultats Europe
Produit des ventes 2017	7 227 M€
Nombre d'opérateurs actifs	1 466
Variation du produit des ventes par rapport à 2016	40,0%
Nombre de ventes cataloguées	9 774
Nombre de ventes courantes	11 689
Prix moyen par vente	0,337 M€

(En M€, frais acheteur inclus)

Rang	Société	Produit des ventes 2016 (€)	Produit des ventes 2017 (€)	Pays	Évolution €
1	Christie's	1 677 M€	1 780 M€	Royaume-Uni	+ 6,1%
2	Sotheby's	1 539 M€	1 664 M€	États-Unis	+ 8,1%
3	Bonham's	182 M€	209 M€	Royaume-Uni	+ 14,9%
4	Artcurial	200 M€	186 M€	France	- 7,0%
5	Dorotheum	148 M€	134 M€	Autriche	- 9,7%
6	Phillips	117 M€	124 M€	Royaume-Uni	+ 6,5%
7	Lauritz Christensen Auctions	144 M€	119 M€	Danemark	- 17,4%
8	Goys of Kensington	39 M€	50 M€	Royaume-Uni	+ 27,8%
9	Fritz Rudolf Künker	43 M€	50 M€	Allemagne	+ 17,6%
10	Ketterer Kunst Berlin	44 M€	47 M€	Allemagne	+ 8,5%

#### Aperçu général

Au global, le produit des ventes européennes en 2017 progresse de 0,4 %, passant de 7,20 milliards d'euros en 2016 à 7,23 milliards d'euros en 2017, avec une augmentation du montant moyen par vente : de 337 000 € en 2017, en progression de 13 % par rapport à 2016. Cette augmentation est en effet liée à une

diminution assez forte du nombre de ventes, qui passe de 24 230 en 2016 à 21 463 en 2017 (soit une baisse de 11 %).

Ces résultats masquent cependant des performances variées :

- premier acteur du marché européen, le Royaume-Uni est le principal contributeur du marché, dont il représente près de la moitié.

Progressant en 2017 de 2,8 %, avec un montant de ventes de 3,2 milliards d'euros, il conforte sa première place au classement européen ;

- la France, deuxième au classement, connaît en 2017 la plus forte croissance d'Europe : + 5,4 %. Elle réalise un produit total des ventes de 1,78 milliard d'euros et représente 25 % du marché européen ;
- la Suisse conserve la 3<sup>e</sup> position du classement malgré une chute de 16,2 % de ses ventes par rapport à 2016 : 695 millions d'euros ;
- malgré la disparition d'Auctionata, l'un de ses acteurs phares des dernières années, l'Allemagne

réussit à stabiliser son marché et sa position et même à se rapprocher de la Suisse. Elle ne recule en effet que de 0,5 % pour un montant total de 630 millions d'euros en 2017 ;

- le sort de l'Autriche est intimement lié à celui de Dorotheum, qui représente plus des deux tiers des ventes du pays. Les ventes de cette société ayant baissé de 9,7 % en 2017 (148 M€ en 2016 et 134 M€ en 2017), le marché autrichien dans son ensemble connaît en 2017 un recul de 9,6 % pour un résultat total de ventes de 273 millions d'euros ;
- en euros, le produit des ventes en France représente 55,4 % de celui

**Artemisia Gentileschi**  
(1593-1652)

Sainte-Catherine  
d'Alexandrie

Huile sur toile

Dim. : 71 x 71 cm

Christophe Joron-Derem,  
Drouot, 19 décembre 2017

Expert : Cabinet Turquin

**185000 €**

**Record mondial pour une  
œuvre de l'artiste vendue  
aux enchères**

© Joron-Derem/Drouot



## Les 10 principales maisons de ventes au Royaume-Uni en 2017

Rang	Lieu de vente	Montant total adjugé (en euros)		Variation (en euros)
		2016	2017	
1	Sotheby's Londres	994 M€	1 170 M€	18 %
2	Christie's Londres	1 074 M€	1 117 M€	4 %
3	Bonham's Londres	149 M€	175 M€	17 %
4	Phillips de Pury & Company Londres	117 M€	124 M€	7 %
5	Coys of Kensington	39 M€	50 M€	28 %
6	Spink and Son	46 M€	34 M€	-26 %
7	Silverstone	28 M€	28 M€	-1 %
8	Fellows & Sons	22 M€	24 M€	6 %
9	The Fine Art Auction Group (Dreweatts & Bloomsbury)	24 M€	20 M€	-15 %
10	MacDougall's Auctions	12 M€	16 M€	41 %
<b>TOTAL 10 premiers opérateurs</b>		<b>2 513 M€ *</b>	<b>2 759 M€</b>	<b>9,8 %</b>
<b>Total Royaume-Uni</b>		<b>3 126 M€</b>	<b>3 215 M€</b>	<b>2,9 %</b>
<b>Part des 10 premiers opérateurs dans le montant total adjugé au Royaume-Uni</b>		<b>80 %</b>	<b>86 %</b>	

\* Montant et part correspondant au top 10 de l'année 2016

du Royaume-Uni, une proportion jamais atteinte (54,1 % en 2016). Malgré leur recul, les ventes suisses et allemandes représentent toujours respectivement que 10 % et 9 % de celles de l'Europe ;

- le nombre de sociétés réalisant des montants annuels de ventes supérieurs à 20 millions d'euros est stable : 36 en 2017 (34 en 2016) en incluant les antennes locales de Christie's et Sotheby's ;
- Christie's et Sotheby's demeurent les deux principaux opérateurs du marché européen, dont ils représentent à eux seul 48 % (47 % en 2016). En 2017, Christie's réalise 1,79 milliard d'euros de ventes en Europe (+ 6,1 % par rapport à 2016) et Sotheby's 1,66 milliard d'euros (+ 8 %).

### Le Royaume-Uni

En 2017, le produit des ventes du Royaume-Uni est de 3,21 milliards d'euros, contre 3,12 milliards d'euros en 2016, soit une augmentation de 2,9 %<sup>1</sup>.

Les ventes aux enchères y sont une tradition nationale et les opérateurs très nombreux. En 2017, le nombre de sociétés de ventes aux enchères est de 425, soit 26 de plus qu'en 2016. Ces sociétés ont réalisé un montant de ventes moyen par opérateur de 7,6 millions d'euros en 2017 contre 8 millions d'euros en 2016.

1. Entre 2016 et 2017, la livre sterling a perdu 7 % de sa valeur par rapport à l'euro. Cette évolution ne modifie pas la tendance de l'évolution du marché britannique : en livres sterling, la progression est de 4,1 %.

Comme en 2016, le Royaume-Uni, représente 12 % du marché mondial. Il s'agit d'un marché très concentré, dans lequel le duopole de Christie's et Sotheby's continue de se renforcer, représentant, en 2017, 71 % du montant total des ventes (66 % en 2015 et 2016). Les variations de ce marché sont donc largement liées à celles de Sotheby's et de Christie's. En 2017, ces 2 opérateurs progressent. Sotheby's, grâce à une augmentation de 18 % du montant de ses ventes, prend la tête du classement (1,17 milliard d'euros), suivie de très près par Christie's (1,1 milliard d'euros), dont la progression a été moins forte (+ 4 %).

Au-delà de ces deux acteurs dominants, le marché britannique présente à la fois des points communs et des différences avec celui des États-Unis, dont il est habituellement assez proche.

Tout d'abord, comme aux États-Unis, les opérateurs de « Fine Art » progressent : + 17 % pour Bonham's (175 millions d'euros), + 7 % pour Phillips (124 millions d'euros). En 10<sup>e</sup> position, MacDougall fait son apparition avec une progression de + 41 % et atteint 16 millions d'euros de ventes en 2017.

La situation des opérateurs de ventes de « Collectibles », situés de la 5<sup>e</sup> à la 9<sup>e</sup> place, est plus nuancée qu'aux États-Unis. Deux opérateurs sont en baisse : à la 6<sup>e</sup> place, Spink & Son (numismatique) perd 26 % et à la 9<sup>e</sup> place, The Fine Art Group (généraliste en « Collectibles ») perd

15 %. Contrairement à la situation américaine, les maisons de ventes spécialisées en ventes de véhicules de collection ne reculent pas : Silverstone est stable, voire progresse (- 1 % en euros mais + 6 % en livres sterling) et Coys of Kensington est clairement en hausse (+ 28 %). Fellows, spécialisé en joaillerie, progresse de 6 %.

Londres reste une des grandes places internationales de vente d'art, avec une forte dépendance aux ventes exceptionnelles. En 2017, 22 œuvres parmi les 100 plus hautes enchères de 2017 ont été vendues au Royaume-Uni, pour un montant total de 518 millions d'euros, ce qui représente 16 % du total des ventes du pays.

### La Suisse

La Suisse, berceau des plus prestigieuses ventes de bijoux, connaît en 2017 une baisse de 16 % de ses ventes et réalise 695 millions d'euros d'adjudications (829 millions d'euros en 2016).

Comme le marché britannique, le marché suisse est très concentré et dépend largement des performances de Christie's et Sotheby's, tous deux en recul en 2017. Ces derniers représentent 65 % du produit des ventes suisses (68 % en 2016). Cette année, les ventes de Christie's Genève reculent de 11 % pour atteindre 230 millions d'euros et celles de Sotheby's Genève de 25 % pour atteindre 220 millions d'euros. Au-delà de la spécialité de

la joaillerie, Sotheby's affiche 3 % de croissance sur la place secondaire de Zurich où sont réalisées les vacations de « Fine Art », tandis que Christie's y est en recul.

Derrière le duopole, Phillips de Pury, autre acteur international, réalise 51 millions d'euros de ventes à Genève (en baisse de 8 % par rapport à 2016), suivi par Koller à 41 millions d'euros (+ 14 %). La forte spécialisation des enchères en Suisse dans le secteur de la joaillerie expose son marché aux fluctuations des ventes de joaillerie et orfèvrerie.

La vente à Genève en 2017 par Christie's, du diamant de 163 carats « The Art of Grisogono » pour 34 millions de dollars masque donc des évolutions négatives. Deux explications de la rétractation du marché suisse peuvent être avancées :

La principale raison de ce recul est conjoncturelle : en 2017 l'offre de bijoux et de pierres de grande qualité a été moins riche qu'en 2016, avec moins de lots d'exception issus du marché européen.

De manière plus secondaire, la stratégie d'expansion des grandes maisons en Asie a pu jouer en défaveur de la Suisse ; ainsi Sotheby's Asie a organisé en 2017 autant de ventes de joaillerie et d'horlogerie à Genève qu'à Hong Kong (7 ventes). On constate, d'autre part, une augmentation en 2017 de la part des ventes de joaillerie et d'horlogerie de Christie's et Sotheby's à Hong

Kong. Ainsi en 2016, les ventes hongkongaises d'orfèvrerie et d'horlogerie de Christie's représentaient 24 % du total des ventes du segment, et 21 % pour Sotheby's. En 2017, la répartition évolue en faveur du marché asiatique : 31 % des ventes de Christie's sur le segment sont faites à Hong Kong et 33 % pour Sotheby's. Dans ces 2 maisons de vente, la part de la Suisse dans leurs ventes mondiales de joaillerie est en baisse en 2017, passant de 42 % à 39 % pour Christie's et de 57 % à 41 % pour Sotheby's.

Malgré tout, la Suisse reste la principale place mondiale pour les ventes de joaillerie, d'orfèvrerie et d'horlogerie de qualité supérieure.

### L'Allemagne

L'activité de l'Allemagne est stable en 2017 (-0,5 % par rapport à 2016) avec 629 millions d'euros d'adjudications contre 632 millions d'euros en 2016. Elle maintient sa 6<sup>e</sup> place dans le classement mondial.

En 2017, l'Allemagne subit encore la cessation d'activité en 2016 du leader de son marché, Auctionata. Cet opérateur connaissait depuis 2012 une croissance exponentielle accompagnée d'une internationalisation de son activité suite à d'importantes levées de fonds et un renforcement de sa position aux États-Unis. Sa cessation d'activité après seulement 20 millions d'euros de ventes en 2016 avait joué un rôle significatif dans le recul de l'Allemagne.

En 2017, le marché allemand est donc dans une phase de reconstruction sur la base de ses acteurs historiques. Ce marché reste assez fragmenté en l'absence des deux leaders anglo-saxons, avec 4 acteurs réalisant plus de 40 millions d'euros de ventes annuelles. Les résultats des principales sociétés allemandes sont fluctuants d'une société à l'autre. Les principaux opérateurs que sont le spécialiste de la numismatique Künker (50 millions d'euros de ventes), et les maisons de ventes de « Fine Art » Ketterer (47 millions d'euros de ventes) et Lempertz (44 millions d'euros), connaissent des hausses respectives de 18 %, 8 % et 16 %. À l'inverse, Villa Grisebach, également spécialiste du « Fine Art », recule de 21 %.

Les opérateurs de taille intermédiaire, ceux réalisant des montants de ventes entre 10 millions et 30 millions d'euros, enregistrent des résultats contrastés : les spécialistes du Fine Art Van Ham et Nagel sont en décroissance (- 16 % et - 18 %) tandis qu'Hermann Historica, spécialité du *militaria*, connaît une belle croissance, ses ventes passant de 4,7 millions d'euros en 2016 à 10 millions d'euros en 2017.

Par ailleurs, la législation allemande adoptée le 8 juillet 2016 et qui prévoit, notamment, une réglementation plus contraignante pour la sortie du territoire national de biens

culturels de plus de 75 ans, a pu aussi jouer un rôle complémentaire dans la légère contraction du marché.

### La France

Avec 1,78 milliard d'adjudications (frais inclus) en « Art et objet de Collection » et une hausse de 5,4 % de son activité en 2017, la France poursuit sa bonne dynamique entamée en 2015 et reste le deuxième pays de ventes aux enchères en Europe, confirmant ses 6 % de part de marché mondial. Elle connaît même la plus forte progression des pays d'Europe.

Avec un montant adjudgé de 186 millions d'euros, Artcurial profite du recul de Dorotheum et progresse dans le classement mondial, se hissant désormais à la 14<sup>e</sup> place mondiale et se rapprochant du top 10 mondial.

La France place 19 opérateurs parmi les 100 premières sociétés mondiales soit 16 % des sociétés si l'on exclut les filiales françaises de Christie's, Sotheby's et Bonham's. Artcurial, première société française, se situe au 14<sup>e</sup> rang mondial (15<sup>e</sup> en 2016), l'OVV Antoine Aguttes, la deuxième société française en 2017, se place au 43<sup>e</sup> rang mondial et l'OVV Drouot Estimation avec 13,5 millions d'euros d'adjudications (frais inclus) est la dernière à s'insérer dans le top 100 au 99<sup>e</sup> rang.



## L'ANALYSE DU MARCHÉ PAR OPÉRATEURS

Les 20 premiers opérateurs de ventes aux enchères sur le secteur « Art et objets de collection » dans le monde en 2017 (classement par produit des ventes publiques, frais inclus, en M€)

Rang	Opérateur	Pays / implantation	Montants adjugés		Variation	Nombre de ventes	
			2016	2017		2016	2017
1	Christie's	Royaume-Uni	4 343	5 294	22%	362	314
2	Sotheby's	États-Unis	3 749	4 144	11%	309	291
3	Poly International Auction Co., Ltd	Chine	1 152	1 266	10%	13	16
4	China Guardian Auctions Co., Ltd.	Chine	655	953	45%	5	6
5	Heritage Auction Galleries	États-Unis	768	722	- 6%	130	119
6	Beijing Council International Auction Co., Ltd	Chine	705	579	- 18%	5	6
7	Phillips	États-Unis	441	553	26%	44	44
8	Bonham's	Royaume-Uni	407	496	22%	257	261
9	RM Auctions Group	Canada	407	441	8%	9	13
10	Seized Assets Auctioneers	États-Unis	601	337	- 44%	171	284
11	Xiling Yinshe Auction Co., Ltd	Chine	268	326	22%	4	4
12	Beijing RongBao Auction Co.,Ltd.	Chine	76	248	226%	3	4
13	Mecum Auction	États-Unis	328	225	- 31%	21	23
14	Artcurial	France	200	186	- 7%	122	119
15	Guangzhou Huayi International Auctions Co., Ltd.	Chine	150	161	8%	4	4
16	Barrett-Jackson Auction Company	États-Unis	174	157	- 10%	5	4
17	Sungari International Auction Co.,Ltd.	Chine	99	148	50%	2	4
18	Gooding & Company	États-Unis	211	138	- 35%	3	3
19	Dorotheum	Autriche	148	134	- 10%	142	131
20	Lauritz Christensen Auctions	Danemark	144	119	- 17%	300	305
TOTAL			15 056	16 627	10,4%	1 906*	1 955
Part des 20 premiers opérateurs dans le montant total adjugé dans le monde			57,4%	59,9%	4,5%		
Total Monde			26 264	27 773	5,7%		

\* Montant et part correspondant au top 20 de l'année 2016



### Auguste Rodin

Andromède, 1887

Marbre blanc

Provenant de la famille Morla Vicuña

Artcurial, 30 mai 2017

**2100000 € hors frais**

Record du monde pour ce sujet vendu aux enchères

© Artcurial

### **60 % des montants de ventes sont réalisés par les 20 premières sociétés**

La liste des 20 premières sociétés mondiales affiche une forte stabilité par rapport à 2016. Seules deux sociétés (chinoises) entrent dans le classement au détriment de deux autres sociétés chinoises. Le reste de la liste des opérateurs présents dans le classement est inchangé.

Le marché des ventes aux enchères publiques en « Arts et objets de collection » est très concentré. Avec 16,6 milliards d'euros d'adjudications en 2017, les 20 premiers opérateurs réalisent 59,7 % du montant total des ventes, en augmentation par rapport à 2016 (57,4 %).

L'augmentation du montant cumulé de leurs adjudications est plus prononcée que celle observée au plan mondial (10,4 %, contre 6,1 %), ce qui confirme la concentration toujours plus forte du marché et une évolution à deux vitesses, avec des différences entre les grands acteurs et les opérateurs plus modestes.

En 2017, 9 sociétés du top 20 sont toutefois en baisse : 8 sont occidentales et 1 chinoise. 6 de ces sociétés sont spécialisées en « Collectibles » et 1 en « Fine Art » (centrée principalement sur l'art ancien), signe d'un retournement de tendance par rapport à 2016. En effet, alors que l'année 2016 a été marquée par un recul du « Fine Art », qui a au final entraîné une rétractation du marché

global, le « Fine Art » (à travers surtout l'art moderne et contemporain) se porte très bien en 2017 alors que les « Collectibles » et, dans une moindre mesure, l'art ancien, sont en recul.

Les deux premiers opérateurs du classement, Christie's et Sotheby's, dont le montant des ventes cumulées progresse de 17 %, réalisent 57 % du total des 20 premières sociétés (contre 54 % en 2016) et insufflent la dynamique de ce top 20. À titre de comparaison, les 18 autres sociétés progressent en cumulé de 4 % seulement.

En termes de représentation de pays, la composition du top 20 est inchangée : sept sociétés américaines, une société canadienne, huit sociétés chinoises et cinq européennes (deux anglaises, une française, une autrichienne et une danoise).

Le nombre total de ventes effectuées en 2017 par les opérateurs du classement augmente également, mais dans une proportion moins forte que leurs montants d'adjudications (3 % contre 10,4 %), générant une hausse du produit moyen par vente : 8,5 millions d'euros en 2017 contre 7,9 millions d'euros en 2016 (+ 3,7 %).

Toutefois, ce produit moyen de ventes recouvre de fortes disparités entre opérateurs, le plus souvent liées à la manière dont les ventes sont organisées. Ainsi, les produits de ventes par vacation sont très élevés pour les opérateurs chinois,

qui organisent peu de ventes<sup>1</sup> : 159 millions d'euros pour China Guardian Auctions, autour de 80 millions d'euros pour Poly International Auction et Beijing Council. Le montant des ventes des sociétés occidentales est moins élevé, avec un maximum de 46 millions d'euros pour Gooding & Company.

L'accentuation de la concentration du marché sur les 20 premiers opérateurs s'inscrit dans un contexte de retour en force des ventes du segment du très haut de gamme dans le secteur « Fine Art ». 133 œuvres ont été vendues 10 millions d'euros ou plus en 2017, contre 82 en 2016 et 160 en 2015. Par ailleurs, trois ventes ont dépassé les 100 millions de dollars en 2017, dont la plus chère à 450 M\$, contre aucune en 2016.

Malgré des ventes exceptionnelles et une réaffirmation de la concentration du marché, le volume d'affaires cumulé réalisé par les 10 premiers artistes en « Fine Art » ne retrouve pas son niveau de 2015. Il s'établit à 2,7 milliards de dollars en 2017, soit le même niveau qu'en 2016, contre plus de 3 milliards en 2015. Ces chiffres donnent, toutefois, la mesure de l'importance des transactions haut de gamme, réalisées lors des ventes prestigieuses des

grands opérateurs, dont Christie's et Sotheby's.

