

## Petit-déjeuner « ventes aux enchères de chevaux : baromètre et indicateur d'une filière générant 60000 emplois »

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

Présidé par Catherine Chadelat, présidente du Conseil des ventes et animé par Philippe Augier maire de Deauville et membre du conseil, ce petit déjeuner a réuni les principaux acteurs de la filière parmi lesquels Eric Hoyeau, Président du directoire d'Arqana, Arnaud Evain, président de Fences, Jean Rivola, commissaire-priseur Caen Enchères, Jean-Marie Tissanie, commissaire-priseur Ventes Osarus, Louis Romanet, président de l'Union nationale interprofessionnelle du cheval et Loïc Malivet, président du syndicat des éleveurs de chevaux de sang de France, ainsi que les sénateurs Ambroise Dupont, Jackie Pierre et René Beaumont, respectivement président et membres de la section cheval du Sénat.

Le secteur de la vente aux enchères de chevaux n'est que le 3<sup>ème</sup> marché français en termes de montant d'adjudications par rapport aux deux autres secteurs des ventes aux enchères (« art et objets de collection » « véhicules et matériels industriels »), est avec 110 M€ d'adjudés en 2012 soit 4,5 % du montant total des adjudications en France, relativement stable depuis 7 ans (autour de 100 M€), très concentré (Arqana réalise 90 % du montant adjudé) et assez atypique (marché « d'initiés » et modalités spécifiques qu'il s'agisse de la préparation, du déroulement ou des conditions générales de ventes aux enchères).

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

Parmi les principaux éléments à retenir on soulignera :

- Marché très international et emblématique d'un savoir-faire français qui peut s'exporter. Les sociétés de ventes aux enchères de chevaux sont un des acteurs de la « machine française des courses de chevaux » dont l'économie générale repose sur un cercle de financement vertueux : les paris (jeux des courses), près de 10 milliards € en France en 2012, alimentent le financement de la filière équine, avec près de 525 M€ d'encouragements reversés aux propriétaires et éleveurs. Plus les courses de chevaux sont attractives, plus les paris et donc les encouragements reversés aux propriétaires et éleveurs de chevaux sont élevés, permettant ainsi aux éleveurs de continuer à produire des chevaux de qualité ; dans le contexte de demande soutenue liée à l'internationalisation du marché, ceci soutient le prix des enchères de chevaux. Ainsi, en 2013, le prix moyen d'un yearling pur sang vendu est de 64800 € (+8,5 % par rapport à 2012) et le prix moyen d'un yearling trot de 24500 €. Environ deux tiers des chevaux sont adjudés à des étrangers. C'est ainsi la clientèle étrangère, tant pour les chevaux de course que pour les chevaux de sport, qui tire l'activité, laquelle s'annonce bonne pour l'année 2013 tant pour les chevaux de course que pour les chevaux de sport.

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

- Baromètre de l'activité de la filière équine : Le marché des enchères dynamise l'offre française (éleveurs, syndicats de gestion de chevaux, filière vétérinaire, sociétés de course...), contribue à l'attractivité économique de la France et fournit des indications objectives (prix/ nombre de biens vendus) sur la santé de ce marché. Près de 77000 emplois équivalent temps plein (ETP) sont employés dans la filière équine dont 47200 directs – parmi lesquels des courtiers, les sociétés de vente aux enchères, les vétérinaires, les élevages et écuries de course – et 29800 indirects. La vente de chevaux génère une activité économique pérenne en France sachant que 2/3 des chevaux vendus restent en France pour y être exploités (en effet, 1/3 des acquéreurs étrangers en vente aux enchères de chevaux de galop exploitent leurs chevaux en France). Les frais annuels de pension d'un cheval oscillant entre 17,5 K€ et 25 K€, l'activité économique générée par les chevaux courant dans les courses est estimée à 440 M€ par an<sup>i</sup>
- Les ventes aux enchères constituent le mode de commercialisation quasi-exclusif des chevaux de course : c'est une des illustrations des vertus reconnues à la vente publique aux enchères : publicité de la vente, transparence dans la fixation du prix de marché, garanties apportées sur le bien vendu et la sécurité de la transaction.
- A travers ce secteur, la filière des courses rencontre cependant des freins à son développement parmi lesquels : une population de propriétaire vieillissante et une érosion du nombre de propriétaires français ; une TVA applicable depuis janvier 2013 qui pour 70 % des propriétaires – les non –assujettis à la TVA – conduit à un renchérissement de l'ordre de 15 % du prix de revient des chevaux et donc à moyen terme à une diminution du nombre de petits propriétaires ainsi que des investissements dans l'achat de nouveaux chevaux. Les équilibres sont donc fragiles et le risque d'un délitement progressif du tissu d'acteurs de la filière équine est réel.
- les spécificités des conditions de vente aux enchères. Spécificités liées tant au bien meuble vendu – un bien vivant – qu'à l'histoire de ces ventes aux enchères lesquelles ont véritablement commencé en France en 1887.

