

Par François Duret-Robert

LA SOLUTION AMIABLE DES CONFLITS

Le commissaire du Gouvernement auprès du Conseil des ventes a la possibilité de proposer une solution amiable aux conflits qui surgissent dans le cadre des ventes publiques aux enchères.

La recherche de cette solution s'effectue dans un cadre très souple.

Il arrive que le Conseil des ventes offre à quelques invités triés sur le volet des croissants, des pains au chocolat et une tasse de café. En effet, il organise périodiquement des petits déjeuners auxquels sont conviés des professionnels et des habitués des ventes publiques. Ces petits déjeuners n'ont pas pour seul but de permettre aux convives de deviser aimablement. Les organisateurs leur proposent un thème de discussion qui présente un intérêt particulier pour le marché de l'art. Lors de l'un de ces petits déjeuners, qui a eu lieu fin mars, les invités devaient débattre du problème suivant : la recherche d'une solution amiable aux réclamations adressées au Conseil des ventes par certains vendeurs et par certains acheteurs. Les discussions ont été précédées par un brillant exposé de Brigitte Garrigues, qui vient d'être nommée commissaire du Gouvernement auprès du Conseil des ventes. C'est, en effet, au commissaire du Gouvernement qu'il appartient de proposer une solution amiable à certains litiges opposant les opérateurs de ventes à leurs clients ou à des tiers.

Rappelons que le commissaire du Gouvernement près le Conseil des ventes est un magistrat du parquet, nommé par le Garde des Sceaux. Traditionnellement, il s'agit d'un membre du parquet général près la cour d'appel de Paris. Il participe aux séances du Conseil avec une voix consultative. Mais son rôle principal consiste à engager des poursuites contre les opérateurs de ventes ou les commissaires-priseurs de ventes volontaires auxquels on peut reprocher certains manquements à la réglementation en vigueur.

La loi du 20 juillet 2011 lui a attribué un nouveau rôle, un rôle de médiation. L'article L 321-21 du code de commerce dispose, en effet, qu'il « peut proposer une solution amiable aux différends intéressant un opérateur de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, qui sont portés à sa connaissance ».

La loi n'en dit pas plus. Le législateur n'a donc pas précisé la procédure à suivre dans le cadre de cette recherche et il a laissé aux intéressés le soin d'établir la règle du jeu. Mais avant d'examiner cette règle du jeu, il convient de dire quelques mots sur les réclamations reçues par le Conseil des ventes.

Les réclamations reçues

Leur nombre oscille, depuis 2005, entre 200 et 300 par an. La majorité d'entre elles proviennent des vendeurs. Voici les principaux griefs que ceux-ci adressent aux opérateurs de ventes : un objet qui n'a pas été vendu, n'a pas été restitué à son propriétaire (21 % des réclamations des vendeurs reçues en 2014) ; le prix de vente n'a pas été réglé dans le délai légal de deux mois (16 %) ;

l'objet a été adjugé à vil prix (13 %) ; des frais indus ont été perçus (12 %) ; un objet non vendu a été restitué endommagé (11 %) ... Quant aux acheteurs, leurs principaux reproches sont les suivants : le bien acquis n'est pas conforme à la description qu'en donne le catalogue (46 %) ; son authenticité est contestée (27 %) ; l'objet n'a pas été délivré (14 %) ; l'objet a été délivré, mais endommagé (6 %) ...

Bien entendu, certains de ces griefs ne sont pas fondés. Le vendeur qui conteste le montant des frais n'a peut-être pas lu avec suffisamment d'attention la réquisition de vente. Et celui qui s'indigne du prix modique obtenu par « son » objet, mis en vente sans prix de réserve, ignore sans doute la différence qui existe entre un prix d'estimation et un prix d'adjudication. Il n'en reste pas moins que certaines réclamations révèlent des pratiques douteuses de la part des opérateurs de ventes.