Avec 450 M\$ de ventes publiques en 2017, c'est l'artiste italien Léonard de Vinci qui génère le volume d'affaires le plus élevé, prenant ainsi la 1<sup>re</sup> place à Zhang Daqian, leader en 2016. Quatre artistes chinois sont présents dans ce classement des 10 volumes d'affaires les plus importants en « Fine Art » tout comme en 2016, ce qui témoigne de la vitalité du marché chinois et des ventes des artistes chinois en 2017.

Après une année 2016 sans grand record d'enchères, l'année 2017 a été marquée par de très hautes enchères atypiques qui ont tiré le marché, même si certains acteurs davantage positionnés sur les objets de gamme moyenne parviennent à se hisser dans le top 20 des maisons de ventes. Tel est le cas du chinois Rong Bao, dont la stratégie est clairement axée sur des objets de gamme moyenne à destination d'acheteurs moins fortunés, et qui réalise en 2017 une progression très spectaculaire de ses ventes (+ 226 %).

En parallèle de ces deux stratégies, les stratégies de ventes privées sont aussi variables d'un opérateur à l'autre<sup>2</sup>. Ainsi, Sotheby's et Phillips de Pury semblent mener une stratégie de renforcement de leurs ventes privées, avec un montant en progression (respectivement + 28 %

*1. Dans le cas des sociétés chinoises, une même vente peut être étalée sur plusieurs sessions et cela sur plusieurs jours, ce qui explique en partie le faible nombre de ventes pour ces sociétés en regard du produit des ventes.*

*2. Chiffres issus du rapport Art Basel 2018 « Le marché de l'art en 2017 ».*

### Classement des dix volumes d'affaires les plus importants par artiste en 2017

(« Fine Art ») (en M\$, frais inclus, données issues du rapport Artprice 2017, Le Marché de l'art en 2017)

Rang	Artiste	Période	Nationalité	Produit de ventes (M\$)
1	Léonard de VINCI	Maître ancien	Italie	450
2	Pablo PICASSO	Art moderne	Espagne	446
3	Jean-Michel BASQUIAT	Art moderne	États-Unis	337
4	Andy WARHOL	Art d'après guerre et contemporain	États-Unis	269
5	QI Baishi	Art traditionnel	Chine	269
6	ZHANG Daqian	Art moderne	Chine	223
7	Claude MONET	Art moderne	France	180
8	Cy TWOMBLY	Art moderne	États-Unis	171
9	FU Baoshi	Art traditionnel	Chine	168
10	ZAO Wou-Ki	Art d'après guerre et contemporain	Chine	155
<b>Total</b>				<b>2 668</b>

et + 23 %) et une part des ventes privées dans leur revenu global supérieure à 10 % (respectivement 14 % et 12 %). À l'inverse, les ventes privées de Christie's sont en recul par rapport à 2016 de 35 %, et ne représentent en 2017 que 9 %

du montant global des ventes de l'opérateur. À noter que le poids des ventes privées est plus important chez les opérateurs occidentaux qu'asiatiques, répondant aux attentes de confidentialité et à la discrétion des grands acquéreurs.

# Thème

## LE POIDS DES VENTES DITES « EXCEPTIONNELLES » SUR LE MARCHÉ GLOBAL EN « ART ET OBJETS DE COLLECTION »

### Présentation

Le montant total des ventes aux enchères du secteur « Art et objets de collection » dans le monde est très volatil d'une année à l'autre en raison, notamment, de sa dépendance aux ventes de biens du très haut de gamme, dites « ventes exceptionnelles ».

Afin d'estimer la dépendance des marchés à ces ventes en France et dans le monde, une analyse a été effectuée de leur poids dans le montant total des ventes aux enchères et de leur contribution à l'évolution des marchés.

A été considérée comme vente « exceptionnelle » un lot adjudgé à un montant supérieur ou égal à 10 millions d'euros (frais inclus). 133 lots adjudgés ont été identifiés dans le monde en 2017 en « Art et objets de collection » soit une part « epsilon » du nombre de lots vendus dans le monde<sup>1</sup>.

Seules quelques maisons de vente de grande envergure sont en mesure de réaliser ces ventes, qui se concentrent majoritairement sur le secteur du « Fine Art ».

En France, deux lots de plus de 10 millions d'euros ont été vendus en 2017<sup>2</sup>. L'analyse du poids des ventes « exceptionnelles » sur les marchés français et mondiaux a pour objectif de rendre compte :

- du nombre de maisons de vente en capacité de proposer des ventes « exceptionnelles » et – en retour – de trouver des acheteurs ; de la part

1. Pour le seul secteur du « Fine Art » – qui n'est qu'une composante du secteur « Art et objets de Collection » – 413000 ventes d'œuvres ont été répertoriées (Rapport Artprice 2018 : « Rapport du Marché de l'Art en 2017 »).

2. Jean-Michel Basquiat, « Jim Crow » (1986), par Christie's Paris. Montant 16 M€. Alberto Giacometti « Grande femme II » (1960) par Christie's Paris. Montant 25 M€.

du montant de ces ventes « exceptionnelles » dans le montant total de leurs ventes ;

- du poids des ventes exceptionnelles dans le montant total de ventes aux enchères des pays et de leur contribution à la croissance en 2017.

## Panorama des ventes « exceptionnelles » dans le monde en 2017

### Un marché mondial sous influence des ventes de biens du très haut de gamme

Le montant cumulé des ventes exceptionnelles dans le monde s'élève à 3425 millions d'euros en 2017. Il représente 12 % du montant total des ventes dans le monde, soit 4 points de plus qu'en 2016.

Entre 2016 et 2017, la progression est significative tant en termes de nombre de ventes « exceptionnelles » que de montant :

- en nombre : le nombre de lots adjugés à une valeur supérieure à 10 millions d'euros progresse de 46 % ;
- en valeur : la valeur totale du nombre de lots adjugés à une valeur supérieure à 10 millions d'euros augmente de 70 %.

La contribution des ventes « exceptionnelles » à la croissance mondiale est donc significative : hors ces ventes « exceptionnelles », l'évolution du montant des ventes entre 2016 et 2017 serait de + 0,9 % (contre 6,1 % avec ces ventes), soit une quasi-stagnation.

### Les ventes « exceptionnelles » dans le monde en 2016 et 2017 (en Md€)

	2016	2017	Évolution
Montant total des ventes dans le monde en « Art et objets de collection »	27,8 Mds €	26,2 Mds €	+ 6,1%
Montant total des ventes « exceptionnelles » dans le monde en « Art et objets de collection »	3,425 Mds €	2,019 Mds €	+ 70%
Part des ventes « exceptionnelles » dans le montant total monde	12%	8%	
Montant total des ventes dans le monde en « Art et objets de collection » SANS les ventes « exceptionnelles »	24,4 Mds €	24,2 Mds €	+ 0,9%

Le poids des ventes « exceptionnelles » (de plus de 10 millions d'euros) par grandes zones géographiques est très variable. Il est logiquement lié à la présence des grandes maisons de ventes sur les principales places de marché :

- 23 % du montant total des ventes aux États-Unis proviennent des ventes « exceptionnelles » ;

- 24 % en Suisse ; 14 % au Royaume-Uni ;
- 6 % au Canada et en Chine ;
- 2 % en France.

La dépendance des pays au montant total des ventes aux enchères de plus de 10 millions d'euros est donc plus élevée aux États-Unis, en Chine et au Royaume-Uni qu'en France. En Allemagne, où les deux opérateurs Christie's et Sotheby's ne sont pas présents, aucune vente exceptionnelle n'est répertoriée.

### Les ventes « exceptionnelles » dans le monde par pays 2017

Rang	Montant des ventes « exceptionnelles » (en M€)	Montant total de ventes en « Art et objets de collection » (en M€)	Part des ventes « exceptionnelles » dans le montant total de ventes en « Art et objets de collection »	Part des pays dans le montant total des ventes « exceptionnelles »
<b>TOTAL</b>	<b>3 425</b>	<b>27 800</b>	<b>12%</b>	<b>100 %</b>
<b>États-Unis</b>	2 138	9 957	23 %	62 %
<b>Chine continentale</b>	504			
<b>Chine Hong Kong</b>	104		6 %	18 %
<b>Royaume-Uni</b>	437	3 215	14 %	13 %
<b>Suisse</b>	166	695	24 %	5 %
<b>France</b>	40	1 746	2 %	1 %
<b>Canada</b>	36	554	6 %	1 %

Par ailleurs, la concentration du montant de ventes « exceptionnelles » aux États-Unis est très élevée (62 %), la Chine « apportant » 18 % du montant mondial (la Chine continentale 15 %, Hong Kong 3 %), le Royaume-Uni 13 % et la Suisse 5 %. La France contribue à hauteur de 1 % de ce montant. Ces ventes exceptionnelles sont concentrées sur un nombre très restreint de maisons de vente :

- Christie's concentre 61 % du montant total des ventes exceptionnelles (soit 20 points de plus qu'en 2016) ;
- Sotheby's en représente 21 % ;
- Poly International Auction et China Guardian Auctions respectivement 10 % et 5 % ;
- les autres maisons de ventes pour lesquelles des ventes exceptionnelles ont été recensées apportent 1 % ou moins de 1 % : Phillips de Pury & Company et Gooding & Company aux États-Unis, RM Auctions au Canada.

## Les ventes « exceptionnelles » dans le monde par maisons de ventes en 2016 et 2017

	Nombre de lots > 10M€		Montant de ventes des lots > 10M€		Part de la maison de ventes dans le montant total mondial des ventes « exceptionnelles »	
	2017	2016	2017	2016	2017	2016
<b>Christie's</b>	77	37	2 094 M€	836 M€	61%	41%
<b>Sotheby's</b>	30	28	720 M€	707 M€	21%	35%
<b>Poly International Auction</b>	11	13	337 M€	262 M€	10%	13%
<b>China Guardian Auctions</b>	8	3	167 M€	55 M€	5%	3%
<b>Phillips</b>	3	3	46 M€	55 M€	1%	3%
<b>RM Auctions</b>	2	3	36 M€	50 M€	1%	2%
<b>Gooding &amp; Company</b>	2	4	25 M€	54 M€	1%	3%
<b>TOTAL</b>	<b>133</b>	<b>91</b>	<b>3 425 M€</b>	<b>2 019 M€</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>
<b>Évolution 2017 par rapport à 2016</b>	46%		70%			

### Une dépendance croissante des grandes maisons de ventes mondiales à leurs ventes « exceptionnelles »

Au plan mondial, pour les opérateurs qui réalisent des ventes « exceptionnelles », celles-ci représentent 27 % du montant total de leurs ventes en 2017.

Christie's, dont le montant global de ventes est le plus élevé, réalise 40 % du total de ses ventes sur les 77 lots adjugés 10 M€ ou plus. Elle réalise la vente la plus importante de 2017 (« *Salvator Mundi* » de Léonard de Vinci, adjugé pour 399 M€) et totalise 7 des 10 premières adjudications de l'année. Ces 7 ventes ont été réalisées à New York (dont 6 sont des œuvres d'art moderne ou contemporain).

Le poids des ventes exceptionnelles est plus mesuré chez Sotheby's (17 %), mais ses ventes privées de gré à gré ont sensiblement progressé de 28 % en 2017 (lesquelles incluent potentiellement ce type d'œuvres de très haut de gamme).

Phillips, acteur spécialisé dans l'art contemporain réalise 3 ventes exceptionnelles, représentant 8 % de ses ventes totales.

Poly International Auctions réalise pour sa part 27 % du montant de ses ventes sur 8 lots, parvenant même à réaliser la vente la plus importante après le « *Salvator Mundi* » de Léonard de Vinci avec l'œuvre *Screens of Landscapes* de Qi Biashi, vendu 125 M€. De son côté, China Guardian Auctions réalise 8 ventes supérieures à 10 M€, ce qui représente 18 % du



montant total de ses ventes. Tous les records de ces sociétés chinoises sont réalisés avec des œuvres chinoises, ce qui confirme la bonne santé du marché chinois très centré sur ses propres œuvres et peu mondialisé. Deux acteurs spécialisés dans les véhicules de collection réalisent en 2017 des ventes exceptionnelles : RM Auctions fait 2 ventes pour un montant total de 36 M€, soit 8 % de ses ventes totales ; Gooding & Company réalise en 2 adjudications 18 % du montant total de ses ventes.

Part des lots > 10 M€ dans les ventes de la maison de vente en 2017.

### Part des lots > 10 M€ dans les ventes de la maison de vente en 2017 (en M€)

	Montant de ventes des lots > 10M€	Montant total des ventes de la maison de ventes en « Art et objets de collection »	Part des lots > 10 M€ dans les ventes de la maison de vente
Christie's	2 094 M€	5 294 M€	40 %
Sotheby's	720 M€	4 144 M€	17 %
Poly International Auction	337 M€	1 266 M€	27 %
China Guardian Auctions	167 M€	953 M€	18 %
Phillips	46 M€	553 M€	8 %
RM Auctions	36 M€	441 M€	8 %
Gooding & Company	25 M€	138 M€	18 %
<b>TOTAL</b>	<b>3 425 M€</b>	<b>12 789 M€</b>	<b>27 %</b>

Au plan mondial, pour l'année 2016 et les mêmes opérateurs les résultats sont les suivants :

### Part des lots > 10 M€ dans les ventes de la maison de vente en 2016 (en M€)

	Montant de ventes des lots > 10M€	Montant total des ventes de la maison de ventes en « Art et objets de collection »	Part des lots > 10 M€ dans les ventes de la maison de vente
Christie's	836 M€	4343 M€	19 %
Sotheby's	707 M€	3749 M€	19 %
Poly International Auction	262 M€	1152 M€	23 %
China Guardian Auctions	55 M€	655 M€	8 %
Phillips	55 M€	441 M€	12 %
RM Auctions	50 M€	407 M€	12 %
Gooding & Company	54 M€	211 M€	26 %
<b>TOTAL</b>	<b>2 019 M€</b>	<b>10 958 M€</b>	<b>18 %</b>

Ces progressions reflètent deux faits marquants de 2017 :

- l’envolée des ventes de « Fine Art » du très haut de gamme : Christie’s, Sotheby’s, Poly International Auctions et China Guardian Auctions voient leurs ventes exceptionnelles augmenter significativement. Chez Christie’s, la part des ventes exceptionnelles dans le montant total des ventes progresse le plus, passant de 19 % en 2016 à 40 % en 2017 ;
- la baisse du montant des ventes de véhicules de collection : les 2 opérateurs spécialisés en ce domaine enregistrent un recul de leurs ventes exceptionnelles, aussi bien en nombre qu’en valeur.

### Panorama des ventes « exceptionnelles » en France en 2017

Pour prendre la pleine mesure de l’impact des ventes « exceptionnelles » en France et pour l’adapter à la taille du marché français, une analyse des ventes de plus de 1 million d’euros (frais inclus) a été effectuée. 98 ventes ont été recensées en 2017 pour un montant de 288 millions d’euros, soit 16 % du montant total des ventes aux enchères du secteur « Arts et objets de collection ».

La part des ventes de 10 millions d’euros ou plus dans le montant total des ventes en France est de 2 % (contre 12 % au plan mondial).

#### Les ventes « exceptionnelles » en France en 2017 (en M€)

	2017
<b>Montant des ventes « exceptionnelles » (plus de 1 M€) en « Art et objets de collection » en France</b>	<b>288</b>
<b>Montant total de ventes en « Art et objets de collection » en France (frais inclus)</b>	<b>1 746</b>
<b>Part des ventes « exceptionnelles » dans le montant total en « Art et objets de collection »</b>	<b>16 %</b>

Si la part de Christie’s dans les ventes « exceptionnelles » en France est moins élevée (48 %) que sa part au plan mondial (61 %), elle n’en demeure pas moins très forte et nettement supérieure à celle des autres OVV :

- pour Sotheby’s cette part s’élève à 21 %, pour Artcurial à 10 %, pour RM Auctions à 3 %, pour Aguttes à 3 % ;
- les autres opérateurs identifiés représentent 1 % ou moins du montant total des ventes : (Osenat, Bonham’s, Tajan, Pierre Bergé & Associés, Primardecò).

Ainsi en France, si la part des ventes exceptionnelles est moins élevée qu'aux États Unis, qu'au Royaume-Uni ou qu'en Chine, elle reste très liée à la performance d'une poignée d'OVV.

### Ventes exceptionnelles (de plus de 1 million d'euros) en France en « Arts et objets de collection » en 2017 (en M€)

Rang	Nombre Ventes « exceptionnelles » (> 1 million d'euros)	Montant des ventes « exceptionnelles » (> 1 million d'euros)	Part de chaque opérateur dans le montant total ventes « exceptionnelles »	Part des ventes « exceptionnelles » dans le montant total de l'opérateur (avec frais)
<b>TOTAL</b>	<b>98</b>	<b>288</b>	<b>100 %</b>	<b>23 %</b>
<b>Christie's</b>	37	138,6	48 %	42 %
<b>Sotheby's</b>	21	59,8	21 %	25 %
<b>Artcurial</b>	13	28,0	10 %	16 %
<b>Drouot (soit 12 opérateurs)*</b>	14	35,3	12 %	10 %
<b>RM Auctions</b>	5	11,2	4 %	36 %
<b>Osenat</b>	1	1,3	0,4 %	6 %
<b>Bonhams</b>	3	4,1	1 %	21 %
<b>TAJAN</b>	2	4,2	1 %	15 %
<b>Pierre Bergé &amp; Associés</b>	1	4,2	1 %	17 %
<b>Primardeco</b>	1	1,2	0,4 %	

\* Drouot n'est pas un opérateur de ventes mais un lieu de ventes où 74 OVV effectuent des ventes aux enchères. Drouot est ici mentionné, à titre d'information, pour situer sa part dans le total des ventes exceptionnelles. En 2017, les 14 ventes exceptionnelles ont été réalisées par 12 OVV différents



#### Collection Alain et Candice Fraiberger

Wifredo Lam

À trois centimètres de la Terre

Huile sur toile

Dim. : 146,8 x 216,8 cm

Sotheby's, Paris, 6 décembre 2017

Prix marteau :

**3 800 000 €**

**Record mondial pour l'artiste**

© Sotheby's/ArtDigital Studio

Par ailleurs, le poids du montant des ventes « exceptionnelles » (de plus de 1 M€) dans le montant total de ventes des opérateurs est en moyenne de 23 %.

La part de la spécialité « Art contemporain » est prépondérante dans le montant total des ventes « exceptionnelles » et s'élève à 58 %, devant celle des spécialités en « Art impressionniste / Moderne / Asie / Arts-Premiers / Art ancien » (23 %), puis celle des véhicules de collection (13 %).

92 % de ces lots sont vendus par les opérateurs du top 20 du secteur « Art et objets de collection ».

98 % de ces lots sont vendus à Paris (seule exception 1 lot d'un opérateur à Toulouse, Primardeco, et 1 lot en Île-de-France, chez Osenat).

### Ventes exceptionnelles (de plus de 1 million d'euros) en France en « Arts et objets de Collection » en 2017 (en M€)

Rang	Nombre	%
<b>Art impressionniste / Moderne / Asie/Premiers/Ancien</b>	31	32 %
<b>Art contemporain</b>	49	50 %
<b>Véhicules de collection</b>	18	18 %
<b>TOTAL</b>	<b>98</b>	<b>100 %</b>

Rang	Montant (millions d'€)	%
<b>Art impressionniste / Moderne / Asie/Premiers/Ancien</b>	83	29 %
<b>Art contemporain</b>	168	58 %
<b>Véhicules de collection</b>	37	13 %
<b>TOTAL</b>	<b>288</b>	<b>100 %</b>

### Conclusions : un marché moins dépendant du très haut de gamme en France mais sous influence de l'activité de quelques grandes maisons

L'analyse des ventes « exceptionnelles » en France et sa mise en perspective par rapport à la situation mondiale montre que le marché français est moins dépendant du très haut de gamme et que les ventes « exceptionnelles » (entendues comme celles des œuvres vendues plus de 1 M€) sont réparties sur un nombre d'opérateurs assez large.

Pour autant, le marché des enchères d'Art et objets de collection en France est également dominé par les deux leaders anglo-saxons, qui concentrent plus des deux tiers du montant des ventes « exceptionnelles » et dont une part importante de leurs performances annuelles est fonction de ces quelques adjudications.

De ce point de vue, le marché français, bien que moins exposé, est donc aussi dépendant du succès – ou de l'échec – d'une centaine de « belles » adjudications dans l'année. Il est donc important, pour la dynamique de son marché et son rayonnement international, de conserver son attractivité et sa compétitivité afin d'attirer de manière régulière des vendeurs d'œuvres d'art majeures.

Au-delà des ventes exceptionnelles, l'attractivité internationale du marché des enchères en France repose aussi sur la liquidité du marché (grand nombre d'œuvres d'art proposées à la vente sur une large gamme de prix) et la diversité des œuvres d'art relevant de plusieurs spécialités.

### **Les deux premiers opérateurs mondiaux Christie's et Sotheby's renforcent leur position**

Christie's creuse l'écart avec son concurrent historique Sotheby's, avec près de 1,2 milliard d'euros de ventes supplémentaires en 2017 (contre 600 millions en 2016), pour un total de ventes de 5,3 milliards d'euros contre 4,1 milliards pour Sotheby's. L'augmentation du montant de ventes de l'opérateur britannique est plus importante que celle de sa concurrente : + 22 % contre + 11 %.

