



« Optimiser la prévention des risques dans les ventes aux enchères ».

Les comportements et la sociologie des acquéreurs évoluent, notamment du fait du développement des ventes par Internet qui amène un nouveau public parfois moins au fait de la spécificité des ventes aux enchères publiques. Le CVV, tant dans ses missions d'observation de l'économie des enchères que de traitement des réclamations reçues (en 2017 sur 303 réclamations reçues jugées recevables, 1/3 font suite à une vente aux enchères par internet), notant également ces évolutions, a organisé le 30 mai dernier un petit déjeuner portant sur l'optimisation de la prévention des risques dans les ventes aux enchères d'art et orienté sur les aspects opérationnels.

Quels bons réflexes avoir pour éviter et/ou gérer les risques liés à la vente aux enchères de meubles, avant, pendant et après celle-ci ? Tel était l'objet de ce petit déjeuner co-animé par Francine BARDY et Bernard VASSY, membres du Conseil et qui a réuni plus de 45 professionnels (OVV, experts en art, juristes), le 30 mai dernier.

« Déminer » les risques et gérer les cas relèvent tant de l'opérateur de ventes (notamment dans les conditions générales de vente), que du commissaire-priseur ou de l'expert, l'objectif étant de sécuriser la procédure et le déroulement de la vente aux enchères en vue de réduire les risques de conflits (commerciaux ou contentieux).

Les OVV ont, certes, l'habitude de gérer certains risques par des dispositions classiques dans l'établissement du mandat de vente ou les CGV. Mais les risques sont multiples et d'ampleur variable tout au long du processus qui va de la préparation de la vente jusqu'à la délivrance des lots adjugés. Le petit déjeuner s'est concentré sur certains d'entre eux, jugés prioritaires.

C'est sur l'échange d'expériences et d'expertises entre professionnels, principe même des petits déjeuners du Conseil, que peuvent se dégager quelques « bonnes pratiques » à mutualiser dans l'intérêt du marché des enchères. A l'évidence, ce sujet méritera d'être approfondi lors d'une séance ultérieure.

En synthèse, les principales conclusions des points abordés sont les suivantes :

- Description des objets : selon les experts, il convient de s'en tenir dans le catalogue de vente, à ce qui est « sûr à 100 % », et, en cas de doute, de l'indiquer par une mention explicite (ex : « portrait présumé de » ; « il pourrait s'agir de »...); la mention d'éléments de bibliographie est utile mais pour ceux dont la qualité peut prêter à

contestation, il convient de le mentionner voire d'indiquer une antinomie entre deux sources bibliographiques. L'objectif est d'informer au mieux les acheteurs potentiels. L'opportunité d'insérer une ou plusieurs photographies de l'objet présenté est à apprécier en fonction de sa valeur économique (seule une œuvre de grande valeur peut justifier plusieurs photos), sachant que le catalogue de vente n'est pas un « *condition report* ».

La modification, avant la vente et après édition du catalogue, de la description de l'objet doit être portée à la connaissance de l'ensemble des enchérisseurs avant le début des enchères. En pratique, l'OVV devrait recontacter les clients lui ayant laissé des ordres d'achat pour s'assurer de leur accord et, à défaut, s'abstenir d'exécuter l'ordre. Pour les enchérisseurs du *live auction*, une annonce explicite doit être faite par le CP dirigeant la vente avant le début des enchères.

- L'estimation : la mention au catalogue à un double but : élargir le marché et susciter de l'intérêt pour un objet ; être pédagogique pour les enchérisseurs potentiels (indication du prix de marché actuel que l'objet pourrait atteindre). Une double précaution se révèle utile pour l'OVV : indiquer dans le mandat de vente que l'estimation ne correspond pas à un prix garanti qui sera nécessairement atteint ; indiquer dans les CGV que les estimations sont fournies à titre purement indicatif et qu'elles ne peuvent être considérées comme impliquant la certitude que le bien sera vendu au prix estimé ou même à l'intérieur de la fourchette d'estimation (les estimations ne constituent pas des garanties).

Comme le changement de description avant la vente, le changement d'estimation (erreur matérielle ou correction liée au changement de la description), doit être porté à la connaissance de l'ensemble des acquéreurs.

Pour les assureurs, la mention d'une estimation dans la réquisition de vente signée est indispensable. C'est en effet, sur cette seule estimation, que l'assureur pourra opérer un remboursement dans le cas de survenance d'un incident (vole, perte, dégradation...).