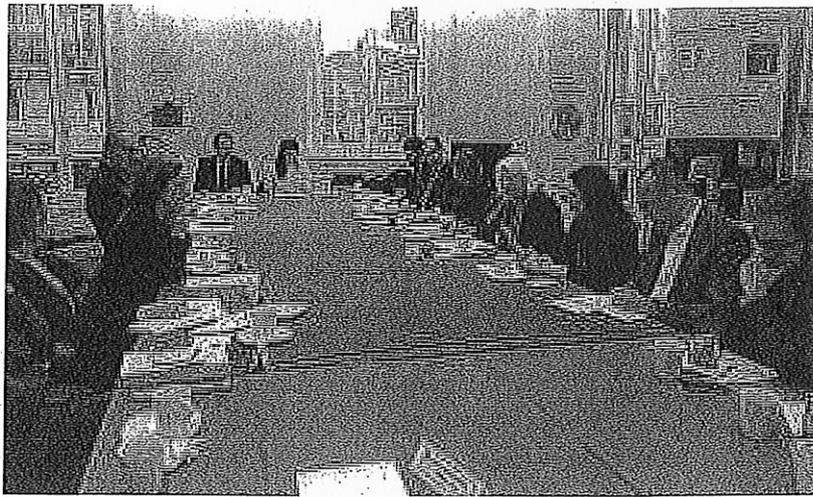


Brigitte Garrigues, commissaire du Gouvernement auprès du Conseil des ventes volontaires.

Le traitement des réclamations

Le commissaire du Gouvernement examine toutes les réclamations, sauf celles qui sont orales ou qui sont écrites mais non signées. En effet, il ne tient pas compte des doléances anonymes. Après avoir pris connaissance des griefs allégués, il transmet les réclamations aux opérateurs concernés, en leur demandant de lui adresser leurs observations. Il peut les prier de lui communiquer tous les documents utiles. Les réponses des opérateurs sont, par souci du contradictoire, transmises aux plaignants qui sont invités à faire connaître leurs commentaires. Si les explications des opérateurs paraissent convaincantes, le commissaire du Gouvernement indique aux auteurs des réclamations que celles-ci seront, en l'absence d'éléments nouveaux, classées sans suite. En revanche, si l'examen des argu-

ments des intéressés et l'étude des documents reçus laissent apparaître la possibilité d'un manquement disciplinaire, le commissaire du Gouvernement peut décider de poursuivre ses investigations en demandant notamment à l'officier de police en fonction auprès du Conseil des ventes de procéder à l'audition des parties. Celui-ci rédige ensuite un procès-verbal. Au vu de ces éléments, le commissaire du Gouvernement décide, s'il existe, ou non, un manquement de l'opérateur, passible d'une sanction disciplinaire. Dans l'affirmative, il saisit le Conseil des ventes qui est l'autorité du jugement. Mais parmi les réclamations, il en est qui, tout en ne laissant pas apparaître un manquement caractérisé de l'opérateur, révèlent des conflits sérieux qui risquent d'envenimer les relations entre l'intéressé et ses clients. C'est la raison pour laquelle le législateur a confié au commissaire du Gouvernement le soin de proposer une solution amiable à ces différends.



La solution amiable des conflits

Nous avons dit plus haut que la loi n'a pas fixé les règles qui doivent régir la recherche de cette solution amiable. Il est cependant possible d'énoncer les quelques conditions qui doivent être remplies pour que l'on puisse envisager ce processus.

Nous soulignerons tout d'abord que l'on ne saurait s'engager dans cette voie s'il ressort des faits que l'on est en présence d'un manquement grave de l'opérateur, passible d'une sanction disciplinaire. En effet, dans ce cas, le commissaire du Gouvernement doit, comme nous venons de le voir, saisir le Conseil des ventes.

Nous observerons ensuite que la recherche d'une solution amiable doit être approuvée par les deux parties. Le commissaire du Gouvernement n'a pas le pouvoir de contraindre les intéressés à accepter une tentative de conciliation. Mais nombre d'opérateurs se montrent favorables à ce processus. En effet, lorsqu'ils apprennent qu'une réclamation a été déposée contre eux, auprès du commissaire du Gouvernement, ils sont souvent désireux d'arranger l'affaire à l'amiable, afin de couper court à d'éventuelles poursuites.