Avec 9,4 milliards d'euros de produits de ventes cumulés, les deux sociétés réalisent 57 % du montant total des 20 premières sociétés (16,5 milliards). Cette proportion augmente de 3,7 % par rapport à 2016. La tendance à la concentration du marché sur ces deux opérateurs, observée depuis plusieurs années et mise entre parenthèses en 2016, repart donc à la hausse.

De la même manière, la part du produit mondial captée par les deux maisons de ventes réaugmente en 2017, à 34 % contre 31 % en 2016.

Les deux sociétés maintiennent leur très large avance sur le 3<sup>e</sup> opérateur du classement, Poly International Auction, dont le montant des ventes augmente (10%) mais dans dont les résultats sont de 1,3 milliard d'euros d'adjudications.

Sur le plan local, les deux opérateurs n'affichent pas une similarité sur les

zones européennes et américaines. L'activité européenne de Christie's progresse un peu moins vite que celle de Sotheby's. Dans le même temps, son activité américaine progresse de 51 %. Pour Sotheby's les évolutions sont plus régulières : + 8 % en Europe et + 11 % aux États-Unis. Cela reflète bien le fait que l'activité de Christie's est plus fortement centrée sur les États-Unis que celle de Sotheby's. Christie's réalise 53 % du montant de ses ventes aux États-Unis, contre 41 % pour Sotheby's. Cette part se renforce d'ailleurs en 2017 (43 % en 2016) alors qu'elle reste stable pour Sotheby's (41 % en 2016). Pour Sotheby's, le poids des places de Londres (28 %, contre 21 % pour Christie's) et de Hong Kong (18 %, contre 13 % pour Christie's) est plus important. Le poids des marchés extra-américains est stable chez Sotheby's alors qu'il diminue chez Christie's (l'Europe passe de 42 % à 34 %, l'Asie de 15 % à 13 %).

Dans le détail, pour ce qui concerne l'Europe, on constate un recul des 2 sociétés en Suisse, en raison de ventes de joaillerie en baisse par rapport à l'année précédente. Les filiales parisiennes des 2 sociétés sont pour leur part en hausse. Londres, qui est toujours clairement la principale place européenne, retrouve la croissance pour les 2 sociétés après une année 2016 de très net recul. Les ventes dans cette ville progressent de 4 % chez Christie's et de 18 % pour Sotheby's.

La stratégie de développement de leur activité en Asie donne des résultats positifs. Hong Kong, 3<sup>e</sup> place de marché pour les deux opérateurs voit son activité croître de 8 % pour Christie's (après un recul en 2016) et de 10 % pour Sotheby's. L'activité de Christie's connaît également une forte augmentation à Shanghai (+ 33 %), mais sur des niveaux de ventes très faibles (13 millions d'euros). Sotheby's garde donc la tête de la compétition sur le marché de Hong Kong, avec 758 millions d'euros de ventes, contre 681 millions d'euros pour Christie's. La tendance s'est inversée depuis 2015. Autre signe de l'importance du marché asiatique : la part des acheteurs asiatiques pour les 2 maisons de vente est très importante. Selon les chiffres annoncés Sotheby's, les

clients asiatiques ont contribué à hauteur de 1,4 milliard d'euros (1,6 milliard de dollars - 34 % du montant total des ventes) aux ventes publiques de l'opérateur. De son côté, Christie's annonce que 31 % des montants de ventes ont été réalisés avec des clients asiatiques, ce qui représente 1,6 milliard d'euros.

Tous les autres marchés sont, en termes de montant de vente, très secondaires. Au Moyen-Orient, le produit des ventes de Christie's est très faible (11 millions d'euros) et en forte diminution (- 51 %). La situation pour Sotheby's est encore plus marquée, avec une première vente à Dubaï en 2017 d'un montant de moins de 75 000 €. L'Inde reste un marché très secondaire, sans aucune vente en 2017.

**Résultats de Christie's et de Sotheby's sur les principales places mondiales de marché en 2016 et 2017** (montants en millions d'euros frais inclus)

Lieu de vente	Christie's			Sotheby's		
	2016	2017	Variation	2016	2017	Variation
New York	1847	2794	51%	1524	1719	13%
Londres	1074	1117	4%	994	1170	18%
Hong Kong	631	681	8%	686	758	11%
Suisse	266	230	-14%	304	220	-28%
Paris	246	327	33%	217	240	11%
<b>TOTAL Monde</b>	<b>4 343</b>	<b>5149</b>	<b>19%</b>	<b>3749</b>	<b>4 107</b>	<b>10%</b>

La domination de ces deux opérateurs, et particulièrement de Christie's, dans le classement des 20 principales ventes de l'année témoigne de leur influence. Ainsi, alors qu'en 2016, les deux opérateurs

plaçaient 14 ventes parmi les enchères les plus élevées dans le monde, en 2017 ils en placent 17 pour un montant total de 1,2 milliard d'euros (contre 609 millions en 2016).

### Classement des 10 enchères les plus élevées sur le secteur « Fine Art » en 2017

(en M€, frais inclus – Données du rapport Artprice 2018 (« Le marché de l'art en 2017 »))

Rang	Artiste	Œuvre	Résultat (M€)	Opérateur
1	Léonard de VINCI (1452-1519)	Salvator Mundi	399	Christie's New York
2	Qi Baishi (1864-1957)	Screens of landscapes	125	Poly International Pékin
3	Jean-Michel BASQUIAT (1960-1988)	Untitled	98	Sotheby's New York
4	Vincent VAN GOGH (1853-1890)	Laboureur dans un champ	72	Christie's New York
5	Fernand LÉGER (1881-1955)	Contraste de formes	62	Christie's New York
6	Andy WARHOL (1928-1987)	Sixty Last Suppers	54	Christie's New York
7	Gustav KLIMT (1862-1918)	Bauerngarten	52	Sotheby's Londres
8	Constantin BRANCUSI (1876-1957)	La muse endormie	51	Christie's New York
9	Cy TWOMBLY (1928-2011)	Leda and the Swan	47	Christie's New York
10	Francis BACON (1909-1992)	Three Studies for a Portrait of George Dyer	46	Christie's New York

Les ventes de gré à gré constituent depuis 2010 un axe de développement stratégique pour ces deux leaders, avec de fortes croissances de 2009 à 2014, supérieure à celle des ventes publiques. Après un ralentissement en 2015 et un rebond en 2016 pour les 2 sociétés, leur évolution est différente en 2017 : Sotheby's annonce en effet une progression de 28 % du montant de ses ventes privées, qui représentent 14 % de ses ventes, comme en 2016. À l'inverse, les ventes privées de Christie's reculent de 35 %, pour ne représenter que 9 % de ses ventes (contre 14 % en 2016).

Les moindres coûts marketing et le caractère plus lucratif des ventes privées que celui des enchères publiques semblent être des leviers favorables au développement de ce type de ventes.

Les ventes totalement dématérialisées (dites « en ligne ») de Christie's

représentent 78 millions d'euros. Christie's s'est jusqu'à présent montré le plus actif dans le développement et l'intégration des ventes dématérialisées. L'opérateur est présent depuis 2006 sur les *live auctions* avec Christie's LIVE et depuis 2012 sur les enchères exclusives sur internet.

Sotheby's, arrivée plus tardivement sur l'activité des ventes totalement dématérialisées, réalise un montant de ventes de 14 millions d'euros en 2017. Celles-ci pèsent donc encore peu au regard des 155 millions d'euros de vente par internet (« en ligne » et *live auctions*) réalisées par cet opérateur en 2017.

On note donc que même si le développement des canaux digitaux est au cœur des stratégies de ces deux sociétés, la croissance des ventes dématérialisées – si elle est réelle – n'est pas plus soutenue que leur croissance globale.



## L'évolution des 18 autres opérateurs du classement des 20 premières sociétés mondiales

La liste des 18 autres sociétés mondiales du classement des 20 premières sociétés continue d'afficher une stabilité en 2017 : deux sociétés chinoises entrent dans le classement, en remplacement de 2 autres sociétés chinoises. Les principaux opérateurs restent les mêmes, avec Poly International Auction en 3<sup>e</sup> position, suivie de China Guardian, qui conserve la 4<sup>e</sup> place cédée par Heritage en 2016. Le seuil d'entrée dans ce classement est nettement plus élevé qu'en 2016 : il s'élève à 119 millions d'euros (99 millions d'euros en 2016).

### Sept sociétés sont basées en Amérique du Nord

En plus de Sotheby's, 7 sociétés américaines sont présentes dans ce classement.

Heritage Auction Galleries est le deuxième opérateur américain après Sotheby's. La société, basée à Dallas, spécialisée dans la vente de « Collectibles », enregistre un léger tassement de son activité en 2017 (- 6 %) avec 722 millions d'euros d'adjudications. La société, qui a décidé de basculer une partie de ses activités en ventes totalement dématérialisées continue d'axer sa stratégie sur ce pilier. Elle réalise 388 millions d'euros de ventes en ligne en 2017, ce qui représente 53 %

du total de ses ventes, contre 40 % en 2016 et 30 % en 2015. Ces ventes en ligne sont particulièrement tirées par les secteurs du sport (supérieur à 100 millions de dollars selon la société) et des bandes dessinées (44 millions de dollars annoncés). Heritage parvient à atteindre des records sur des ventes en ligne, avec deux ventes millionnaires : une étude de Norman Rockwell (1,6 million de dollars) et un maillot de baseball de 1947 (2 millions de dollars).

Seized Assets Auctioneers, spécialisée dans les ventes totalement dématérialisées en joaillerie et orfèvrerie, est stoppée dans son ascension. Après plusieurs années de progressions à 2, voire 3 chiffres, cet acteur recule en 2017 de 44 % avec un volume d'affaires de 337 millions d'euros. C'est la plus forte baisse de ce top 20, qui fait passer Seized Assets Auctioneers de la 7<sup>e</sup> à la 10<sup>e</sup> place.

Elle est ainsi distancée par Phillips qui voit son activité croître de 26 % pour atteindre 553 millions d'euros de ventes. La société réalise l'essentiel de son activité en « Art contemporain ». Elle a développé également une activité dans les domaines de l'horlogerie, de la joaillerie, de la photo, de l'édition et du design. Elle fait son retour en force sur les marchés américain et international en 2017, avec des ventes en hausse à New York (+ 49 %), Londres (+ 7 %) et Hong Kong (+ 14 %), où elle avait organisé sa première vente en 2016. Comme

tous les acteurs internationaux, elle recule néanmoins à Genève (- 8 %). Témoin de ce succès, 2 ventes de tableaux de Peter Doig réalisées à New York entrent dans le top 100 des œuvres « Fine Art » de 2017, pour des montants supérieurs à 15 millions d'euros. Les trois autres sociétés américaines sont spécialisées dans la dispersion de véhicules de collection et respectent les tendances du marché en 2017, avec des ventes en forte baisse : Mecum Auction (- 31 %) passe de la 10<sup>e</sup> à la 13<sup>e</sup> place, Barrett-Jackson (- 10 %) reste à la 16<sup>e</sup> place et Gooding & Company (- 35 %) passe de la 13<sup>e</sup> à la 18<sup>e</sup> place.

Au Canada, RM Sotheby's (antérieurement RM Auctions dont 25 % du capital avait été racheté par Sotheby's en 2014) spécialisé également dans la vente de véhicules de collection, voit son montant de vente progresser de 8 % en 2017 après une forte baisse en 2016 (- 24 %).

### Huit sociétés sont basées en Chine

Sur 8 sociétés chinoises présentes dans le classement des 20 principaux opérateurs, 7 sont en croissance.

Après une stagnation du montant de ses ventes en 2016, l'activité du 3<sup>e</sup> opérateur mondial Poly International Auction augmente en 2017 de 10 % atteignant 1,3 milliard d'euros d'adjudications (après une baisse de 3 % en 2016). Pékin

reste au cœur de son activité, la ville représentant 72 % de ses ventes (en augmentation de 15 %). Hong Kong, où le groupe réalise 28 % du montant total de ses adjudications, a une progression moindre (+ 5 %). Poly International Auction place 11 ventes au sein de 100 principales ventes de « Fine Art » (pour un total de 337 millions d'euros), dont la principale adjudication – après le *Salvator Mundi* de Léonard de Vinci, est une œuvre de Qi Baishi adjugée pour 125 millions d'euros (« *Screens of Landscapes* », datant de 1925). L'opérateur confirme donc sa position sur le marché chinois et international et ses succès témoignent du dynamisme du marché chinois des ventes aux enchères. Sur les 11 ventes exceptionnelles de Poly International Auction, 8 sont du xx<sup>e</sup> siècle. Le poids toujours prépondérant de l'art traditionnel dans le marché du « Fine Art » chinois, fondé sur la rareté et la qualité des œuvres, semble donc reculer un peu au profit d'artistes plus contemporains.

China Guardian Auctions reste le deuxième opérateur chinois en 2017 avec une activité en hausse de 45 %, tirée notamment par quelques ventes multimillionnaires : 8 œuvres dans le top 100 pour un total de 66 millions d'euros.

Sixième au classement général, Beijing Council International Auction Co. est le seul acteur chinois en baisse en 2017 (- 18 %) et ce, après avoir connu une hausse de son activité en 2016.

Xiling Yinshe Auction, 4<sup>e</sup> société chinoise est 11<sup>e</sup> au niveau international. Elle enregistre une hausse de 22 % de son activité en 2017. La société avait été pionnière dans l'organisation de ventes d'œuvres d'art occidentales en 2015 « Modern and Contemporary Western Master Paintings », pratique suivie depuis par les grandes maisons de ventes chinoises, témoignant ainsi de l'internationalisation de la vision de l'art des collectionneurs chinois de plus en plus ouverts à l'acquisition d'œuvres d'art occidentales.

Absente du classement en 2016, Beijing Rong Bao Auction entre directement à la 12<sup>e</sup> place grâce une hausse de 226 % de son activité, la plus forte croissance du classement 2017. Cette progression spectaculaire peut s'expliquer par

des volumes de ventes bien plus importants en 2017 qu'en 2016 : en 2016, l'opérateur a réalisé 3 vacations divisées en 20 sessions de ventes pour un total de 3066 objets, contre 4 vacations de 39 sessions de ventes pour un total de 6383 objets en 2017. Cette société, créée en 2010, a construit sa stratégie sur le ciblage d'une clientèle de gamme moyenne, en proposant des œuvres secondaires d'artistes majeurs. Proposant des prix abordables, elle attire une nouvelle catégorie de collectionneurs, disposant d'un pouvoir d'achat plus faible mais qui sont plus nombreux. La réussite de cette société est un symbole de l'intérêt grandissant des Chinois pour les ventes aux enchères.

La société Guangzhou en 15<sup>e</sup> position enregistre une croissance de

### Sotheby's, Art contemporain

Pierre Soulages  
Dim. : 162 x 130 cm  
14 avril 1962  
Huile sur toile  
Paris, 6 juin 2017

Prix marteau :  
**5300000 €**

Record mondial pour l'artiste

© Sotheby's/ArtDigital Studio



8 %, Sungari et Guangdong respectivement 17<sup>e</sup> et 20<sup>e</sup> progressent respectivement de 50 % et de 9 %.

### Quatre opérateurs sont basés en Europe

Après une année 2016 difficile sur presque tous ses marchés (reculs de 20 % à 61 %, excepté à Hong Kong), les ventes de Bonham's repartent à la hausse en 2017 : + 22 % au global. Cette société, très active sur les segments des « Maîtres anciens » et des « Objets de collection » (joaillerie, véhicules de collection...) voit son activité augmenter pour toutes ses filiales hormis celle de Hong Kong qui affiche une forte décroissance (- 42 %). Londres (+ 17 %) et New York (+ 3 %) concentrent à elles deux près de 84 % de l'activité de la société.

Le Français Artcurial connaît une baisse de 7 % de son montant de vente et se positionne à la 14<sup>e</sup> place du classement.

À la 18<sup>e</sup> place du classement, le viennois Dorotheum, spécialisé dans les ventes de maîtres anciens, connaît un recul de 9,4 % dans un contexte où les ventes d'art ancien sont elles-mêmes en baisse.

Lauritz Christensen Auctions, société danoise, voit le montant de ses ventes diminuer en 2017, à 119 millions d'euros de montant de ventes (- 17 %). La société avait basculé au début des années 2000 toutes ses activités de ventes aux enchères sur son site Internet.

## SYNTHÈSE

Après une année de repli en 2016, le marché des enchères en « Art et objets de collection » repart à la hausse en 2017 : il progresse de 6,1 %, passant de 26 milliards d'euros en 2016 à 28 milliards d'euros en 2017.

En 2017, les quatre premiers marchés des enchères progressent tous : les ventes en Chine progressent de 7 % (9,9 milliards d'euros) et celles des États-Unis de 10 % (9,3 milliards d'euros). La Chine conserve donc sa première place mondiale et renforce sa part de marché (36 %, contre 35 % en 2016). En 2<sup>e</sup> position, les États-Unis représentent 34 % du marché mondial (32 % en 2016). Ils sont suivis du Royaume-Uni (+ 2,8 %), qui reste la 3<sup>e</sup> puissance mondiale avec 3,2 milliards d'euros d'adjudications en 2017, et de la France dont les ventes augmentent de 5,4 %, pour atteindre 1,78 milliard d'euros.

En 2017, la croissance est avant tout portée par le secteur du « Fine Art » alors que les « Collectibles », et particulièrement les véhicules de collection, sont en recul. Cela constitue un retournement de tendance comparé à 2016.

Plus que jamais, la croissance de 2017 met en lumière la concentration et la dualité du marché, entre d'une part, un segment haut de gamme très dynamique mais volatil et, d'autre part, un segment de gamme moyenne plus atone mais

stable. Cette dualité se matérialise à travers deux grandes tendances :

- la concentration du marché sur les opérateurs les plus prestigieux. Ainsi la part des 20 premiers opérateurs mondiaux se renforce, passant de 57,3 % en 2016 à 59,7 % en 2017. Ces 20 premiers acteurs connaissent une croissance plus rapide que la moyenne du marché : quand le marché global progresse de 6,1 %, le montant des ventes du top 20 gagne 10,4 %. Ce phénomène est plus net encore si l'on compare les résultats de Christie's et Sotheby's aux 18 autres opérateurs du top 20 : le montant cumulé des ventes des 2 leaders du marché progresse en 2017 de 17 % alors que l'évolution des ventes des 18 autres opérateurs n'est que de + 4 % ;

- le poids croissant des ventes exceptionnelles dans le montant total des ventes. Au plan mondial, les 133 lots exceptionnels (dont le prix est d'au moins 10 millions d'euros) représentent en 2017 un montant de 3,4 milliards d'euros. Sans ces lots, la croissance du marché mondial n'aurait été que de 0,9 %.

Dans ce contexte, la France apparaît comme un marché plutôt stable et en croissance continue. Avec seulement 2 ventes exceptionnelles en 2017 et un poids relativement important de ses 20 principaux opérateurs (64,2 %), elle réalise une progression similaire à la moyenne du marché et confirme à la fois sa place de 4<sup>e</sup> marché mondial et sa part de marché mondial de 6 %.



**Effigie féminine Kuyu, République du Congo**

xix<sup>e</sup> siècle

Bois d'*alstonia congensis* polychrome, H. 80 cm

**400 000 €**

Binoche et Giquello, Drouot, vente d'art d'Afrique et d'Océanie, 22 juin 2017

© Vincent Girie-Dufournier pour Binoche et Giquello

## Chapitre 3

# Le cadre juridique, droit et déontologie

<b>ORDONNANCE N° 2017-1134 DU 5 JUILLET 2017 PORTANT DIVERSES DISPOSITIONS COMMUNES À L'ENSEMBLE DU PATRIMOINE CULTUREL</b>	<b>221</b>	Préserver l'équilibre au niveau européen entre sécurité des transactions et liberté de circulation	<b>236</b>
L'action en revendication d'un bien culturel appartenant au domaine public mobilier	225	Harmoniser les dispositions protectrices du patrimoine culturel	237
Le droit de préemption	226		
<b>ARRÊT DE LA COUR DE CASSATION DU 8 JUIN 2017</b>	<b>227</b>	<b>VENTE DE GRÉ À GRÉ ET DROIT DE LA CONSOMMATION</b>	<b>238</b>
<b>L'ARRÊT DE LA COUR ADMINISTRATIVE D'APPEL DE PARIS DU 13 JANVIER 2017</b>	<b>230</b>	<b>LA PUBLICITÉ DANS LES VENTES AUX ENCHÈRES PUBLIQUES</b>	<b>239</b>
<b>LE COMMERCE DE L'IVOIRE : SUITE ET PAS FIN...</b>	<b>232</b>	Publicité préalable à la vente	239
<b>L'ACTUALITÉ EUROPÉENNE DE LA VENTE AUX ENCHÈRES PUBLIQUES</b>	<b>234</b>	Exposition préalable	240
Clarifier la perception européenne de la vente aux enchères publiques	235	Accès à la vente	240
		Publication des résultats	241
		<b>CHRONIQUE D'ACTUALITÉ FISCALE DE 2017</b>	<b>241</b>
		Fiscalité patrimoniale	241
		Fiscalité des personnes	243
		Fiscalité des entreprises	244
		Contrôle fiscal	245

Le chapitre 3 du rapport annuel d'activité du CVV propose traditionnellement une analyse des problématiques juridiques du secteur. Il est, cette année, consacré successivement à l'examen de l'ordonnance n° 2017-1134 du 5 juillet 2017 portant diverses dispositions communes à l'ensemble du patrimoine culturel, à la question de l'applicabilité du droit de la consommation aux ventes de gré à gré, aux commentaires d'un arrêt de la Cour de cassation du 8 juin 2017 traitant, notamment, de la responsabilité de l'auteur d'un catalogue raisonné et d'un arrêt de la cour administrative d'appel de Paris du 13 janvier 2017 traitant d'un problème de domanialité publique, aux derniers développements de la réglementation relative au commerce de l'ivoire, à une évocation de l'actualité juridique européenne et de l'actualité du principe de publicité des ventes aux enchères publiques. Il est suivi d'une chronique de l'actualité fiscale 2017.