- Les plateformes de vente live (Drouotlive et Interencheres...) ne sont pas des mandataires des acheteurs, ce sont des prestataires techniques. Si elles font usuellement des contrôles – dans l'intérêt des OVV qui utilisent leurs services – (notamment pour Drouotlive sur l'authenticité des cartes d'identité scannées, l'adresse IP, le statut de l'acheteur (particulier ou professionnel), l'OVV a toujours la possibilité d'accepter ou de refuser un client présenté par la plateforme. Selon les responsables opérationnels de ces plateformes, intégrer dans les CGV des catalogues de vente des OVV quelques dispositions sur la limitation du service offert par le *live-auction*, serait utile (ex : l'OVV ne saurait être tenu responsable d'un dysfonctionnement lié à la plateforme dans le traitement des ordres d'achat ; mentionner le numéro de téléphone de secours de la plateforme, pour permettre à un acquéreur confronté à un incident technique en cours de vente, d'avoir un contact).
- L'interruption de service *live auction* en cours de vente (suite à incident technique majeur au demeurant rare d'une plateforme), ne justifie pas nécessairement l'arrêt de la vente aux enchères par le CP. Le principe à conserver à l'esprit étant toujours de veiller à la liberté des enchères et à l'égalité entre l'ensemble des enchérisseurs.

A moins que les CGV précisent les démarches à suivre, c'est au CP qui dirige la vente d'apprécier la situation : si l'absence d'enchérisseurs par *le live-auction* porte atteinte à la nature même des enchères publiques, faute d'un nombre suffisant d'enchérisseurs, la solution est d'arrêter temporairement la vente jusqu'au rétablissement du service.

- La gestion des ordres d'achat (ordre en salle, par téléphone, par Internet). Tant les contraintes techniques Internet ou téléphoniques (interruption impromptue de réseau ou connexion défectueuse) que la volonté du CP de maîtriser la dynamique de la vente aux enchères, peuvent justifier que l'OVV prévoit dans ses CGV d'une part, une priorité des ordres portés en salle, d'autre part que la prise en compte des enchères par téléphone et Internet ne pourra engager la responsabilité de l'OVV en cas de dysfonctionnement (erreur ou omission dans la réception des enchères).

- Le paiement comptant par les enchérisseurs : Dans le cadre d'une vente aux enchères publiques l'adjudicataire a des obligations. Celles-ci sont de deux ordres : payer le prix et enlever le bien adjudiqué. Concernant le paiement du prix, l'article 1650 du code civil pose une obligation pour l'acheteur de payer le prix du bien acquis. En principe ce paiement doit se faire au comptant. Le paiement au comptant peut être défini comme étant exigible immédiatement et, le cas échéant, versée totalement au moment de l'achat d'un bien. Il faut le distinguer du paiement à tempérament qui vise le paiement en plusieurs échéances. Le prix d'achat dans ce type de vente englobe le prix d'adjudication, les frais générés par l'opérateur de vente volontaire et les diverses taxes s'y rattachant. Il est conseillé à l'OVV de mentionner explicitement dans ses conditions générales de ventes que le paiement du prix se fera au comptant dès l'adjudication (ou que le paiement du prix sera effectué immédiatement après la vente) et ce même s'il est observé, en pratique, que de nombreux paiements, notamment par carte bancaire, sont à paiement différé.

- Les recours pour défaut de paiement : la loi prévoit explicitement (L 321-14 du code de commerce) les conséquences d'un défaut de paiement par l'adjudicataire (résolution de plein droit si dans les 3 mois de l'adjudication le vendeur n'a pas demandé la remise en vente par réitération d'enchères). En conséquence, il n'est pas indispensable de reprendre ces dispositions dans les CGV.

- Les risques liés au coût de l'entreposage et du transport : si, généralement, les CGV précisent assez clairement dans la rubrique « retrait des lots » qu'il appartient à l'acquéreur de faire son affaire du transport (ex : « frais de livraison en sus à la charge de l'adjudicataire » ; ou « toutes les formalités de transport restent à la charge exclusive de l'acquéreur »), en revanche, lorsque l'OVV propose ce service d'expédition, il conviendrait d'indiquer dans les CGV qu'un devis transport sera adressé à l'acquéreur. Ceci pour prévenir des conflits relatifs au coût facturé jugé parfois prohibitif du transport par rapport à la valeur de l'objet adjudiqué. Par ailleurs, le mandat de vente devrait également préciser au client le coût total de l'opération de vente aux enchères (exposition, présentation et enlèvement des objets..) qui grèvera le produit de la vente du ou des biens confiés.

Diverses « zones à risques », avant/pendant et après la vente n'ayant pu être abordées, le CVV reviendra, lors d'un autre petit déjeuner, sur ces thèmes très concrets qui touchent au quotidien des maisons de ventes.