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

Ainsi, selon les conditions générales de vente d'Arqana, le principal opérateur de ventes réalisant en 2012 plus de 90 % du montant total des adjudications soit quelques 100 M€, la société de vente:

- rémunère explicitement le courtier à hauteur de 5 % du prix d'adjudication. Acheteur et vendeur sont donc parfaitement avisés de la rémunération de cet intermédiaire à la vente qui intervient pour le compte de l'acheteur et doit explicitement avant la vente se faire connaître de la maison de vente. Les commissions de vente acheteurs HT revenant à la maison de vente s'élèvent donc à 1 % du prix d'adjudication (6 % - 5 % de reversement au courtier).
- est ducroire : le paiement est donc garanti au vendeur. Le **ducroire** est une convention par laquelle la maison de vente, intermédiaire dans la relation commerciale, se porte garant de

l'exécution par le tiers avec qui elle traite de l'opération commerciale pour le compte du commettant. Cette garantie donnée pour la bonne fin de l'opération (garantie appelée *engagement de ducroire* ou *mandat ducroire*) est stipulée dans une clause accessoire au contrat de commission ou de représentation : la *clause de ducroire*. Par cette clause, la maison de vente garantit le paiement par le client du prix de l'opération qu'elle a négociée ou conclue. Elle se rend ainsi responsable du défaut de paiement qui résulterait de l'insolvabilité du client.

### Spécificités de la vente aux enchères de chevaux de course

	Vente « classique » art et objets de collection	Vente de chevaux
Participer à la vente en tant qu'acheteur	Participation libre	<u>La maison de vente est ducroire, le paiement est donc garanti au vendeur. L'acheteur se fait agréer par la société de vente avant la vente (garantie de la banque ; vérification préalable de la solvabilité par la maison de vente)</u>
Participer à la vente en tant qu'acheteur	L'acheteur participe lui-même à la vente. Le courtier n'est pas tenu de se déclarer avant la vente auprès de la maison de vente.	Très majoritairement (+ 80 %) c'est un <u>courtier mandaté</u> par l'acheteur potentiel (mandat remis à la société de vente avant la vente) qui participe aux enchères
L'acheteur avant la vente	Les tests ou examens au bien proposé à la vente ne se pratiquent pas	Possibilité pour l'acheteur <u>potentiel de faire réaliser des examens vétérinaires complémentaires</u> à ses frais sur le cheval
Commission de vente acheteur	% du prix d'adjudication (entre 20 et 25 % HT)	% du prix d'adjudication (6 % HT). Mais <u>la maison de vente explicitement reverse 5 % du prix d'adjudication au courtier</u>
Paiement du prix par l'acheteur	Le paiement se fait normalement à l'adjudication	Doit être immédiat et comptant. Sinon possibilité de remise en vente sur folle enchère dans la même séance de vente.
Statut des biens présentés à la vente aux enchères	Adjugé Retiré (faute d'enchères)  Pour les lots retirés, à l'initiative de la maison de vente, possibilité <i>d'after sale</i> .	Adjugé <u>Racheté (par le vendeur)</u> <u>Amiable</u> (après enchère infructueuse et rachat par le vendeur, immédiatement ou sous 10 jours, un participant aux enchères peut faire une offre. Si la vente est conclue, elle est assimilée à une vente aux enchères)
Présence lors de la vente	Le vendeur est libre d'assister ou non à la vente	<u>Le vendeur est présent ou représenté lors de la vente</u>
« Droit d'annulation » de la vente	L'annulation de la vente à l'initiative de l'acheteur n'est possible que dans des cas déterminés (ex : erreur sur l'authenticité du bien vendu). Elle résulte soit d'une procédure judiciaire, soit de l'aboutissement d'un accord entre vendeur et acheteur. Elle n'est pas automatique.	Possibilité dans certains cas – à l'initiative de l'acheteur – de <u>faire annuler la vente du cheval (vices rédhibitoires)</u> C'est <u>le vendeur qui garantit</u> contre les vices rédhibitoires (cf. code rural) et qui est responsable des différents documents fournis concernant le cheval (dont la constitution du dossier vétérinaire), ce n'est pas la maison de vente.

Ce petit-déjeuner a montré que les acteurs de la filière, dont ceux des ventes aux enchères, ont un diagnostic partagé sur l'état de lieux et les pistes d'amélioration en vue d'assurer la pérennité d'un modèle qui a fait ses preuves. Le cheval doit plus que jamais être considéré comme une activité économique et commerciale et pas seulement comme un sport. La préoccupation majeure est de soutenir le propriétaire qui est le premier moteur de la filière hippique. Deux actions peuvent y contribuer : généraliser l'assujettissement à la TVA des propriétaires, développer la multipropriété du cheval (élargir le public des propriétaires en permettant l'acquisition de parts de sociétés exploitant un ou plusieurs chevaux).

Le support de présentation de la réunion est consultable en ligne sur le site du conseil des ventes ([www.conseildeventes.fr](http://www.conseildeventes.fr)).

---

<sup>i</sup> Source : rapport du comité stratégique des courses hippiques remis aux ministres en juillet 2013 : « filière hippique : réformer pour pérenniser un modèle d'excellence »