## Ordonnance n° 2017-1134 du 5 juillet 2017 portant diverses dispositions communes à l'ensemble du patrimoine culturel

Plusieurs ordonnances modifiant le code du patrimoine et impactant à des degrés divers la vente aux enchères publiques de biens culturels ont été promulguées en 2017. Elles trouvent leur origine dans l'article 95 de la loi n° 2016-925 du 7 juillet 2016 relative à la création, à l'architecture et au patrimoine (loi LCAP) qui a habilité le Gouvernement à prendre par ordonnance toute mesure relevant du domaine de la loi en vue de modifier et compléter le code du patrimoine dans différents domaines<sup>1</sup>.

1. L'article 95 de la loi LCAP dispose : « I. – Dans les conditions prévues à l'article 38 de la Constitution, le Gouvernement est autorisé à prendre par ordonnances toute mesure relevant du domaine de la loi en vue : / 1° En ce qui concerne le livre I<sup>er</sup> du code du patrimoine relatif aux dispositions communes à l'ensemble du patrimoine culturel : / a) De préciser les cas d'irrecevabilité des demandes de certificat d'exportation ainsi que les contraintes attachées à la qualification de trésor national ; / b) De faciliter l'action en garantie d'éviction d'un acquéreur de bonne foi d'un bien culturel appartenant au domaine public et d'étendre aux autres biens culturels du domaine public mobilier la sanction prévue pour les archives publiques non restituées quand elles sont détenues sans droit ni titre ; / c) D'assouplir les modalités de transfert des biens culturels entre services culturels des personnes publiques ; / d) D'étendre aux fonds de conservation des bibliothèques les compétences de la Commission scientifique nationale des collections prévues à l'article L. 115-1 ; / 2° En ce qui concerne le livre III du même code relatif aux bibliothèques : / a) D'abroger les dispositions devenues inadaptées ou obsolètes ; / b) D'harmoniser les dispositions relatives au contrôle de l'État sur les bibliothèques avec les contrôles de même nature

La première de ces ordonnances<sup>1</sup> est consacrée aux bibliothèques ; la deuxième<sup>2</sup> aux régimes de classement et d'inscription d'immeubles et d'objets mobiliers, qu'elle rapproche sensiblement. Il convient à cet égard de rappeler que si les biens classés au titre des monuments historiques et les biens inscrits peuvent être vendus, les premiers, qualifiés de trésors nationaux par la loi<sup>3</sup>, ne peuvent être exportés.

La troisième ordonnance<sup>4</sup>, objet du présent développement, réforme et précise différentes procédures portant sur les biens culturels.

## La demande de certificat d'exportation

L'ordonnance apporte certaines modifications au processus de délivrance des certificats d'exportation, qui apparaissent mineures en termes de procédure, mais témoignent d'une réforme progressive et profonde quant à la conception du dispositif.

Cette réglementation a été conçue pour protéger le patrimoine national. Elle soumet l'exportation des biens culturels, définis en fonction de leur nature et de leur valeur et énumérés à l'annexe 1 du code

*exercés sur les autres institutions culturelles ; / c) De prendre en compte les évolutions liées à la création des groupements de communes ; / d) D'étendre aux bibliothèques des départements de Moselle, du Bas-Rhin et du Haut-Rhin les dispositions relatives au classement des bibliothèques ; / 3° En ce qui concerne le livre V dudit code relatif à l'archéologie : / a) Afin de tirer en droit interne les conséquences de la ratification de la convention de l'Organisation des Nations unies pour l'éducation, la science et la culture sur la protection du patrimoine culturel subaquatique, adoptée à Paris le 2 novembre 2001, d'étendre le contrôle de l'autorité administrative sur le patrimoine culturel subaquatique situé dans la zone économique exclusive et sur le plateau continental, en l'assortissant de sanctions administratives et pénales adaptées ; / b) D'énoncer les règles de sélection, d'étude et de conservation du patrimoine archéologique afin d'en améliorer la protection et la gestion ; / 4° De modifier le livre VI du même code relatif aux monuments historiques, aux sites patrimoniaux remarquables et à la qualité architecturale et, par cohérence, les dispositions d'autres codes pour : / a) Rapprocher le régime des immeubles et des objets mobiliers inscrits de celui des immeubles et des objets mobiliers classés en matière d'aliénation, de prescription, de servitudes légales, de procédures, de protection, d'autorisation de travaux et d'expropriation pour cause d'utilité publique ; / b) Définir des exceptions au caractère suspensif et de recours exercé à l'encontre de la décision de mise en demeure d'effectuer des travaux de réparation ou d'entretien d'un monument historique classé ; / 5° D'harmoniser le droit de préemption en vente publique de l'État en unifiant le régime au sein du livre 1<sup>er</sup> du même code ; / 6° De regrouper les dispositions relatives aux actions en revendication des biens culturels appartenant au domaine public au sein du même livre 1<sup>er</sup> en unifiant le régime conformément au droit de la propriété des personnes publiques ; / 7° De réorganiser le plan du code du patrimoine, d'harmoniser la terminologie et d'abroger ou d'adapter des dispositions devenues obsolètes afin d'en améliorer la lisibilité et d'en assurer la cohérence. / II. – Les ordonnances sont prises dans un délai d'un an à compter de la promulgation de la présente loi à l'exception de l'ordonnance prévue au 7° du I, qui est prise dans un délai de deux ans à compter de la promulgation de la présente loi. / III. – Un projet de loi de ratification est déposé devant le Parlement dans un délai de six mois à compter de la publication de chaque ordonnance.*

1. Ord. n° 2017-650 du 27 avril 2017 modifiant le livre III du code du patrimoine.

2. Ord. n° 2017-651 du 27 avril 2017 relative aux immeubles et objets mobiliers classés ou inscrits au titre des monuments historiques.

3. Art. L. 111-1 du code du patrimoine.

4. Ord. n° 2017-1134 du 5 juillet 2017 portant diverses dispositions communes à l'ensemble du patrimoine culturel.





**Pieter Claesz (Burgsteinfurt  
c. 1597-1660 Haarlem)**

Nature morte sur un entablement  
au brasero, au pichet et à la pipe  
Carrière et Laborie, Pau, 17 janvier 2017

**1 190 000 €**

© Gestas Carrère

du patrimoine, à l'obtention d'un certificat<sup>1</sup> d'exportation délivré par le ministre de la Culture. Ce dernier dispose d'un délai de quatre mois pour déterminer si le bien concerné constitue un trésor national, étant rappelé que seuls les biens culturels qui constituent un trésor national<sup>2</sup> peuvent se voir opposer un refus de certificat, prononcé par un arrêté du ministre de la Culture.

En cas de refus, l'État dispose alors d'un délai de trente mois pour formuler une offre d'achat au propriétaire du bien<sup>3</sup> ; s'il ne le fait pas, il perd son droit de s'opposer à une nouvelle demande de certificat et

le propriétaire retrouve toute liberté pour exporter son bien.

Les délais de quatre mois pour l'examen de la demande de certificat et de trente mois pour la formulation d'une offre d'achat restent des sujets sensibles : trop longs pour les vendeurs qui ont besoin de finaliser leur transaction et trop courts pour l'administration qui doit instruire les dossiers et, le cas échéant, organiser le financement de l'achat du trésor national.

L'ordonnance du 5 juillet 2017 entreprend, à cet égard, de renforcer la protection du bien culturel ayant fait l'objet d'un refus de certificat, en

1. Certificat pour les exportations dans l'Union européenne (UE) et passeport pour l'exportation hors de l'UE.

2. Définis par l'article L. 111-1 du code du patrimoine qui dispose : « Sont des trésors nationaux : / 1° Les biens appartenant aux collections des musées de France ; / 2° Les archives publiques, au sens de l'article L. 211-4, ainsi que les biens classés comme archives historiques en application du livre II ; / 3° Les biens classés au titre des monuments historiques en application du livre VI ; / 4° Les autres biens faisant partie du domaine public mobilier, au sens de l'article L. 2112-1 du code général de la propriété des personnes publiques ; / 5° Les autres biens présentant un intérêt majeur pour le patrimoine national du point de vue de l'histoire, de l'art ou de l'archéologie. »

3. En théorie, le propriétaire peut vendre le bien concerné mais le fait que celui-ci ne puisse être exporté hors de France écarte les acheteurs étrangers et, de facto, diminue la valeur du bien.

imposant une protection spécifique de celui-ci durant les trente mois suivant ce refus. Ainsi, le propriétaire doit informer l'administration du lieu de situation du bien, y compris et surtout, en cas de déplacement de celui-ci. En outre, ce bien ne peut être restauré sans autorisation ni, s'agissant de fonds d'archives ou d'une collection, être divisé. Il s'agit là de mesures d'ajustement, qui apparaissent compléter utilement le dispositif.

Plus débattue est la disposition, codifiée à l'article L. 111-3-1 du code du patrimoine<sup>1</sup>, qui permet à l'administration, le ministre de la Culture en l'occurrence, de suspendre l'examen d'une demande de certificat – et donc le délai de quatre mois – lorsqu'existent des présomptions graves que ce bien a une origine illicite, par exemple qu'il appartient au domaine public, qu'il ait été illicitement importé ou encore qu'il soit un produit de contrefaçon. Il revient au ministère de la Culture d'avertir le propriétaire du bien de l'existence de ces présomptions, à charge pour ce dernier d'apporter la preuve de l'origine licite du bien.

Cette modification constitue une nouvelle manifestation de la tendance actuelle du renversement de la charge de la preuve, prônée en son temps par la Convention Unidroit de 1995 (non ratifiée par la France) qui fait peser sur le propriétaire d'une œuvre d'art, d'une antiquité ou de tout autre objet de collection, la charge de démontrer la licéité de l'origine de son bien. Cette évolution est à replacer dans l'objectif global de lutte contre le trafic illicite de biens culturels et de protection d'un patrimoine universel, plus spécialement archéologique et concentré sur les zones géographiques menacées du Moyen-Orient. La mesure reste cependant contestée par les collectionneurs et les professionnels du marché de l'art qui craignent qu'elle devienne un handicap pour le marché français et européen. Force est de constater qu'il est difficile, à cet égard, d'opérer un juste équilibre entre la protection du patrimoine et la libre circulation des biens culturels.

Cette mesure s'ajoute à une autre disposition récente du code du patri-

1. L'article L. 111-3-1 du code du patrimoine dispose : « L'instruction de la demande de certificat peut être suspendue s'il existe des présomptions graves et concordantes que le bien appartient au domaine public, a été illicitement importé, constitue une contrefaçon ou provient d'un autre crime ou délit. L'autorité administrative informe le demandeur, par une décision motivée, de la suspension de l'instruction et lui demande de justifier du déclassement du domaine public, de l'authenticité du bien ou de la licéité de sa provenance ou de son importation. Si la preuve n'est pas rapportée par le demandeur dans les conditions et délais fixés par décret en Conseil d'État, la demande est déclarée irrecevable.

La demande ne peut être déclarée irrecevable lorsque le demandeur apporte la preuve qu'il a exercé la diligence requise, au sens du troisième alinéa de l'article L. 112-8, au moment de l'acquisition et que le délai dont dispose le propriétaire d'origine ou toute autre personne fondée à agir en revendication du bien ou en nullité de l'acte de cession du bien est expiré. »

moine, l'article L. 124-1<sup>1</sup>, issue de l'article 56 de la loi LCAP<sup>2</sup>, qui concerne les biens illicitement importés de leur pays d'origine et entrés dans le domaine public. Cet article autorise, en effet, toute personne publique propriétaire d'un bien volé ou illicitement exporté après l'entrée en vigueur de la Convention de l'Unesco de 1970, à introduire une action visant à obtenir la nullité de la vente ou de l'acte par lequel elle en est devenue propriétaire et sa restitution à son pays d'origine.

### L'action en revendication d'un bien culturel appartenant au domaine public mobilier

L'ordonnance a ensuite entrepris de rationaliser le régime de revendication des biens appartenant au domaine public de l'État<sup>3</sup> qui se trouvent en mains privées.

Cette procédure trouve son origine dans les principes d'inaliénabilité et d'imprescriptibilité attachés à tous

les biens, immobiliers et mobiliers, du domaine public. En vertu de ces principes, un bien entré dans le patrimoine de l'État – ou de ses démembrements – est destiné à y rester<sup>4</sup>. Hors le cas spécifique de son déclassement, ce bien ne peut donc sortir du patrimoine public et continue, sans limite de temps, d'appartenir au domaine public, quand bien même il serait passé en mains privées et quelle que soit la durée de cette détention privée.

L'État est en conséquence habilité à revendiquer le bien, fut-ce par voie de justice, et alors même que l'intéressé aurait acquis celui-ci dans un cadre légal (succession, achat...).

Dans un souci d'unification du régime, l'ordonnance a regroupé au sein des articles L. 112-22 et L. 112-23 du code du patrimoine<sup>5</sup> des dispositions jusqu'alors éparées relatives aux procédures de revendication des biens culturels, d'une part, et des archives, d'autre part,

1. L'article L. 124-1 du code du patrimoine dispose : « La personne publique propriétaire d'un bien culturel appartenant au domaine public mobilier, au sens de l'article L. 2112-1 du code général de la propriété des personnes publiques, peut agir en nullité de la vente, de la donation entre vifs ou du legs de ce bien lorsqu'il lui est apporté la preuve qu'il a été volé ou illicitement exporté après l'entrée en vigueur, à l'égard de l'État d'origine et de la France, de la convention concernant les mesures à prendre pour interdire et empêcher l'importation, l'exportation et le transfert de propriété illicites des biens culturels, faite à Paris le 17 novembre 1970. / La personne publique propriétaire demande, en outre, au juge d'ordonner la restitution du bien à l'État d'origine ou au propriétaire légitime s'il en a fait la demande. / La personne publique propriétaire a droit au remboursement du prix d'acquisition par le vendeur. / Un décret en Conseil d'État fixe les conditions d'application du présent article. »

2. Loi n° 2016-925 du 7 juillet 2016 relative à la liberté de création, à l'architecture et au patrimoine.

3. Ainsi que de ses établissements publics, des collectivités territoriales et de leurs établissements publics.

4. Sauf cas exceptionnel de déclassement du bien concerné, ainsi sorti du domaine public.

5. Art. L. 112-22 : « Le propriétaire ou l'affectataire d'un bien culturel appartenant au domaine public mobilier au sens de l'article L. 2112-1 du code général de la propriété des personnes publiques ou, pour les archives publiques, les personnes mentionnées au troisième alinéa de l'article L. 212-1 peuvent engager une action en revendication entre les mains du détenteur ou une action en nullité de tout acte d'aliénation du bien devant le tribunal de grande instance. Le ministre chargé de la culture peut agir en lieu et place du propriétaire ou de l'affectataire décaillant et solliciter toute mesure provisoire ou conservatoire en vue de la protection du bien ».

Art. L. 112-23 : « À réception de la mise en demeure motivée de restituer le bien, l'acquéreur de bonne foi est recevable à agir en garantie d'éviction en application de l'article 1626 du code civil. L'acquéreur informe le vendeur de la mise en demeure. »

ces dernières étant en pratique davantage concernées. Selon cette procédure, la revendication doit être formulée par lettre recommandée avec demande d'avis de réception, le cas échéant – en cas de refus du détenteur présumé – suivie d'une action devant le tribunal de grande instance.

Si le principe de la revendication ne souffre pas la contestation au regard des règles qui gouvernent la gestion du patrimoine de l'État et des autres personnes morales de droit public, il n'en reste pas moins que les détenteurs de bonne foi perçoivent souvent mal cette revendication puisque, se croyant légitimement propriétaires d'un bien, ils s'en trouvent dépossédés sans indemnité.

Dans ce contexte, le Conseil des ventes s'efforce de prévenir les conflits en intervenant auprès des professionnels du marché de l'art comme des administrations revendicatrices.

Il convient à cet égard de rappeler la publication, en 2017, du vademecum de la revendication des archives publiques, véritable guide pratique élaboré conjointement par le service interministériel des Archives de France et le Conseil des ventes pour faciliter la mise en œuvre des revendications tout en évitant les demandes non justifiées.

### **Le droit de préemption**

L'ordonnance entreprend de la même manière de rationaliser

et d'harmoniser le régime de la préemption en regroupant des dispositions relatives à la question, réparties dans différents chapitre du code du patrimoine.

Le droit de préemption, qui permet à l'État de se substituer à l'adjudicataire à l'issue de la vente aux enchères publiques d'un objet, à charge pour l'État de confirmer son souhait dans les quinze jours suivant la vente, est un mode d'acquisition de biens culturels exorbitant du droit commun. Exercé en pratique avec discernement – afin de ne pas décourager les éventuels enchérisseurs au détriment du vendeur –, il facilite l'enrichissement du patrimoine national.

L'ordonnance regroupe le régime de la préemption des biens culturels – et non plus simplement des œuvres d'art comme précédemment – et celui des archives. Elle a néanmoins pu faire naître une inquiétude quant à la mention des ventes de gré à gré dans l'article L. 123-1 du code du patrimoine. L'article 2 de l'ordonnance a en effet inséré un alinéa prévoyant que : « *L'opérateur mentionné aux articles L. 321-4 et L. 321-24 habilité à procéder à la vente de gré à gré des biens culturels notifie sans délai la transaction à l'autorité administrative, avec toutes indications utiles sur lesdits biens.* » Cette rédaction ambiguë ne doit pas s'entendre comme laissant penser que le droit de préemption pourrait trouver à s'exercer sur les ventes de gré à gré

que les opérateurs de ventes volontaires sont habilités à organiser en dehors de toute vente aux enchères publiques<sup>1</sup>. En effet, les seules ventes de gré à gré concernées par cet article sont celles qui interviennent à l'issue des ventes aux enchères publiques dites *after sale* ainsi qu'il est précisé au premier alinéa de l'article L. 123-1 du code du patrimoine tel que modifié par l'ordonnance.

Enfin, l'article 68 de la loi LCAP, qui porte sur les biens spoliés durant la Seconde Guerre mondiale et répertoriés sous l'appellation « MNR<sup>2</sup> », fait obligation au Gouvernement d'établir un rapport annuel portant sur l'établissement d'une liste des ayants droit revendiquant une restitution et sur l'intégration des œuvres « MNR » dans les collections nationales, et ce, dans un souci de clarification sur une question aussi délicate que sensible.

## Arrêt de la Cour de cassation du 8 juin 2017

Cet arrêt est venu apporter un éclairage intéressant sur les obligations et responsabilités des auteurs de catalogue raisonné et leur positionnement par rapport aux experts.

En l'espèce, un tableau intitulé « tremblement de terre » était présenté, lors de la Biennale 2004, par la galerie Jacques de la Béraudière comme étant une œuvre de Max Ernst. À l'appui de cette attribution, la galerie avait mis à la disposition du public une fiche de M. Werner Spies, ancien directeur du Centre Pompidou et spécialiste incontesté de l'artiste, qui précisait notamment qu'il intégrerait l'œuvre dans le catalogue raisonné de l'artiste qu'il préparait. Le tableau a été acheté par une autre galerie, dénommée « Monte Carlo Art » qui entreprit, quelques années plus tard, de le revendre aux enchères publiques en faisant appel à la maison de ventes Sotheby's.

Cette dernière adjugea le tableau, mais fut alertée par la police allemande qui, dans le cadre de l'enquête qu'elle menait sur les activités du faussaire Beltracchi, lui fit part de ses doutes quant à

1. Conformément aux dispositions du paragraphe III de l'article L. 321-5 du code de commerce qui dispose : « Lorsqu'un opérateur de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques mentionné au même article L. 321-4 procède, en dehors du cas prévu à l'article L. 321-9 et après avoir dûment informé par écrit le vendeur au préalable de sa possibilité de recourir à une vente volontaire aux enchères publiques, à la vente de gré à gré d'un bien en tant que mandataire de son propriétaire, le mandat doit être établi par écrit et comporter une estimation du bien. La cession de gré à gré fait l'objet d'un procès-verbal. »

2. « Musées nationaux récupération ».

l'authenticité du tableau. Avant de livrer le tableau à l'adjudicataire, Sotheby's décida alors de recourir à une analyse scientifique. Compte tenu de la présence de pigments n'existant pas au moment supposé de la création du tableau, l'analyse démontra qu'il s'agissait d'un faux. La vente aux enchères fut annulée et la galerie « Monte Carlo Art », qui avait dû rembourser le prix perçu, engagea une action en responsabilité contre la galerie Jacques de la Béraudière et M. Spies.