Nous préciserons enfin que les intéressés doivent s'engager à respecter le caractère strictement confidentiel de cette recherche de solution amiable, qui ne doit faire l'objet d'aucune divulgation.

La procédure

Si les conditions que nous venons d'évoquer sont remplies, on peut engager la procédure qui est d'ailleurs très simple. Le commissaire du Gouvernement réunit les parties dans un des bureaux du Conseil des ventes. Les intéressés peuvent, s'ils le désirent, se faire accompagner d'un avocat. Le réclamant énonce ses doléances et indique ses prétentions. L'opérateur expose ses arguments et fait éventuellement une offre d'indemnisation à son interlocuteur. Si un accord intervient, un procès-verbal de constat est signé. Il précise que l'arrangement obtenu ne constitue en aucun cas une reconnaissance de responsabilité, de faute ou de manquement de la part de l'opérateur. Cette méthode de résolution des conflits, lorsqu'elle est possible, semble évidemment très satisfaisante. Elle se heurte cependant à une difficulté. Celle-ci tient aux règles de l'assurance de responsabilité. On sait que les opérateurs de ventes doivent obligatoirement souscrire un contrat d'assurance qui couvre les conséquences financières de leur responsabilité civile. Or, le code des assurances prévoit, dans son article L 124-2, que « l'assureur peut stipuler qu'aucune reconnaissance de responsabilité, aucune transaction intervenue en dehors de lui ne lui sont opposables ». Et la plupart des contrats contiennent une telle clause.

L'opérateur de ventes qui, lors de la recherche d'une solution amiable, donne son accord à tel ou tel montant d'indemnisation, accepte nécessairement une transaction. Son assureur est donc en droit de refuser de le couvrir. Alors que, si une indemnité d'égale importance est fixée par le juge comme conclusion à un procès, l'assureur est tenu de garantir son client. D'où l'obligation pour l'assuré de demander à son assureur, au cas par cas, l'autorisation d'accepter une transaction. Cette obligation constitue naturellement un frein à la généralisation de la recherche des solutions amiables. Cela dit, en 2014, plus du tiers des conflits ont abouti à un arrangement par voie de conciliation.

Quelques exemples

Dans les rapports d'activité qu'il publie chaque année, le Conseil des ventes donne des exemples de résolutions amiables des conflits. En voici quelques-uns.

Une société de ventes s'est engagée à rembourser à un vendeur les frais d'expert et le montant du droit de suite qu'elle avait indûment perçus. Une autre société, qui avait enlevé et vendu des meubles sans l'accord de son client, a désintéressé celui-ci. Une troisième, dont un clerc avait cassé un netsuke, a versé au vendeur une somme correspondant au prix de réserve de l'objet. Une quatrième a indemnisé un acheteur qui avait acquis des poids à godets dont l'authenticité était contestée. Une cinquième a remboursé à un acheteur la restauration du pied d'une commode, les manques de ce pied n'ayant pas été annoncés lors de la vente. Plus récemment, un opérateur s'est engagé à verser 4 000 € à un acheteur qui avait acquis un tableau dont la paternité était discutée. Cette somme correspondait à la différence de valeur de cette œuvre selon qu'elle était, ou non, authentique. Enfin, un autre opérateur a accepté de régler à un vendeur les 10 000 € qu'il lui devait, mettant ainsi un terme à un litige qui durait depuis un an.

Ces exemples sont intéressants parce qu'ils concernent des différends qui, compte tenu des sommes en jeu, ne justifiaient pas une action judiciaire. Mais il est des cas où il ne semble pas possible d'éviter une telle action. Il en va ainsi, notamment, lorsque le conflit porte sur l'authenticité d'une toile de maître. Le commissaire du Gouvernement se trouve alors quelque peu désarmé, car il n'a pas le pouvoir de désigner un expert chargé de trancher cette question d'authenticité. L'acquéreur est donc obligé de saisir le juge civil. Il n'en reste pas moins que, dans nombre de cas, les acheteurs et les vendeurs ont tout intérêt à adresser une réclamation au Conseil des ventes, plutôt que de porter le différend devant la justice.