Par jugement du 24 mai 2013, le tribunal de grande instance de Nanterre a accédé à sa demande et condamné la galerie et M. Spies. Ce dernier contesta la décision et la cour d'appel de Versailles, par un arrêt du 3 décembre 2015, infirma le jugement. Cet arrêt fut lui-même confirmé par l'arrêt de la Cour de cassation du 8 juin 2017 (n° 16-14726) dont l'attendu principal est ainsi formulé : « Mais attendu qu'ayant exactement retenu qu'il ne pouvait être mis à la charge de l'auteur d'un catalogue raisonné, qui exprime une opinion en dehors d'une transaction déterminée, une responsabilité équivalente à celle d'un expert consulté dans le cadre d'une vente et que la responsabilité que M. Spies était susceptible de devoir assumer à l'occasion de la délivrance d'une telle opinion devait être examinée au regard des conditions de droit commun de l'article 1382 du code civil, puis relevé, par une appréciation souveraine des éléments de fait et de preuve soumis à son examen, que, d'abord,

*il n'était pas soutenu que son opinion aurait été sollicitée à l'occasion ou pour les besoins d'une vente, que ensuite, l'historique de l'œuvre et les circonstances de sa réapparition apparaissaient suffisamment plausibles pour que M. Spies les ait tenues pour véridiques, que encore, cette opinion s'est fondée sur les caractéristiques picturales de l'œuvre, tant en ce qui concerne le style la caractérisant que la technique utilisée, l'un et l'autre étant en adéquation avec la période présumée de réalisation de l'œuvre litigieuse, qu'enfin seules des investigations techniques très poussées avaient permis de mettre en lumière l'inauthenticité des œuvres et que la société Monte Carlo Art convenait elle-même qu'il ne pouvait être exigé de l'auteur d'un catalogue raisonné qu'il subordonne l'admission de chaque œuvre à la réalisation d'une expertise scientifique, la cour d'appel, qui n'était pas tenue de suivre les parties dans le détail de leur argumentation, a pu en déduire que la société Monte Carlo Art ne rapportait pas la preuve, qui lui incombait, que M. Spies avait commis une faute. »*

Cet arrêt vient enrichir un corpus de jurisprudence déjà conséquent relatif aux auteurs des catalogues raisonnés à l'égard desquels les juridictions sont globalement bienveillantes.

La Cour de cassation, suivant en cela la cour d'appel, entreprend tout d'abord de distinguer l'auteur du catalogue raisonné de l'expert

intervenant dans le cadre et en vue d'une vente aux enchères publiques. Elle souligne que le premier, qui ne fait qu'exprimer une opinion, ne peut être soumis qu'au régime de responsabilité de droit commun de l'article 1240 (ex. : 1382) du code civil selon lequel « *tout fait quelconque de l'homme, qui cause à autrui un dommage, oblige celui par la faute duquel il est arrivé à le réparer* », alors que l'expert qui intervient dans une vente aux enchères publiques est soumis à un régime spécifique de responsabilité, découlant notamment de l'article L. 321-17 du code de commerce. Ainsi l'auteur d'un catalogue raisonné ne voit sa responsabilité engagée que s'il est démontré qu'il a commis une faute, quand bien même son analyse erronée serait à l'origine d'une transaction finalement annulée, alors que l'expert en vente publique voit la sienne engagée du seul fait d'avoir affirmé sans réserve l'authenticité d'une œuvre.

Une telle distinction s'explique par la nécessité de préserver la liberté d'opinion et d'expression des auteurs de catalogues raisonnés. Cette approche doit d'ailleurs être étendue à toute opinion exprimée par un « sachant » hors du contexte particulier d'une vente. Elle rencontre cependant des limites du fait que, comme dans le cas d'espèce, les opinions formulées dans les catalogues raisonnés sont largement utilisées comme attestation d'authenticité à l'occasion des ventes et que, d'une certaine manière, leurs auteurs sont les « maîtres »

du marché de l'artiste dont ils ont élaboré le catalogue.

Après avoir précisé que l'auteur d'un catalogue raisonné engageait sa responsabilité dans les conditions de droit commun de l'article 1240 du code civil, la Cour de cassation analyse les actes que l'on est droit d'attendre de l'auteur d'un tel catalogue raisonné pour apprécier si, en l'espèce, M. Spies avait commis une faute.

Elle souligne tout d'abord qu'il ne saurait être reproché à l'auteur d'un catalogue raisonné de ne pas procéder à l'analyse scientifique de chacune des œuvres qui lui sont soumises, l'élaboration d'un tel ouvrage impliquant une multitude d'expertises qui interdit *de facto* de recourir à l'analyse scientifique. Elle analyse ensuite les qualités qui pouvaient se dégager d'un examen « classique » de l'œuvre pour affirmer que M. Spies n'avait commis aucune faute, relevant que l'historique comme les caractéristiques picturales (style et technique) de l'œuvre rendaient celle-ci « crédible ».

L'expert qui engage sa responsabilité en affirmant sans réserve l'authenticité d'une œuvre ne bénéficie pas de la même approche juridique. Sa responsabilité participe aux garanties qui sont attachées à la vente aux enchères publiques, lorsqu'il intervient dans le cadre de celle-ci : il répond donc solidairement des préjudices éventuellement subis avec l'opérateur.



## L'arrêt de la cour administrative d'appel de Paris du 13 janvier 2017

Cet arrêt est une contribution supplémentaire à l'édifice jurisprudentiel de résolution des problèmes d'appartenance au domaine public mobilier de l'État des biens du Clergé « mis à la disposition de la Nation » par le décret de l'Assemblée constituante du 2 novembre 1789, qui se sont trouvés en mains privées dans des conditions que l'on ignore. En l'espèce l'OVV Pierre Bergé avait programmé, pour le 17 décembre 2014, la vente aux enchères publiques du pleurant n° 17 du tombeau du duc de Bourgogne, Philippe II le Hardi. Par décision en date du 3 décembre 2014, le



ministre de la Culture a refusé de délivrer le certificat d'exportation demandé par la maison de vente pour la statuette, en lui demandant de la retirer de la vente et de la restituer à l'État.

L'opérateur a contesté ces décisions devant le tribunal administratif de Paris qui a rejeté ses demandes par un jugement du 5 novembre 2015. Il a formé appel de ce jugement en soutenant que la statuette serait restée sans affectation publique après la Révolution française, que l'État aurait toujours considéré qu'elle était une propriété privée depuis 1921, que la prescription acquisitive aurait joué en faveur de ses possesseurs et que l'État ne justifiait pas d'un intérêt public suffisant pour faire valoir sa propriété sur ce bien.

Le ministère de la Culture a quant à lui soutenu que la statuette, affectée à un service d'utilité publique en 1790 puis aux collections publiques nationales en 1793, constituait un trésor national ne pouvant être exporté conformément aux dispositions de l'article L. 111-1 du code du

**Jean Baptiste,  
dit Auguste Clesinger  
(1814-1883)**

« Femme au serpent »  
en marbre blanc de Carrare.  
Signée J. CLESINGER 1875

H. : 171 cm.  
HDV Nice Riviera, 27 février

**122000 €**



patrimoine, ajoutant que la domanialité publique de la statuette était certaine à la date où elle avait été volée, après le 8 août 1793, et qu'elle n'aurait pu être aliénée qu'en vertu d'un texte législatif jamais intervenu.

La cour administrative d'appel de Paris a considéré que l'État était fondé tant à refuser de délivrer un certificat d'exportation au bien en raison de son caractère de trésor national par appartenance au domaine public de l'État, qu'à le revendiquer, en application du principe d'imprescriptibilité, le bien n'ayant jamais cessé d'appartenir à ce domaine public.

La Cour rappelle que le principe d'inaliénabilité, issu de l'édit de Moulins de février 1566, a été réaffirmé par le décret de l'Assemblée constituante du 2 novembre 1789 et étendu à l'ensemble des biens du clergé « mis à la disposition de la Nation » et ainsi intégrés au domaine public national. En application de ce principe, un bien ne peut cesser d'appartenir au domaine public qu'en vertu d'une décision expresse de déclassement ; à défaut, toute cession du bien est nulle.

En l'espèce, la Cour estime établi que le tombeau de Philippe II le Hardi et ses ornements – dont le pleurant n° 17 –, mis à la disposition de la Nation et ainsi intégrés

au domaine public national ont été expressément exclus de la vente des biens de la Chartreuse où il se situait puis de la destruction du tombeau opérée le 9 août 1793<sup>1</sup>. Elle souligne que, au contraire, les autorités publiques ont de manière continue entendu protéger l'ensemble des statuettes de pleurants et que le pleurant n° 17 n'aurait en fait jamais cessé d'appartenir au domaine public, inaliénable et imprescriptible, de l'État, dont il a seulement été irrégulièrement soustrait.

L'arrêt souligne une fois de plus les difficultés de la revendication par les personnes morales de droit public de biens détenus depuis plusieurs générations et de bonne foi par des personnes privées.

Si, en l'espèce, la volonté des autorités publiques de maintenir ce pleurant au sein du patrimoine public a paru manifeste à la Cour, elle ne se heurtait pas moins à l'ancienneté de la possession privée, au fait que le musée ait lui-même procédé à l'achat d'autres pleurants, au fait que les « détenteurs » du pleurant se soient vu réclamer des droits de succession sur un objet supposé ne pas pouvoir leur appartenir et, in fine, au doute qui entoure les conditions dans lesquelles les pleurants se sont effectivement trouvés en ces mains privées durant la Révolution<sup>2</sup>.

1. Les pleurants avaient été déplacés et conservés dans les locaux de l'évêché, avant d'être, à compter de 1799, exposés au musée de Dijon à l'exception de huit d'entre eux, dont le n° 17, qui se sont trouvés en mains privées.

2. Contrairement au fragment du jubé de Chartres dont le transfert semble être intervenu avant la période révolutionnaire.

## Le commerce de l'ivoire : suite et pas fin...

Le commerce des espèces animales et végétales protégées est régi par la Convention de Washington du 3 mars 1973, dite convention CITES dont les principes sont transposés en droit européen par le règlement n° 338/97 du 9 décembre 1996. Celui-ci classe les espèces selon la menace d'extinction qui pèse sur elles.

Le commerce des espèces les plus menacées, classées à l'annexe A du règlement, est interdit<sup>1</sup> ; les États membres disposent cependant de la possibilité de déroger à cette interdiction.

C'est dans ce cadre qu'intervient la réglementation nationale du commerce de l'ivoire<sup>2</sup> définie par le ministre en charge de l'Environnement.

Il convient à cet égard de rappeler que le commerce de l'ivoire concerne une très grande variété d'objets et d'œuvres (sculptures, meuble

1. L'article 8 du règlement 338/97 dispose :

– « 1. Il est interdit d'acheter, de proposer d'acheter, d'acquérir à des fins commerciales, d'exposer à des fins commerciales, d'utiliser dans un but lucratif et de vendre, de détenir pour la vente, de mettre en vente ou de transporter pour la vente des spécimens d'espèces inscrites à l'annexe A ;

– 2. Les États membres peuvent interdire la détention de spécimens, notamment, d'animaux vivants appartenant à des espèces de l'annexe A ;

– 3. Conformément aux exigences des autres actes législatifs communautaires relatifs à la conservation de la faune et de la flore sauvages, il peut être dérogé aux interdictions prévues au paragraphe 1 à condition d'obtenir de l'organe de gestion de l'État membre dans lequel les spécimens se trouvent un certificat à cet effet, délivré cas par cas, lorsque les spécimens : / a) ont été acquis ou introduits dans la Communauté avant l'entrée en vigueur, pour les spécimens concernés, des dispositions relatives aux espèces inscrites à l'annexe I de la convention, à l'annexe C 1 du règlement (CEE) n° 3626/82 ou à l'annexe A du présent règlement / ou / b) sont des spécimens travaillés ayant été acquis plus de cinquante ans auparavant / ou / c) ont été introduits dans la Communauté conformément aux dispositions du présent règlement et sont destinés à être utilisés à des fins ne nuisant pas à la survie de l'espèce concernée / ou / d) sont des spécimens nés et élevés en captivité d'une espèce animale ou des spécimens reproduits artificiellement d'une espèce végétale, ou une partie ou un produit obtenu à partir de tels spécimens / ou / e) sont nécessaires, dans des circonstances exceptionnelles, au progrès scientifique ou à des fins biomédicales essentielles dans le respect des dispositions de la directive 86/609/CEE du Conseil, du 24 novembre 1986, concernant le rapprochement des dispositions législatives, réglementaires et administratives des États membres relatives à la protection des animaux utilisés à des fins expérimentales ou à d'autres fins scientifiques (6), lorsqu'il s'avère que l'espèce en question est la seule répondant aux objectifs visés et que l'on ne dispose pas de spécimens de cette espèce nés et élevés en captivité ou f) sont destinés à l'élevage ou à la reproduction et contribueront de ce fait à la conservation des espèces concernées ou g) sont destinés à des activités de recherche ou d'enseignement visant à la sauvegarde ou à la conservation de l'espèce ou h) sont originaires d'un État membre et ont été prélevés dans leur milieu naturel conformément à la législation en vigueur dans ledit État membre ;

– 4. La Commission peut définir, selon la procédure prévue à l'article 18, des dérogations générales aux interdictions prévues au paragraphe 1, sur la base des conditions énoncées au paragraphe 3, ainsi que des dérogations générales concernant des espèces inscrites à l'annexe A conformément aux dispositions de l'article 3 paragraphe 1 point b) ii). Toute dérogation ainsi définie doit être conforme aux exigences des autres actes législatifs communautaires relatifs à la conservation de la faune et de la flore sauvages ;

– 5. Les interdictions prévues au paragraphe 1 s'appliquent également aux spécimens d'espèces inscrites à l'annexe B, sauf lorsque l'autorité compétente de l'État membre concerné a la preuve que ces spécimens ont été acquis et, s'ils ne proviennent pas de la Communauté, qu'ils y ont été introduits conformément à la législation en vigueur en matière de conservation de la faune et de la flore sauvages ;

– 6. Les autorités compétentes des États membres sont habilitées à vendre les spécimens des espèces inscrites aux annexes B à D qu'elles ont confisqués au titre dudit règlement, à condition que ces spécimens ne soient pas ainsi directement restitués à la personne physique ou morale à laquelle ils ont été confisqués ou qui a participé à l'infraction. Ces spécimens peuvent alors être utilisés à toutes fins utiles comme s'ils avaient été légalement acquis. »

2. Les mêmes règles s'appliquent au commerce de la corne de rhinocéros.

avec incrustation d'ivoire...) touchant plusieurs segments de marché (haute époque, mobilier ancien et <sup>xx</sup><sup>e</sup> siècle, bijoux, orfèvrerie, instruments de musique, cabinets de curiosités...) et donc un grand nombre de professionnels.

Le régime de leur commerce a été édicté par un arrêté du 30 juin 1998<sup>1</sup> : celui-ci distinguait les ivoires travaillés datant d'avant 1947<sup>2</sup>, dont la vente était libre, les ivoires bruts importés dans l'UE avant 1975 et les ivoires travaillés importés dans l'UE entre 1947 et 1975 pouvant être vendus avec un certificat intracommunautaire de circulation (CIC) et exportés hors de l'UE avec un certificat CITES et les ivoires importés dans l'UE après 1975 dont la vente était interdite.

Face à l'aggravation de la menace pesant sur l'espèce, le régime a été sensiblement modifié par un arrêté du 16 août 2016 qui distinguait les ivoires bruts, interdits à la vente quelle que soit leur date d'entrée dans l'UE, les ivoires travaillés d'après 1975 également interdits à la vente et les ivoires travaillés d'avant 1975 pouvant être vendus sous condition d'obtention d'une dérogation individuelle. Ce régime, lourd en termes de gestion administrative (une dérogation par

objet), n'a pas été appliqué, les modalités d'octroi des dérogations n'ayant jamais été définies ; de fait, le commerce de tous les ivoires, y compris les ivoires travaillés anciens, était totalement bloqué.

Un nouvel arrêté, en date du 4 mai 2017, a été adopté afin de mettre un terme à ce blocage. Il opère les distinctions suivantes : les ivoires bruts interdits à la vente comme les objets fabriqués en ivoire datant d'après 1975, les objets fabriqués avant 1947, composés en tout ou en partie avec de l'ivoire dont la proportion dans l'objet est inférieure à 20 % qui peuvent être vendus librement, les objets fabriqués avant 1947, composés en tout ou en partie avec de l'ivoire dont la proportion dans l'objet est supérieure à 20 % qui peuvent être vendus, sur déclaration à l'administration, les objets fabriqués après 1947 et avant 1975 et composés en tout ou en partie avec de l'ivoire et comprenant moins de 200 g d'ivoire qui peuvent être vendus librement et les objets fabriqués après 1947 et avant 1975 et composés en tout ou en partie avec de l'ivoire et comprenant plus de 200 g d'ivoire qui peuvent être vendus sur dérogation (et certificat CITES).

1. Applicable jusqu'au 16 août 2016.

2. 50 ans avant la date d'entrée en vigueur du Règlement européen du 9 décembre 1996.



#### **Vente Collection Vérité**

Importante statue hawaïenne de style kona, circa 1780-1820, représentant le dieu de la guerre, kú ka'ili moku

Hawaii, Polynésie Bois (ohi'a-lehua [metrosideros collina])

Dates : 1780-1820

Dim. : 53 cm

Christie's Paris, 21 novembre

**5 500 000 €**

© Christie's Images Limited 2018

Ce dispositif, fort complexe en ce qu'il instaure sept régimes différents, implique notamment une appréciation du poids d'ivoire en valeur absolue ou en valeur relative, opération délicate dans le cas d'objets composés pour partie seulement d'ivoire. Il est actuellement mis en œuvre au moyen d'une application provisoire (« procédure simplifiée ») dans l'attente de l'application définitive sur i-cites. Ses effets réels devront être appréciés lorsque celle-ci sera efficace.

## **L'actualité européenne de la vente aux enchères publiques**

Le Brexit suscite des inquiétudes en termes d'avantages concurrentiels dont les maisons de ventes britanniques pourraient bénéficier, notamment sur le plan de la fiscalité (suppression de la TVA à

l'importation) et des autres prélèvements (la suppression du droit de suite).

À l'heure où la France va se trouver en position de leader sur le marché de l'art européen, privé du Royaume-Uni, il apparaît plus que jamais opportun qu'elle porte la réflexion relative au cadre normatif du secteur des ventes aux enchères publiques sur l'approche communautaire du secteur et les évolutions qui pourraient être initiées en faveur de ce marché.

## Clarifier la perception européenne de la vente aux enchères publiques

### La vente aux enchères publiques dématérialisée

Les ventes aux enchères publiques sont pour l'essentiel perçues par le droit européen sous l'angle du droit de la consommation, lequel apparaît largement ignorer leur spécificité.

Il en va ainsi des ventes aux enchères réalisées uniquement par voie électronique – soit totalement dématérialisées – qui sont soumises, selon le droit de l'Union, au régime des ventes à distance, et notamment au droit de rétractation entre professionnels et consommateurs.

En effet, la directive 2011/83/UE du Parlement et du Conseil relative aux droits des consommateurs définit ainsi la vente aux enchères : « 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. »*

En conséquence, si la directive exonère du droit de rétractation conféré au consommateur dans un achat opéré à distance, les ventes aux enchères publiques en raison même de l'automatisme de l'adjudication qu'elles impliquent, les ventes entièrement dématérialisées, auxquelles n'assiste ni ne peut assister en personne le public et qui ne constituent pas des ventes aux enchères publiques au regard de cette définition, se trouvent exclues de l'exonération. Il s'ensuit que ces ventes totalement dématérialisées, qui sont très répandues dans le secteur de la vente aux enchères des véhicules automobiles d'occasion (soit 50 % du marché français), devraient se voir appliquer un droit de rétractation, en contradiction avec l'essence même de la vente aux enchères publiques parfaite par le seul fait de l'adjudication. Il en résulte une insécurité juridique que l'article L. 121-21-8 (11°) du code de la consommation, issu de la loi n° 2014-344 du 17 mars 2014 relative à la consommation, dite « loi Hamon », n'a pas levé, en ne distinguant pas les ventes entièrement

dématérialisées de celles auxquelles le public peut assister. Ce décalage entre la directive et le texte de sa transposition française ne saurait perdurer et une évolution s'impose en faveur de la totale exclusion du droit de rétractation dans les ventes aux enchères quel que soit leur mode. Il est souhaitable que la directive soit modifiée sur ce point lors du processus de sa révision.

### **La « garantie-conformité » des biens vendus**

Le même problème se pose pour la garantie de conformité – qui permet de demander, dans les six mois de la vente, l'annulation de celle-ci pour défaut de conformité du bien aux qualités attendues ou d'obtenir un dédommagement – garantie qui était jusqu'alors exclue pour les ventes effectuées par voie d'enchères publiques par la directive UE 1999/44/CE<sup>1</sup>.

Dans le cadre d'une révision de cette directive, la question a surgi du maintien ou non de cette garantie de conformité de l'exclusion des ventes aux enchères publiques. Dans la mesure où la vente aux enchères est parfaite dès l'adjudication du bien, un tel régime serait impraticable. Il impacterait en particulier fortement les ventes aux enchères de chevaux et les ventes aux enchères de véhicules d'occasion et de matériel industriel.

La proposition ainsi initiée de modifier la directive 1999/44 étant toujours en cours d'examen au sein de l'UE, il conviendrait de veiller à maintenir l'exclusion initiale des ventes aux enchères publiques.

### **Préserver l'équilibre au niveau européen entre sécurité des transactions et liberté de circulation**

Le marché des biens culturels apparaît prioritairement perçu par les autorités communautaires dans une optique potentiellement criminogène, d'où le renforcement du champ des contrôles, qui minimise les apports positifs de la circulation des biens culturels.

Si la réglementation de la circulation des biens culturels tendait, à l'origine, à la protection du patrimoine national des États membres et de leurs « trésors nationaux », cette perspective a connu une inflexion sensible vers un objectif de protection de tous les patrimoines.

Qui plus est, une proposition de règlement européen<sup>2</sup>, actuellement en cours d'examen, entend soumettre l'importation de biens culturels de plus de 250 ans d'âge, quel que soit leur pays d'origine, à l'obtention d'un certificat, contraignant ainsi leur propriétaire ou leur détenteur, lors du passage en douane, à apporter la preuve de la licéité de l'exportation hors du pays d'origine.

1. Transposée en droit français par l'ordonnance n° 2005-136 du 17 février 2005.

2. Proposition de règlement n° 2017-58 du 13 juillet 2017.

Cette démarche de quasi-renversement de la charge de la preuve, par son large champ d'application, est de nature à impacter la fluidité de la circulation des œuvres entrant sur le territoire de l'Union Européenne. Si l'objectif de protection du patrimoine de pays dont les biens, notamment archéologiques, sont soumis à menace, est souhaitable, le risque n'est pas à mésestimer qu'un champ très ouvert alourdisse les procédures administratives et conduise, par suite, à l'éviction du marché européen.

### Harmoniser les dispositions protectrices du patrimoine culturel

L'harmonisation des législations nationales étant un facteur de facilitation de circulation des biens culturels entre États membres, le rapprochement des mesures nationales propres à protéger le patrimoine culturel et à sécuriser les transactions doit être poursuivi.

#### Le recel

Le recel est le fait pour une personne de détenir un objet en sachant que celui-ci est le fruit d'un crime ou d'un délit<sup>1</sup>. L'infraction, définie par l'arti-

cle 321-1 du code pénal<sup>2</sup>, est punie de cinq ans d'emprisonnement et de 375 000 euros d'amende. Dans le cadre des atteintes aux biens culturels, le receleur intervient pour recueillir et vendre le fruit des vols, pillages, fouilles illicites, etc... La sanction de ces agissements est ainsi essentielle à la lutte contre ces trafics et à la protection du patrimoine culturel.

Les différences relevées entre législations des États membres créent une distorsion dont profitent les trafiquants. En droit français, le recel constitue une infraction continue qui est commise aussi longtemps que le receleur détient l'objet ; le délai de prescription de trois ans ne courant qu'à compter du jour où il s'en dessaisi.

Cette approche n'est pas partagée par certains États membres – par exemple la Belgique – au sein desquels le recel constitue un délit instantané : l'infraction est commise le jour où le receleur reçoit l'œuvre et le délai de prescription court à compter de ce jour, ce qui limite le temps nécessaire à l'enquête et à l'appréhension du délinquant et est susceptible d'orienter le trafic vers les États concernés.

1. Le receleur est nécessairement une personne différente de l'auteur de la première infraction.

2. L'infraction de recel est prévue et réprimée par l'article 321-1 du code pénal qui dispose :

« Le recel est le fait de dissimuler, de détenir ou de transmettre une chose, ou de faire office d'intermédiaire afin de la transmettre, en sachant que cette chose provient d'un crime ou d'un délit.

Constitue également un recel le fait, en connaissance de cause, de bénéficier, par tout moyen, du produit d'un crime ou d'un délit.

Le recel est puni de cinq ans d'emprisonnement et de 375 000 euros d'amende. »

Une harmonisation des législations des États membres sur la prescription de l'infraction de recel paraît à cet égard essentielle à la lutte contre le trafic de biens culturels.

### **Le « livre de police »**

Dans sa partie consacrée aux infractions assimilées au recel, le code pénal<sup>1</sup> oblige toute personne pratiquant le commerce d'œuvres d'art (objets mobiliers usagés selon la terminologie de la loi) à inscrire sur un registre, communément appelé « livre de police », tous les objets qu'elle reçoit, en indiquant les coordonnées du déposant ainsi qu'une description et une estimation du bien. Ce document est essentiel pour garantir la provenance des objets et assurer leur traçabilité et son défaut est pénalement sanctionné.

Mais, à ce jour, seule la législation française impose la tenue de ce registre. Une harmonisation des législations européennes imposant la tenue d'un « livre de police » à l'ensemble des professionnels du marché de l'art apparaît une mesure indispensable dans le cadre de la lutte contre le trafic de biens culturels.

## **Vente de gré à gré et droit de la consommation**

Les ventes volontaires de meubles aux enchères publiques que l'opérateur de ventes volontaires est seul habilité à organiser et à réaliser, obéissent à une législation propre exclusive de celle du droit de la consommation. Mais depuis la réforme de la loi du 10 juillet 2011, l'opérateur est également habilité à organiser des ventes de gré à gré, hors de toute vente aux enchères.

La question de l'applicabilité du droit de la consommation à ces ventes de gré à gré se pose donc désormais dans la mesure où celles-ci sont conclues directement entre le vendeur et l'acquéreur, l'opérateur n'intervenant que pour les mettre en relation. Dans ces conditions, si certaines dispositions du code de la consommation, par exemple relatives à l'obligation d'information précontractuelle du consommateur, à la garantie légale de conformité, ou au retour sur engagement et au droit de rétractation, pourraient-elles trouver à s'appliquer ?

La réponse apparaît, sous réserve de l'appréciation des juridictions, devoir être négative. Il existe, en effet, un lien indissociable entre la vente aux enchères publiques et les ventes de gré à gré, non seulement pour celles qui sont réalisées en application de l'article L. 321-5 du code de commerce, mais aussi pour

1. Articles 321-7 et 321-8 du code pénal.



celles réalisées après la vente pour les lots invendus, dites *after sale*, en application de l'article L. 321-9.

Comme la vente aux enchères publiques régulée, la vente de gré à gré ne peut être réalisée que par un opérateur de ventes volontaires, professionnel doté d'un statut spécifique qui intervient en tant que mandataire du vendeur. La transaction fait en effet intervenir trois personnes, le vendeur, l'opérateur de ventes volontaires qui est son mandataire et l'acheteur et ne répond pas à la présentation faite des rapports entre un professionnel et un consommateur à l'article liminaire du code de la consommation. Elle ne constitue pas davantage un acte de commerce.

Les ventes de gré à gré sont en outre soumises à des conditions spécifiques qui procèdent de la réglementation des ventes aux enchères publiques, à savoir la conclusion d'un mandat, l'information préalable du vendeur qu'il peut vendre à son choix ses biens aux enchères publiques ou de gré à gré et l'établissement d'un procès-verbal de la vente (article L. 321-5 du code de commerce).

Ces spécificités excluent l'application par principe du code de la consommation.

## La publicité dans les ventes aux enchères publiques

Il est de nature même de la vente aux enchères publiques d'être publique ainsi qu'il ressort des termes de l'article L. 320-2 du code de commerce qui la définit comme une vente intervenant « à l'issue d'un procédé de mise en concurrence ouvert au public et transparent ». De ce principe découlent pour l'opérateur de ventes volontaires un certain nombre d'obligations tout au long de la vente.

Certaines d'entre elles ont fait l'objet de questions spécifiques adressées au Conseil des ventes au cours de l'année 2017.

### Publicité préalable à la vente

En application de l'article L. 321-11 du code de commerce, toute vente aux enchères publiques doit faire l'objet d'une publicité préalable. Si l'article R. 321-33 du même code énumère les mentions qui doivent figurer dans cette publicité<sup>1</sup>, aucun texte n'en précise la forme. Toute publicité – affichette, annonce dans

*1. L'article R. 321-33 du code de commerce dispose : « La publicité prévue au premier alinéa de l'article L. 321-11 précise au moins la date et le lieu de la vente projetée, la dénomination de l'opérateur de ventes volontaires ainsi que la date de sa déclaration auprès du Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, le nom de la personne habilitée qui dirige la vente et, le cas échéant, le numéro de la déclaration faite en application de l'article L. 321-24. / Elle doit également mentionner : / 1° La qualité de commerçant ou d'artisan du vendeur lorsque les biens neufs mis en vente sont produits par lui ; / 2° Le caractère neuf du bien ; / 3° Le cas échéant, la qualité de propriétaire du bien mis en vente lorsque celui-ci est l'opérateur de ventes volontaires aux enchères publiques organisateur ou son salarié, dirigeant ou associé ainsi que lorsqu'il est un expert intervenant dans l'organisation de la vente ; / 4° L'intervention d'un expert dans l'organisation de la vente ; / 5° La mention du délai de prescription prévu à l'article L. 321-17. »*

la presse professionnelle, régionale ou nationale, annonce sur internet... – est donc acceptable dès lors qu'elle comprend ces mentions et qu'elle est préalable à la vente même si, bien évidemment, le catalogue représente la forme la plus aboutie de publicité.

### Exposition préalable

Plus problématique est parfois l'obligation d'exposition préalable des biens proposés à la vente qui résulte notamment de l'article 1.7.2 du *Recueil des obligations déontologiques des OVV*. En vertu de ce principe, l'exposition préalable doit être ouverte au public et ne peut être soumise au paiement d'un droit, fut-ce sous forme d'obligation d'achat du catalogue de la vente. Or, pour des motifs tenant à la sécurité des biens présentés, notamment s'agissant de voitures de collection, certains opérateurs ont estimé devoir limiter l'accès du public au lieu d'exposition, en contradiction avec ce principe d'ouverture au public.

Le Conseil des ventes, saisi à plusieurs reprises de cette question, a rappelé l'obligation de principe d'assurer le libre accès à l'exposition et souligne que des mesures visant à maîtriser le flux de visiteurs ne pouvaient être tolérées que pour autant qu'elles soient justifiées par des raisons objectives, notamment

de protection des œuvres. Ainsi, ces mesures ne peuvent prévoir un créneau horaire réservé exclusivement aux porteurs de catalogue que de manière limitée, l'ouverture à tout public devant être privilégiée. En outre, les mesures visant à filtrer l'entrée du public ne doivent pas avoir pour conséquence d'interdire cet accès.

### Accès à la vente

De la même manière, l'opérateur doit assurer l'accès du public à la vente. Hors le cas exceptionnel de risque de trouble à l'ordre public, ce principe ne souffre aucune exception.

Le fait de réserver l'entrée à un ensemble de personnes déterminées présentant entre elles un lien de droit confère un caractère privé à la vente<sup>1</sup> et l'a fait échapper au droit de la vente aux enchères publiques. Le fait d'ouvrir la vente à une catégorie de personnes n'a pas pour effet de faire perdre son caractère public à la vente dès lors que cette catégorie est définie au regard de critères objectifs, par exemple professionnels<sup>2</sup>.

Si les opérateurs ont la possibilité de soumettre l'accès à la vente à une inscription préalable pour des raisons de bonne organisation de la vente et de garanties financières, pour autant, cette inscription ne doit

1. Cf. *arrêt de la cour d'appel de Versailles du 26 juin 2011, Autocontactgroup*.

2. *Il en va ainsi d'une vente réservée aux garagistes ou aux porteurs d'une carte d'une enseigne commerciale*.

pas avoir pour objet d'exclure des personnes de la vente.

### **Publication des résultats**

La question se pose enfin de savoir si l'opérateur est obligé de publier les résultats des ventes qu'il organise. Il apparaît que, en application du principe de publicité et de transparence des ventes, qui permet à tout un chacun d'assister à la vente et d'en connaître les résultats, l'opérateur est soumis à une obligation de publier les résultats de ses ventes. La loi ne prescrit cependant aucune forme pour cette publicité (sauf pour les ventes à distance par voie électronique où, conformément à l'article R. 321-34 du code de commerce, la société organisatrice des biens adjugés, doit assurer l'information en ligne du public : désignation, prix d'adjudication...). Il revient par conséquent à l'opérateur de ventes volontaires de définir les modalités de cette publicité étant souligné que rien ne semble interdire à ce dernier d'en réserver la communication aux personnes qui en font la demande expresse.

## **Chronique d'actualité fiscale de 2017**

Compte tenu de l'importance du nombre des demandes de renseignements en matière de fiscalité des ventes aux enchères publiques, le Conseil des ventes a jugé opportun cette année de lui consacrer une rubrique particulière.

### **Fiscalité patrimoniale**

#### **Suppression de l'ISF, institution de l'IFI**

L'article 31 de la loi de finances pour 2018 abroge l'ISF à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2018 et crée, pour le remplacer, l'IFI (l'impôt sur la fortune immobilière) qui a vocation à ne frapper que les biens immobiliers détenus par les contribuables, directement ou indirectement par l'intermédiaire de sociétés ou d'organismes. Ainsi, les œuvres d'art et objets de collection qui étaient précédemment exonérés d'ISF en tant qu'ils répondaient aux critères d'exonération sont désormais totalement hors champ d'application de l'IFI en ce qu'ils constituent des biens mobiliers.

Pour mémoire, on peut souligner que :

- l'IFI emprunte à son prédécesseur de nombreuses règles : même foyer fiscal imposable (redevable, conjoint, concubin notoire ou partenaire de PACS, enfants mineurs), même barème progressif (taux, tranches

d'imposition, seuil de déclenchement), mêmes règles générales d'évaluation, même abattement de 30 % sur la résidence principale, mécanisme similaire de plafonnement à 75 % des revenus, maintien de la réduction au titre des dons à certains organismes d'intérêt général ;

- si l'assiette de l'IFI est réduite aux seuls biens et droits immobiliers, la définition de ceux-ci est très large. Sont ainsi concernés : les biens détenus directement ; les parts de SCPI, d'OPCI détenues directement ou au sein de contrats d'assurance-vie ; les titres de sociétés à prépondérance immobilière (à concurrence de leur valeur représentative de biens immobiliers) ; les biens immobiliers financés en crédit-bail... À noter que la loi prévoit néanmoins de multiples exceptions : immeubles affectés à l'activité économique de la société qui en est propriétaire ou dont une société du groupe auquel elle appartient en est propriétaire ; immeubles détenus par une société dont le redevable détient moins de 10 % du capital ; exonérations au titre des biens professionnels du redevable (telles qu'elles existaient pour l'ISF) ;

- les passifs susceptibles d'être déduits de l'assiette de l'IFI sont totalement redéfinis par la loi : seules sont déductibles les dettes afférentes à des actifs imposables et relatives à des dépenses d'acquisition de réparation, d'entretien, d'amélioration, de construction,

d'agrandissement ou de ou reconstruction de biens immobiliers ; ainsi que les impositions dues sur les immeubles (excepté l'impôt sur les revenus fonciers qu'ils génèrent) ;

- enfin, de nombreux dispositifs anti-abus visent à empêcher la déduction de certains passifs (emprunts *in fine*, dettes contractées auprès du contribuable ou des membres de son groupe familial, etc.) et contribuent à faire de l'IFI un impôt beaucoup plus complexe qu'il n'y paraît.

### Institution du PFU sur les revenus du capital

L'article 28 de la loi de finances pour 2018 réforme en profondeur le régime de l'imposition des revenus du capital perçus à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2018, en rétablissant le principe d'un prélèvement forfaitaire, que le précédent gouvernement avait supprimé, autrement dénommé *flat tax* tout en lui apportant des modifications. Le PFU se compose d'une imposition à l'impôt sur le revenu à un taux forfaitaire de 12,80 %, à laquelle s'ajoutent les prélèvements sociaux portés à 17,20 %, soit une imposition globale de 30 %.

Le PFU s'applique à l'essentiel des revenus mobiliers : dividendes, jetons de présence, produits de placement à revenu fixe (obligations, créances, intérêts de compte courant, etc.). Le PFU s'applique au revenu brut perçu, sans abattement (la réfaction de 40 % applicable aux

dividendes est supprimée). Les contribuables ont toutefois la possibilité d'opter pour l'imposition selon le barème progressif de l'impôt sur le revenu. Cette option est annuelle, irrévocable, s'applique à l'ensemble des revenus mobiliers perçus par le contribuable et s'exerce dans la déclaration annuelle des revenus.

Le PFU s'applique également aux plus-values de cession de valeurs mobilières réalisées par des particuliers. Les abattements proportionnels pour durée de détention, institués en 2013, ne sont plus applicables (sauf option du contribuable pour l'imposition selon le barème progressif de l'impôt sur le revenu). Un nouvel abattement fixe de 500 000 € est applicable aux plus-values réalisées par les dirigeants partant à la retraite.

## Fiscalité des personnes

### Taxe forfaitaire sur les métaux précieux

- Les débats ayant entouré la suppression de l'ISF ont eu pour conséquence un alourdissement de l'imposition des biens mobiliers considérés comme somptuaires et non productifs par la loi de finances pour 2018.
- L'article 30 de la loi de finances pour 2018 a ainsi porté de 10 % à 11 % la taxe applicable aux cessions de métaux précieux (or, platine, argent, vermeil). Cette élévation du taux s'applique aux cessions

intervenues à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2018.

- En revanche, le taux de 6 % applicable aux cessions d'objets d'art et de collection, aux antiquités et aux bijoux demeure inchangé.
  - La qualification d'objet de collection ou de métal précieux est délicate pour certains biens. La hausse du seul taux applicable aux métaux précieux accroît l'enjeu de cette qualification. On pense notamment aux monnaies d'or ou d'argent frappées après 1800 que la doctrine fiscale qualifie de métal précieux alors même que la loi ne prévoit pas cette césure temporelle et que de nombreuses monnaies postérieures à 1800 présentent un intérêt évident pour des collectionneurs.
  - Pour les vendeurs qui sont en mesure d'opter pour le régime général d'imposition de la plus-value réalisée (au lieu et place de la taxe forfaitaire), il est à noter, d'une part, que le taux proportionnel de 19 % n'a pas été modifié (le taux de 12,80 % applicable aux cessions de valeurs mobilières ne s'applique pas aux cessions de biens mobiliers) et, d'autre part, que la hausse de la CSG leur sera applicable. Le taux global d'imposition est ainsi porté à 36,2 % de la plus-value réalisée (après application de l'abattement pour durée de détention).
- Fermeture de la cellule de régularisation des avoirs étrangers non déclarés

Le STDR (service de transmission des déclarations rectificatives), créé en 2013 pour favoriser la régularisation des avoirs situés à l'étranger et non déclarés a fermé le 31 décembre 2017. Il n'existe donc plus à ce jour de procédure de régularisation spontanée permettant une atténuation des pénalités et sanctions susceptibles d'être infligées en pareilles circonstances.

Concomitamment, au 1<sup>er</sup> janvier 2018 est entré en vigueur l'échange automatique d'informations entre 98 États, portant sur les titulaires de comptes financiers (comptes bancaires, contrat d'assurance-vie, investissements dans des fonds, etc.). Concrètement, les établissements de crédit établis dans ces 98 États (dont la Suisse) devront une fois par an communiquer à l'administration fiscale de leur pays des renseignements sur les non-résidents ayant ouvert un compte. À charge pour cette administration de communiquer ces renseignements à l'administration fiscale du pays de résidence des titulaires de ces comptes.

### Fiscalité des entreprises

Diminution du taux d'imposition des plus-values professionnelles à long terme des entreprises relevant de l'impôt sur le revenu.

Les plus-values à long terme réalisées par les entreprises relevant de l'impôt sur le revenu (indépendants, SCP, etc.) étaient jusqu'alors soumises à un taux proportionnel

de 16 % (auquel s'ajoutaient les prélèvements sociaux de 15,50 %). Par cohérence avec l'institution de la *flat tax* et du PFU, ces plus-values seront désormais soumises au taux proportionnel de 12,80 % (auquel s'ajouteront les prélèvements sociaux portés à 17,20 % du fait de la hausse de la CSG).

Contrairement au PFU, le nouveau taux est applicable aux plus-values réalisées dès l'année 2017 par les entreprises concernées.

### Modification du planning de diminution du taux de l'IS

La loi de finances pour 2017 avait amorcé une diminution progressive du taux de l'IS à 28 % pour être applicable à toutes les entreprises, sans limitation de bénéfices pour les exercices ouverts à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2020 (cf. Rapport du CVV pour 2016 – chronique fiscale).

L'article 84 de la loi de finances pour 2018 aménage cette diminution et ramène progressivement le taux de l'IS à 25 %, selon les modalités suivantes :

- pour les exercices ouverts à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2018, le taux sera ramené à 28 % pour toutes les entreprises, dans la limite de 500 000 € de bénéfices ;
- pour les exercices ouverts à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2019, le taux de 28 % s'appliquera toujours aux premiers 500 000 € de bénéfices, l'excédent étant soumis au taux de 31 % ;

- pour les exercices ouverts à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2020, le taux de 28 % sera applicable à l'ensemble des bénéfices des entreprises quel qu'en soit le montant ;

- pour les exercices ouverts à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2021, l'ensemble des bénéfices des entreprises quel qu'en soit le montant sera assujéti à l'IS au taux de 26,5 % ;

- à compter des exercices ouverts à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2022, l'ensemble des bénéfices des entreprises quel qu'en soit le montant sera assujéti à l'IS au taux de 26 %.

Le taux réduit de 15 % demeure applicable, mais restera réservé aux seules entreprises de moins de 7,63 M€ de chiffre d'affaires, à concurrence des premiers 38 120 € de bénéfices.

### **Baisse du CICE, préalable à sa suppression**

L'article 86 de la loi de finances pour 2017 diminue le taux du crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi (CICE) de 7 % à 6 % pour les rémunérations versées à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2018 et supprime définitivement le CICE à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2019.

La suppression de ce crédit d'impôt devrait avoir pour contrepartie une diminution de 6 points de la cotisation patronale d'assurance maladie pour les rémunérations versées à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2019 (article 9 de la loi de financement de la sécurité sociale pour 2018).

## **Contrôle fiscal**

### **Diminution du taux de l'intérêt de retard et de l'intérêt moratoire**

L'intérêt de retard vise à réparer le préjudice subi par le Trésor du fait du non-respect par les contribuables de leurs obligations fiscales. L'intérêt moratoire est notamment dû au contribuable qui a obtenu un dégrèvement à l'issue d'une procédure contentieuse, à raison des sommes qui lui sont remboursées.

Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2006, le taux de ces intérêts était fixé à 0,40 % par mois, soit 4,80 % par an (il était de 9,60 % par an antérieurement). Afin de tenir compte de la diminution significative des taux d'intérêt depuis cette date, la seconde loi de finances rectificative pour 2017 (article 55) a ramené le taux à 0,20 % par mois, soit 2,40 % par an. Le nouveau taux s'applique aux intérêts courant du 1<sup>er</sup> janvier 2018 au 31 décembre 2020, date à laquelle une nouvelle révision du taux devrait intervenir.

### **Mise en œuvre d'une nouvelle procédure de vérification du respect de la réglementation applicable aux règlements en espèces**

L'article 58 de la seconde loi de finances pour 2017 institue une procédure de contrôle spécifique à la vérification du respect des dispositions des articles L. 112-6 et suivants du code monétaire et financier,

relatifs à l'interdiction de payer en espèces les créances excédant un certain montant fixé par décret.

La nouvelle procédure est largement calquée sur celle de la vérification de comptabilité à laquelle elle emprunte l'essentiel des garanties octroyées au contribuable (mise

en œuvre par un agent des finances publiques ayant au moins le grade de contrôleur, envoi préalable d'un avis de contrôle comportant certaines mentions obligatoires, interdiction de procéder à deux contrôles successifs portant sur les mêmes années, etc.).

**Tom Wesselmann**

« Big study for nude », 1976

Graphite et liquitex sur papier signé et daté en bas à gauche

Dim. : 91,5 x 133,5 cm

Cette œuvre est une étude préparatoire aboutie de la toile « Great American Nude » de 1977, conservée dans la collection Maslow, Minneapolis.

Provenance :

- Sidney Janis Gallery, New York

- collection particulière, New York

Versailles Enchères, Perrin Royère Lajeunesse, 9 juillet 2017

**510000 €**

© Versailles Enchères







## Chapitre 4

# Présentation des comptes 2017

**1 ANALYSE DES PRODUITS 2017  
(HORS FORMATION) 250**

**2 ANALYSE DES CHARGES 2017  
(HORS FORMATION) 252**

**3 ANALYSE DU RÉSULTAT  
ET DES RÉSERVES 253**

Rapport du commissaire  
aux comptes 255

Comptes annuels  
du 1<sup>er</sup> janvier 2017  
au 31 décembre 2017 261

Annexes 266

Les comptes 2017 du Conseil des ventes, établis par le cabinet comptable, ont été arrêtés en mai 2018. Pour la huitième 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 figurent 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.

### Jean Dubuffet

#### Cafetière, tasse et sucrier II

21 septembre 1965

Vinyle sur toile

Binoche et Giquello, Drouot, vente de la collection  
Jim et Ann Christensen, 17 mai 2017

**600 000 €**

© Vincent Girie-Dufournier pour Binoche et Giquello



## 1 ANALYSE DES PRODUITS 2017 (HORS FORMATION)

Les ressources du Conseil des ventes sont constituées à 98,8 % par le produit des cotisations versées par les opérateurs de ventes volontaires. Ces cotisations ont été arrêtées au 15 mai 2018. Il est rappelé que les OVV avaient jusqu'au 31 mars 2018 pour arrêter leurs comptes 2017.

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.* »

2017 constitue la cinquième année d'application des modalités de calcul de la cotisation des opérateurs de ventes telles que rappelées ci-dessus. Conformément à l'arrêté triennal du garde des sceaux du 4 avril 2016, le taux de la cotisation annuelle pour l'année 2017 est de 0,35 % (identique à celui de 2016). En application de l'arrêté du 26 décembre 2017, pris à l'initiative du Conseil, le taux de cotisation pour les trois années à venir sera de 0,17 %.

Le tableau qui suit présente l'évolution des ressources du Conseil (hors formation) sur les cinq dernières années :

(En euros)	2013	2014	2015	2016	2017
Produits	1 475 512	1 718 138	2 072 742	1 784 421	1 884 463

Les données du tableau indiquent une augmentation des ressources du CVV de 2016 à 2017 de 5,6 %.

### 1.1 Les cotisations versées par les OVV

Les cotisations versées par les OVV au titre de l'année 2017 progressent et passent de 1 757 758 € en 2016 à 1 862 506 € en 2017 (soit + 5,9 %)

Cette progression résulte de la légère augmentation de l'assiette des honoraires bruts sur laquelle le taux de cotisation est appliqué, laquelle s'inscrit dans un contexte de croissance du montant total adjudgé (hors frais) par l'ensemble des OVV en 2017 qui atteint un plus haut niveau à 3 milliards d'euros (+ 5,2 % par rapport à 2016).

### 1.2 Les autres produits

Les produits financiers se montent à 7735,82 € en 2017 (contre 13581,38 € en 2016). Ils correspondent aux intérêts du compte courant CDC et aux intérêts des réserves placées en compte sur livrets.

Par ailleurs, on enregistre fin 2017 un produit exceptionnel de 9220,68 € provenant essentiellement d'un remboursement de trop-perçus sur des charges d'eau d'exercices antérieurs et une reprise de provision pour 5000 €.

## 2 ANALYSE DES CHARGES 2017 (HORS FORMATION)

Le tableau qui suit présente l'évolution des dépenses du Conseil sur les cinq dernières années :

En euros	2013	2014	2015	2016	2017
Charges	1 715 121	1 648 070	1 485 263	1 492 355	1 541 719

Les dépenses progressent de 3,3 % de 2016 à 2017.

Ces dépenses se répartissent sur un plan budgétaire selon les grandes rubriques suivantes :

### Budget réalisé du CVV hors formation

Dépenses CVV hors formation	Réalisé au 31/12/2016		Réalisé au 31/12/2017		Variation 2016/2017
Charges liées aux personnels	898 764	60,2 %	895 632	58,1 %	-0,3 %
Locaux	303 838	20,4 %	301 025	19,5 %	-0,9 %
Fonctionnement courant	115 269	7,7 %	145 497	9,4 %	26,2 %
Communication et relations publiques	48 900	3,3 %	67 562	4,4 %	38,2 %
Observatoire économique	85 385	5,7 %	71 151	4,6 %	-16,7 %
Guides et référentiels	0	0,0 %	846	0,1 %	n.s
Activité contentieuse	13 716	0,9 %	14 764	1,0 %	n.s
Indemnités, frais de déplacement	8 090	0,5 %	11 656	0,8 %	n.s
Consultations externes	960	0,1 %	8 970	0,6 %	n.s
Dotations	11 407	0,8 %	8 229	0,5 %	n.s
Charges financières	360	0,0 %	440	n.s	n.s
Charges exceptionnelles	1 921	0,1 %	12 705	0,8 %	n.s
Impôts sur produits financiers	3 745	0,3 %	3 243	0,2 %	n.s
<b>TOTAL DES DÉPENSES (HORS FORMATION)</b>	<b>1 492 355</b>		<b>1 541 719</b>		<b>3,3 %</b>

La répartition des charges par rubriques budgétaires fait apparaître :

- une maîtrise des charges de personnel et de locaux ;
- une augmentation, d'une part, des dépenses de fonctionnement courant résultant essentiellement du recours à un prestataire extérieur pour le poste de l'accueil, d'autre part, du poste « communication et relations publiques » essentiellement liée à la réédition de l'annuaire

papier, la poursuite des opérations de communication externe tournées vers les professionnels (petits déjeuners du Conseil et deux déplacements du Conseil en région) et des mises à jour techniques du site internet ;

- une baisse des charges liées tant à l'observation économique du marché, suite à la réduction de tâches confiées à un prestataire extérieur, qu'à la production du rapport d'activité annuel du Conseil.

## 3 ANALYSE DU RÉSULTAT ET DES RÉSERVES

### 3.1 Analyse du résultat et des réserves

Le résultat du Conseil est excédentaire en 2017 de 365 384,85 €, contre 275 435,91 € en 2016.

Hors formation, le résultat du Conseil en 2017 s'élève à 342 744,10 €.

Ce chiffre est la résultante de plusieurs facteurs relevés *supra* :

- une augmentation des cotisations des OVV par rapport à 2016 ;
- une faible progression des charges de fonctionnement du CVV, qui s'inscrit dans une tendance pluriannuelle de maîtrise des dépenses.

Fin 2017, les fonds propres du Conseil s'élèvent à 5,1 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 € 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 sera affecté le résultat 2017.

### 3.2 Le bilan de la formation en 2017

#### a) Les produits

En 2017, les produits se sont montés à 467 674 € (contre 296 600 € en 2016), en forte hausse de 57 % par rapport à 2016. Cela découle, d'une part, d'une augmentation de la dotation forfaitaire allouée par Actalians au CVV, compte tenu d'un nombre de stagiaires en formation plus élevé qu'en 2016, d'autre part, et principalement, d'une progression de la participation financière des huissiers

de justice et des notaires pour la formation de 60 heures qui leur est dispensée, le nombre de participants à cette formation ayant plus que doublé en 2017.

### **b) Les charges**

En 2017 les charges de formation, qui se sont élevées à 445 033 €, comprennent, pour l'essentiel :

- des frais engagés pour 174 119 € (contre 161 018 € en 2016) qui couvrent la formation des stagiaires, dont les frais de transport dans les musées pendant les deux années de stage, le remboursement de l'École du Louvre et de l'ESCP-Europe, les frais de cours, les frais liés à l'examen et ceux correspondant à la cérémonie de remise des diplômes ;

- les charges de personnels et de fonctionnement affectées à l'activité de formation pour 102 427 € ;

- les dépenses engagées pour la formation aux ventes aux enchères publiques à titre accessoire des huissiers de justice et des notaires pour 167 514 €, dépenses en forte augmentation liées à l'augmentation précitée du nombre de participants en 2017.

### **c) Le résultat**

Le résultat 2017 de la formation est donc excédentaire de 22 640 € (il était déficitaire de 16 631 € en 2016). Il impacte le report à nouveau (qui s'établissait fin 2016 à 373 304,38 €).



# Rapport du commissaire aux comptes



Fiduciaire  
Expertises  
Conseils

Expertise comptable  
Commissariat aux comptes  
Audit et Conseil

## CONSEIL DES VENTES VOLONTAIRES DE MEUBLES AUX ENCHERES PUBLIQUES

19 avenue de l'Opéra - 75001 Paris

### Rapport du commissaire aux comptes sur les comptes annuels

Exercice clos le 31 décembre 2017



## Rapport du commissaire aux comptes sur les comptes annuels

Exercice clos le 31 décembre 2017

Aux membres du Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques

### Opinion

En exécution de la mission qui nous a été confiée par décision du Conseil, nous avons effectué l'audit des comptes annuels du Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques relatifs à l'exercice clos le 31 décembre 2017, tels qu'ils sont joints au présent rapport.

Nous certifions que les comptes annuels sont, au regard des règles et principes comptables français, réguliers et sincères et donnent une image fidèle du résultat des opérations de l'exercice écoulé ainsi que de la situation financière et du patrimoine du Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques à la fin de cet exercice.

### Fondement de l'opinion

#### *Référentiel d'audit*

Nous avons effectué notre audit selon les normes d'exercice professionnel applicables en France. Nous estimons que les éléments que nous avons collectés sont suffisants et appropriés pour fonder notre opinion.

Les responsabilités qui nous incombent en vertu de ces normes sont indiquées dans la partie « Responsabilités du commissaire aux comptes relatives à l'audit des comptes annuels » du présent rapport.

#### *Indépendance*

Nous avons réalisé notre mission d'audit dans le respect des règles d'indépendance qui nous sont applicables, sur la période du 1er janvier 2017 à la date d'émission de notre rapport, et notamment nous n'avons pas fourni de services interdits par le code de déontologie de la profession de commissaire aux comptes.



#### Justification des appréciations

En application des dispositions des articles L. 823-9 et R.823-7 du code de commerce relatives à la justification de nos appréciations, nous vous informons que les appréciations les plus importantes auxquelles nous avons procédé, selon notre jugement professionnel, ont porté sur le caractère approprié des principes comptables appliqués, sur le caractère raisonnable des estimations significatives retenues et sur la présentation d'ensemble des comptes, notamment pour ce qui concerne l'estimation des produits à recevoir.

Les appréciations ainsi portées s'inscrivent dans le contexte de l'audit des comptes annuels pris dans leur ensemble et de la formation de notre opinion exprimée ci-avant. Nous n'exprimons pas d'opinion sur des éléments de ces comptes annuels pris isolément.

#### Vérification des documents adressés aux membres

Nous avons également procédé, conformément aux normes d'exercice professionnel applicables en France, aux vérifications spécifiques prévues par la loi.

Nous n'avons pas d'observation à formuler sur la sincérité et la concordance avec les comptes annuels des informations données dans les documents adressés aux membres du Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques sur la situation financière et les comptes annuels.

#### Responsabilités de la direction et des personnes constituant le gouvernement d'entreprise relatives aux comptes annuels

Il appartient à la direction d'établir des comptes annuels présentant une image fidèle conformément aux règles et principes comptables français ainsi que de mettre en place le contrôle interne qu'elle estime nécessaire à l'établissement de comptes annuels ne comportant pas d'anomalies significatives, que celles-ci proviennent de fraudes ou résultent d'erreurs.

Lors de l'établissement des comptes annuels, il incombe à la direction d'évaluer la capacité de la société à poursuivre son exploitation, de présenter dans ces comptes, le cas échéant, les informations nécessaires relatives à la continuité d'exploitation et d'appliquer la convention comptable de continuité d'exploitation, sauf s'il est prévu de liquider l'entité ou de cesser son activité.

Les comptes annuels ont été arrêtés par la Présidente.





## Responsabilités du commissaire aux comptes relatives à l'audit des comptes annuels

Il nous appartient d'établir un rapport sur les comptes annuels. Notre objectif est d'obtenir l'assurance raisonnable que les comptes annuels pris dans leur ensemble ne comportent pas d'anomalies significatives. L'assurance raisonnable correspond à un niveau élevé d'assurance, sans toutefois garantir qu'un audit réalisé conformément aux normes d'exercice professionnel permet de systématiquement détecter toute anomalie significative. Les anomalies peuvent provenir de fraudes ou résulter d'erreurs et sont considérées comme significatives lorsque l'on peut raisonnablement s'attendre à ce qu'elles puissent, prises individuellement ou en cumulé, influencer les décisions économiques que les utilisateurs des comptes prennent en se fondant sur ceux-ci.

Comme précisé par l'article L.823-10-1 du code de commerce, notre mission de certification des comptes ne consiste pas à garantir la viabilité ou la qualité de la gestion du Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques.

Dans le cadre d'un audit réalisé conformément aux normes d'exercice professionnel applicables en France, le commissaire aux comptes exerce son jugement professionnel tout au long de cet audit.

En outre :

- Il identifie et évalue les risques que les comptes annuels comportent des anomalies significatives, que celles-ci proviennent de fraudes ou résultent d'erreurs, définit et met en œuvre des procédures d'audit face à ces risques, et recueille des éléments qu'il estime suffisants et appropriés pour fonder son opinion. Le risque de non-détection d'une anomalie significative provenant d'une fraude est plus élevé que celui d'une anomalie significative résultant d'une erreur, car la fraude peut impliquer la collusion, la falsification, les omissions volontaires, les fausses déclarations ou le contournement du contrôle interne ;
- Il prend connaissance du contrôle interne pertinent pour l'audit afin de définir des procédures d'audit appropriées en la circonstance, et non dans le but d'exprimer une opinion sur l'efficacité du contrôle interne ;
- Il apprécie le caractère approprié des méthodes comptables retenues et le caractère raisonnable des estimations comptables faites par la direction, ainsi que les informations les concernant fournies dans les comptes annuels ;
- Il apprécie le caractère approprié de l'application par la direction de la convention comptable de continuité d'exploitation et, selon les éléments collectés, l'existence ou non d'une incertitude significative liée à des événements ou à des circonstances susceptibles de mettre en cause la capacité du Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques à poursuivre son exploitation. Cette appréciation s'appuie sur les éléments collectés jusqu'à la date de son rapport, étant toutefois rappelé que des circonstances ou événements ultérieurs pourraient mettre en cause la continuité d'exploitation. S'il conclut à l'existence d'une incertitude significative, il attire l'attention des lecteurs de son rapport sur les informations fournies dans les comptes annuels au sujet de cette incertitude ou, si ces informations ne sont pas fournies ou ne sont pas pertinentes, il formule une certification avec réserve ou un refus de certifier ;





- Il apprécie la présentation d'ensemble des comptes annuels et évalue si les comptes annuels reflètent les opérations et événements sous-jacents de manière à en donner une image fidèle.

Fait à Paris, le 28 mai 2018

**FIDUCIAIRE EXPERTISES CONSEILS**  
Commissaire aux comptes  
Membre de la Compagnie Régionale de Paris



Corinne MARTIAL



# Comptes annuels

du 1<sup>er</sup> janvier 2017

au 31 décembre 2017

CONSEIL DES VENTES VOLONTAIRES  
75001 PARIS

**BILAN ACTIF**

ACTIF		Exercice N 31/12/2017 12			Exercice N-1 31/12/2016 12	Ecart N / N-1	
		Brut	Amortissements et dépréciations (à déduire)	Net	Net	Euros	%
	Capital souscrit non appelé (I)						
ACTIF IMMOBILISÉ	<b>Immobilisations incorporelles</b>						
	Frais d'établissement						
	Frais de développement						
	Concessions, brevets et droits similaires	4 820.27	4 820.17	0.10	0.10		
	Fonds commercial (1)						
	Autres immobilisations incorporelles						
	Avances et acomptes						
	<b>Immobilisations corporelles</b>						
	Terrains						
	Constructions						
	Installations techniques, matériel et outillage	1 066.99	1 066.99				
	Autres immobilisations corporelles	94 750.23	89 146.11	5 604.12	7 115.40	1 511.28	21.24
	Immobilisations en cours						
	Avances et acomptes						
<b>Immobilisations financières (2)</b>							
Participations mises en équivalence							
Autres participations							
Créances rattachées à des participations							
Autres titres immobilisés							
Prêts							
Autres immobilisations financières	51 250.37		51 250.37	51 250.37			
<b>Total II</b>	151 887.86	95 033.27	56 854.59	58 365.87	1 511.28	2.59	
ACTIF CIRCULANT	<b>Stocks et en cours</b>						
	Matières premières, approvisionnements						
	En-cours de production de biens						
	En-cours de production de services						
	Produits intermédiaires et finis						
	Marchandises						
	Avances et acomptes versés sur commandes						
	<b>Créances (3)</b>						
	Clients et comptes rattachés	980 301.71		980 301.71	726 903.87	253 397.84	34.86
	Autres créances	4 396.56		4 396.56	6 701.23	2 304.67	34.39
Capital souscrit - appelé, non versé							
Valeurs mobilières de placement							
Disponibilités	4 956 580.41		4 956 580.41	4 715 443.06	241 137.35	5.11	
Charges constatées d'avance (3)	99 122.81		99 122.81	84 312.88	14 809.93	17.57	
<b>Total III</b>	6 040 401.49		6 040 401.49	5 533 361.04	507 040.45	9.16	
Comptes de Régularisation	Frais d'émission d'emprunt à étaler (IV)						
	Primes de remboursement des obligations (V)						
	Ecart de conversion actif (VI)						
	<b>TOTAL GÉNÉRAL (I+II+III+IV+V+VI)</b>	6 192 289.35	95 033.27	6 097 256.08	5 591 726.91	505 529.17	9.04

(1) Dont droit au bail  
(2) Dont à moins d'un an  
(3) Dont à plus d'un an



**BILAN PASSIF**

<b>PASSIF</b>		<b>Exercice N</b>		<b>Exercice N-1</b>		<b>Ecart N / N-1</b>	
		31/12/2017	12	31/12/2016	12	<b>Euros</b>	<b>%</b>
<b>CAPITAUX PROPRES</b>	Capital (Dont versé : )						
	Primes d'émission, de fusion, d'apport						
	Ecarts de réévaluation						
	<b>Réserves</b>						
	Réserve légale						
	Réserves statutaires ou contractuelles						
	Réserves réglementées						
	Autres réserves	1 400 000.00		1 400 000.00			
	Report à nouveau	3 794 786.61		3 519 350.70		275 435.91	7.83
	<b>Résultat de l'exercice (Bénéfice ou perte)</b>	<b>365 384.85</b>		<b>275 435.91</b>		<b>89 948.94</b>	<b>32.66</b>
Subventions d'investissement							
Provisions réglementées							
<b>Total I</b>	<b>5 560 171.46</b>		<b>5 194 786.61</b>		<b>365 384.85</b>	<b>7.03</b>	
<b>AUTRES FONDS PROPRES</b>	Produit des émissions de titres participatifs						
	Avances conditionnées						
<b>Total II</b>							
<b>PROVISIONS</b>	Provisions pour risques	5 000.00		5 000.00			
	Provisions pour charges						
	<b>Total III</b>	<b>5 000.00</b>		<b>5 000.00</b>			
<b>DETTES (1)</b>	<b>Dettes financières</b>						
	Emprunts obligataires convertibles						
	Autres emprunts obligataires						
	Emprunts auprès d'établissements de crédit						
	Concours bancaires courants						
	Emprunts et dettes financières diverses						
	Avances et acomptes reçus sur commandes en cours						
	<b>Dettes d'exploitation</b>						
	Dettes fournisseurs et comptes rattachés	289 510.08		147 064.86		142 445.22	96.86
	Dettes fiscales et sociales	238 406.54		244 309.36		5 902.82	2.42
Dettes sur immobilisations et comptes rattachés							
Autres dettes	4 168.00		566.08		3 601.92	636.29	
<b>Comptes de Régularisation</b>	Produits constatés d'avance (1)						
	<b>Total IV</b>	<b>532 084.62</b>		<b>391 940.30</b>		<b>140 144.32</b>	<b>35.76</b>
	Ecarts de conversion passif (V)						
<b>TOTAL GÉNÉRAL (I+II+III+IV+V)</b>	<b>6 097 256.08</b>		<b>5 591 726.91</b>		<b>505 529.17</b>	<b>9.04</b>	

(1) Dettes et produits constatés d'avance à moins d'un an

532 084.62

391 940.30

CONSEIL DES VENTES VOLONTAIRES  
75001 PARIS

**COMPTE DE RESULTAT**

	Exercice N			Exercice N-1		Ecart N / N-1	
	France	Exportation	Total	31/12/2016	12	Euros	%
<b>Produits d'exploitation (1)</b>							
Ventes de marchandises							
Production vendue de biens							
Production vendue de services	1 862 506,56		1 862 506,56	1 757 757,57		104 748,99	5,96
<b>Chiffre d'affaires NET</b>	1 862 506,56		1 862 506,56	1 757 757,57		104 748,99	5,96
Production stockée							
Production immobilisée							
Subventions d'exploitation							
Reprises sur dépréciations, provisions (et amortissements), transferts de charges			5 000,00			5 000,00	
Autres produits			466 381,10	294 424,40		171 956,70	58,40
<b>Total des Produits d'exploitation (I)</b>			2 333 887,66	2 052 181,97		281 705,69	13,73
<b>Charges d'exploitation (2)</b>							
Achats de marchandises							
Variation de stock (marchandises)							
Achats de matières premières et autres approvisionnements							
Variation de stock (matières premières et autres approvisionnements)							
Autres achats et charges externes *			623 710,27	576 518,29		47 191,98	8,19
Impôts, taxes et versements assimilés			63 051,41	61 969,81		1 081,60	1,75
Salaires et traitements			543 951,24	540 580,93		3 370,31	0,62
Charges sociales			286 829,23	296 212,80		9 383,57	3,17
Dotations aux amortissements et dépréciations							
Sur immobilisations : dotations aux amortissements			3 229,20	6 407,04		3 177,84	49,60
Sur immobilisations : dotations aux dépréciations							
Sur actif circulant : dotations aux dépréciations							
Dotations aux provisions			5 000,00	5 000,00			
Autres charges			444 060,37	313 230,94		130 829,43	41,77
<b>Total des Charges d'exploitation (II)</b>			1 969 831,72	1 799 919,81		169 911,91	9,44
<b>1 - Résultat d'exploitation (I-II)</b>			364 055,94	252 262,16		111 793,78	44,32
<b>Quotes-parts de Résultat sur opération faites en commun</b>							
Bénéfice attribué ou perte transférée (III)							
Perte supportée ou bénéfice transféré (IV)							

(1) Dont produits afférents à des exercices antérieurs

(2) Dont charges afférentes à des exercices antérieurs

**COMPTE DE RESULTAT**

	Exercice N		Exercice N-1		Ecart N / N-1	
	31/12/2017	12	31/12/2016	12	Euros	%
<b>Produits financiers</b>						
Produits financiers de participations (3)						
Produits des autres valeurs mobilières et créances de l'actif immobilisé (3)						
Autres intérêts et produits assimilés (3)	8 938,92		15 757,27		6 818,35	43,27
Reprises sur dépréciations et provisions, transferts de charges						
Différences positives de change						
Produits nets sur cessions de valeurs mobilières de placement						
<b>Total V</b>	8 938,92		15 757,27		6 818,35	43,27
<b>Charges financières</b>						
Dotations aux amortissements, dépréciations et provisions						
Intérêts et charges assimilées (4)	451,08				451,08	
Différences négatives de change						
Charges nettes sur cessions de valeurs mobilières de placement						
<b>Total VI</b>	451,08				451,08	
<b>2. Résultat financier (V-VI)</b>	8 487,84		15 757,27		7 269,43	46,13
<b>3. Résultat courant avant impôts (I-II+III-IV+V-VI)</b>	372 543,78		268 019,43		104 524,35	39,00
<b>Produits exceptionnels</b>						
Produits exceptionnels sur opérations de gestion	9 310,68		13 082,18		3 771,50	28,83
Produits exceptionnels sur opérations en capital						
Reprises sur dépréciations et provisions, transferts de charges						
<b>Total VII</b>	9 310,68		13 082,18		3 771,50	28,83
<b>Charges exceptionnelles</b>						
Charges exceptionnelles sur opérations de gestion	12 704,61		1 780,36		10 924,25	613,60
Charges exceptionnelles sur opérations en capital			140,34		140,34	100,00
Dotations aux amortissements, dépréciations et provisions						
<b>Total VIII</b>	12 704,61		1 920,70		10 783,91	561,46
<b>4. Résultat exceptionnel (VII-VIII)</b>	3 393,93		11 161,48		14 555,41	130,41
Participation des salariés aux résultats de l'entreprise (IX)						
Impôts sur les bénéfices (X)	3 765,00		3 745,00		20,00	0,53
<b>Total des produits (I+III+V+VII)</b>	2 352 137,26		2 081 021,42		271 115,84	13,03
<b>Total des charges (II+IV+VI+VIII+IX+X)</b>	1 986 752,41		1 805 585,51		181 166,90	10,03
<b>5. Bénéfice ou perte (total des produits - total des charges)</b>	365 384,85		275 435,91		89 948,94	32,66

\* Y compris : Redevance de crédit bail mobilier 4 958,64 5 262,73

: Redevance de crédit bail immobilier

(3) Dont produits concernant les entreprises liées

(4) Dont intérêts concernant les entreprises liées

# Annexes

## ANNEXE

Exercice du 01/01/2017 au 31/12/2017

Annexe au bilan avant répartition de l'exercice, dont le total est de 6 097 256.08 Euros et au compte de résultat de l'exercice présenté sous forme de liste, dont les produits d'exploitation sont de 2 333 888 Euros et dégagant un excédent de 365 385 Euros.

L'exercice a une durée de 12 mois, couvrant la période du 01/01/2017 au 31/12/2017.

Les notes et les tableaux présentés ci-après, font partie intégrante des comptes annuels.

### FAITS CARACTERISTIQUES DE L'EXERCICE

Néant

### EVENEMENTS SIGNIFICATIFS POSTERIEURS A LA CLOTURE

Néant

### - REGLES ET METHODES COMPTABLES -

#### Principes et conventions générales

Les comptes de l'exercice clos ont été élaborés et présentés conformément aux règles comptables dans le respect des principes prévus par les articles 121-1 à 121-5 et suivants du Plan Comptable Général 2016.

La méthode de base retenue pour l'évaluation des éléments inscrits en comptabilité est la méthode des coûts historiques.

Les conventions comptables ont été appliquées en conformité avec les dispositions du code de commerce, du décret comptable du 29/11/83 ainsi que du règlement ANC 2014-03 et des règlements ANC 2015-06 et 2016-07 relatifs à la réécriture du plan comptable général applicable à la clôture de l'exercice.

#### Permanence des méthodes

Les méthodes d'évaluation retenues pour cet exercice n'ont pas été modifiées par rapport à l'exercice précédent.

#### Informations générales complémentaires

##### Immobilisations

Les immobilisations sont évaluées à leur cout d'acquisition (prix d'achat et frais accessoires) .

CONSEIL DES VENTES VOLONTAIRES  
75001 PARIS

**ANNEXE**

Exercice du 01/01/2017 au 31/12/2017

les amortissements pour dépréciation sont calculés suivant le mode linéaire en fonction de la durée de vie prévue.

- Agencements et aménagements des constructions 5 à 10 ans
- Matériel de bureau 3 à 4 ans
- Mobilier de bureau 5 ans

Activité formation

Comme en 2016, les autres charges comprennent toutes les dépenses liées à la formation, (salaires, charges sociales, fiscales et frais de fonctionnement). Le résultat détaillé de cette activité est joint à cette annexe.

**- COMPLEMENT D'INFORMATIONS RELATIF AU BILAN -**

**Etat des immobilisations**

	Valeur brute début d'exercice	Augmentations	
		Réévaluations	Acquisitions
Autres postes d'immobilisations incorporelles	4 820		
Installations techniques, Matériel et outillage industriel	1 067		
Installations générales agencements aménagements divers	44 390		
Matériel de bureau et informatique, Mobilier	48 642		1 718
<b>TOTAL</b>	<b>94 099</b>		<b>1 718</b>
Prêts, autres immobilisations financières	51 250		
<b>TOTAL</b>	<b>51 250</b>		
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>150 170</b>		<b>1 718</b>

**ANNEXE**

Exercice du 01/01/2017 au 31/12/2017

	Diminutions		Valeur brute en fin d'exercice	Réévaluation Valeur d'origine fin exercice
	Poste à Poste	Cessions		
Autres immobilisations incorporelles TOTAL			4 820	4 820
Installations techniques, Matériel et outillage industriel			1 067	1 067
Installations générales agencements aménagements divers			44 390	44 390
Matériel de bureau et informatique, Mobilier			50 360	50 360
TOTAL			95 817	95 817
Prêts, autres immobilisations financières			51 250	51 250
TOTAL			51 250	51 250
TOTAL GENERAL			151 888	151 888

**Etat des amortissements**

Situations et mouvements de l'exercice	Montant début d'exercice	Dotations de l'exercice	Diminutions Reprises	Montant fin d'exercice
Autres immobilisations incorporelles TOTAL	4 820			4 820
Installations techniques, Matériel et outillage industriel	1 067			1 067
Installations générales agencements aménagements divers	41 864	468		42 332
Matériel de bureau et informatique, Mobilier	44 053	2 761		46 814
TOTAL	86 984	3 229		90 213
TOTAL GENERAL	91 804	3 229		95 033

Ventilation des dotations de l'exercice	Amortissements linéaires	Amortissements dégressifs	Amortissements exceptionnels	Amortissements dérogatoires	
				Dotations	Reprises
Instal.générales agenc.aménag.divers	468				
Matériel de bureau informatique mobilier	2 761				
TOTAL	3 229				
TOTAL GENERAL	3 229				

**Etat des provisions**

Provisions pour risques et charges	Montant début d'exercice	Augmentations Dotations	Diminutions Montants utilisés	Diminutions Montants non utilisés	Montant fin d'exercice
Litiges	5 000	5 000	5 000		5 000
TOTAL	5 000	5 000	5 000		5 000
TOTAL GENERAL	5 000	5 000	5 000		5 000
<b>Dont dotations et reprises d'exploitation</b>		5 000	5 000		

CONSEIL DES VENTES VOLONTAIRES  
75001 PARIS

**ANNEXE**

Exercice du 01/01/2017 au 31/12/2017

**Etat des échéances des créances et des dettes**

<b>Etat des créances</b>	Montant brut	A 1 an au plus	A plus d'1 an
Autres immobilisations financières	51 250	0	51 250
Autres créances clients	980 302	980 302	
Personnel et comptes rattachés	2 000	2 000	
Débiteurs divers	2 397	2 397	
Charges constatées d'avance	99 123	99 123	
<b>TOTAL</b>	<b>1 135 071</b>	<b>1 083 821</b>	<b>51 250</b>

<b>Etat des dettes</b>	Montant brut	A 1 an au plus	De 1 à 5 ans	A plus de 5 ans
Fournisseurs et comptes rattachés	289 510	289 510		
Personnel et comptes rattachés	100 187	100 187		
Sécurité sociale et autres organismes sociaux	126 828	126 828		
Impôts sur les bénéfices	3 765	3 765		
Autres impôts taxes et assimilés	7 626	7 626		
Autres dettes	4 168	4 168		
<b>TOTAL</b>	<b>532 085</b>	<b>532 085</b>		

**Evaluation des créances et des dettes**

Les créances et dettes ont été évaluées pour leur valeur nominale.

**Produits à recevoir**

Montant des produits à recevoir inclus dans les postes suivants du bilan	Montant
Créances usagers et comptes rattachés	505 679
Disponibilités	4 903
<b>Total</b>	<b>510 582</b>

Les produits à recevoir sont au jour de l'arrêté des comptes :

- les cotisations 2017 qui ont été soldées en 2018 et enregistrées en 2018
- pour les organisateurs n'ayant rien déclaré :
  - \* nous avons gardé l'estimation faite en octobre 2017 (37 ovv/403)
  - \* pour ceux qui n'avaient rien déclaré en 2017 nous avons estimé les honoraires (12% pour les véhicules et 20% pour les meubles et objets d'art) en fonction de l'adjudé déclaré pour l'étude économique (16 ovv)
  - \* pour ceux qui n'ont rien déclaré (estimation et étude économique) : nous avons estimé les cotisations sur 90% des honoraires déclarés en 2016 (6 ovv)
- le 2<sup>ème</sup> semestre de la participation Actalians pour la formation



## ANNEXE

Exercice du 01/01/2017 au 31/12/2017

### Charges à payer

Montant des charges à payer incluses dans les postes suivants du bilan	Montant
Dettes fournisseurs et comptes rattachés	213 444
Dettes fiscales et sociales	134 454
Total	347 898

### Charges et produits constatés d'avance

Charges constatées d'avance	Montant
Charges d'exploitation	99 123
Total	99 123

### - COMPLEMENT D'INFORMATIONS RELATIF AU COMPTE DE RESULTAT -

#### Effectif moyen

Cadres	3
Employés	2
Fonctionnaires détachés	3
Fonctionnaire mis à disposition	1

### - ENGAGEMENTS FINANCIERS ET AUTRES INFORMATIONS -

#### Engagement en matière de pensions et retraites

La société n'a signé aucun accord particulier en matière d'engagements de retraite. Ces derniers se limitent donc à l'indemnité conventionnelle de départ à la retraite. Aucune provision pour charge n'a été comptabilisée au titre de cet exercice.

#### Indemnité de départ à la retraite

Tranches d'âges	Engagement à	Montant
58 à 64 ans	1 à 5 ans	16 223
50 à 58 ans	11 à 20 ans	5 089
30 à 49 ans	21 à 30 ans	1 691
Engagement total		23 003

#### Hypothèses de calculs retenues

Indemnité légale

CONSEIL DES VENTES VOLONTAIRES FORMATION  
75001 PARIS

**DETAIL COMPTE DE RESULTAT**

	Exercice N		Exercice N-1		Ecart N / N-1	
	31/12/2017	12	31/12/2016	12	Euros	%
<b>PRODUCTION VENDUE DE SERVICES</b>	466 381.10		294 424.40		171 956.70	58.40
70810000 Cotisations opca pl	277 531.10		226 054.40		51 476.70	22.77
70820000 Inscriptions examens	13 950.00		14 760.00		810.00	5.49
70830000 Cotisations huissiers notaires	174 900.00		53 610.00		121 290.00	226.25
<b>Chiffre d'affaires NET</b>	466 381.10		294 424.40		171 956.70	58.40
<b>Total des Produits d'exploitation</b>	466 381.10		294 424.40		171 956.70	58.40
<b>AUTRES ACHATS ET CHARGES EXTERNES</b>	347 633.48		218 262.89		129 370.59	59.27
61100000 Ecole du louvre	59 000.00		59 000.00			
61101000 Esep	20 000.00		20 000.00			
61110000 Frais cours	23 439.50		18 364.60		5 074.90	27.63
61120000 Journées d'information	10 831.00		7 032.16		3 798.84	54.02
61130000 Frais visite musées	11 042.84		12 002.95		960.11	8.00
61150000 Examen	23 381.23		23 535.36		154.13	0.65
61160000 Formation huissiers notaires	167 514.20		51 244.60		116 269.60	226.89
62500000 Remise des diplômes	23 593.30		18 845.71		4 747.59	25.19
62510000 Frais fonctionnement	8 831.41		8 237.51		593.90	7.21
<b>IMPOTS, TAXES ET VERSEMENTS ASSIMILES</b>	8 190.35		7 759.78		430.57	5.55
63110000 Taxe sur les salaires	7 824.78		7 414.57		410.21	5.53
63120000 Taxe formation	365.57		345.21		20.36	5.90
<b>SALAIRES ET TRAITEMENTS</b>	60 036.43		57 601.61		2 434.82	4.23
64100000 Salaires	58 881.43		56 446.61		2 434.82	4.31
64140000 Tickets restaurants	1 155.00		1 155.00			
<b>CHARGES SOCIALES</b>	28 200.11		28 531.94		331.83	1.16
64510000 Urssaf	17 907.15		19 211.58		1 304.43	6.79
64530000 Retraite complémentaire	6 316.28		5 944.24		372.04	6.26
64550000 Prévoyance	3 644.05		3 056.62		587.43	19.22
64750000 Rbt transport	332.63		319.50		13.13	4.11
<b>Total des Charges d'exploitation</b>	444 060.37		312 156.22		131 904.15	42.26
<b>Résultat d'exploitation</b>	22 320.73		17 731.82		40 052.55	225.88
<b>AUTRES INTERETS ET PRODUITS ASSIMILES</b>	1 203.10		2 175.89		972.79	44.71
76800000 Produits financiers	1 203.10		2 175.89		972.79	44.71
<b>Total des Produits financiers</b>	1 203.10		2 175.89		972.79	44.71
<b>INTERETS ET CHARGES ASSIMILEES</b>	451.08		559.72		108.64	19.41
66160000 Frais bancaires	451.08		559.72		108.64	19.41
<b>Total des Charges financières</b>	451.08		559.72		108.64	19.41
<b>Résultat financier</b>	752.02		1 616.17		864.15	53.47
<b>Résultat courant avant impôts</b>	23 072.75		16 115.65		39 188.40	243.17

## DETAIL COMPTE DE RESULTAT

	Exercice N		Exercice N-1		Ecart N / N-1	
	31/12/2017	12	31/12/2016	12	Euros	%
PRODUITS EXCEPTIONNELS SUR OPERATIONS DE GESTION 77180000 Produit exceptionnel	90.00				90.00	
	90.00				90.00	
<b>Total des Produits exceptionnels</b>	90.00				90.00	
<b>Résultat exceptionnel</b>	90.00				90.00	
IMPOTS SUR LES BENEFICES 69500000 Impôt sociétés	522.00		515.00		7.00	1.36
	522.00		515.00		7.00	1.36
<b>Total des produits</b>	467 674.20		296 600.29		171 073.91	57.68
<b>Total des charges</b>	445 033.45		313 230.94		131 802.51	42.08
<b>Bénéfice ou perte (Produits - Charges)</b>	22 640.75		16 630.65		39 271.40	236.14



---

Mise en page et impression : Direction de l'information légale et administrative  
N° 604180120-000618 – Dépôt légal : juin 2018



PEFC 10-31-2190 / Certifié PEFC



IMPRIM'VERT





