

Loi 2000.642 du 10 juillet 2000



conseil des ventes volontaires  
de meubles aux enchères publiques

Conseil des ventes volontaires  
de meubles aux enchères publiques



# RAPPORT D'ACTIVITÉ 2005

## LES VENTES PUBLIQUES EN FRANCE

La **documentation** Française



Conseil des ventes volontaires  
de meubles aux enchères publiques



# **RAPPORT D'ACTIVITÉ 2005**

## **LES VENTES PUBLIQUES EN FRANCE**

# Sommaire

## rapport d'activité 2005

### Article 34 du décret n° 2001-650 du 19 Juillet 2001

« Le Conseil rend compte de son activité dans un rapport annuel, qui comporte notamment un bilan de l'application de l'article L. 321-3 du code de commerce et du chapitre II du titre Ier du présent décret. Ce rapport est adressé au garde des Sceaux, ministre de la Justice, au ministre chargé de l'Economie et des Finances et au ministre chargé de la Culture. Il est communiqué à la Chambre nationale des commissaires-priseurs judiciaires, au Conseil supérieur du notariat, à la Chambre nationale des huissiers de justice ainsi qu'aux instances départementales de ces professions. Le cas échéant, les observations du commissaire du Gouvernement sont annexées à ce rapport. »

### Article L321-18 du Code de commerce

« Il est institué un Conseil de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, doté de la personnalité morale. Le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques est chargé : 1° D'agrèer les sociétés de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques ainsi que les experts visés à la section 3 ; 2° D'enregistrer les déclarations des ressortissants des Etats mentionnés à la section 2 ; 3° De sanctionner, dans les conditions prévues à l'article L. 321-22 les manquements aux lois, règlements et obligations professionnelles applicables aux sociétés de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, aux experts agréés et aux ressortissants d'un Etat membre de la Communauté européenne ou d'un Etat partie à l'accord sur l'Espace économique européen exerçant à titre occasionnel l'activité de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques en France. La décision du Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques qui refuse ou retire l'agrément d'une société ou d'un expert ou l'enregistrement de la déclaration d'un ressortissant d'un Etat mentionné à la section 2 doit être motivée. »

### Article L321-19 du Code de commerce

« Le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques et la Chambre nationale des commissaires-priseurs judiciaires assurent conjointement l'organisation de la formation professionnelle en vue de l'obtention de la qualification requise pour diriger les ventes. »

### Article L321-20 du Code de commerce

« Le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques informe la Chambre nationale et les Chambres des commissaires-priseurs judiciaires, ainsi que les Chambres départementales des huissiers de justice et des notaires, des faits commis dans le ressort de celles-ci qui ont été portés à sa connaissance et qui porteraient atteinte à la réglementation des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques. Les Chambres départementales des huissiers de justice et des notaires, la Chambre nationale et les Chambres des commissaires-priseurs judiciaires procèdent à la même information envers le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques. »

### 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  
info@conseildesventes.fr

Première partie > <b>Physionomie du marché en 2005</b> .....	9
■ <b>Les flux : des chiffres et des œuvres</b> .....	10
Le marché national : bilan .....	10
Le marché international .....	26
Le marché des ventes aux enchères par voie électronique .....	46
■ <b>Les acteurs : des entreprises et des hommes</b> .....	62
Les sociétés de ventes volontaires (SVV) .....	62
Les personnes habilitées à diriger les ventes .....	66
Les experts .....	74

### Deuxième partie > **L'action régulatrice du Conseil en 2005** .....

Renouvellement des membres .....	82
Pérennité des missions .....	88
Vers un nouveau des activités du Conseil .....	112
Contribution à la réflexion juridique en 2005 .....	128
Renouveau des méthodes de travail .....	180

### Postface > **Quelle feuille de route du Conseil pour 2006** .....

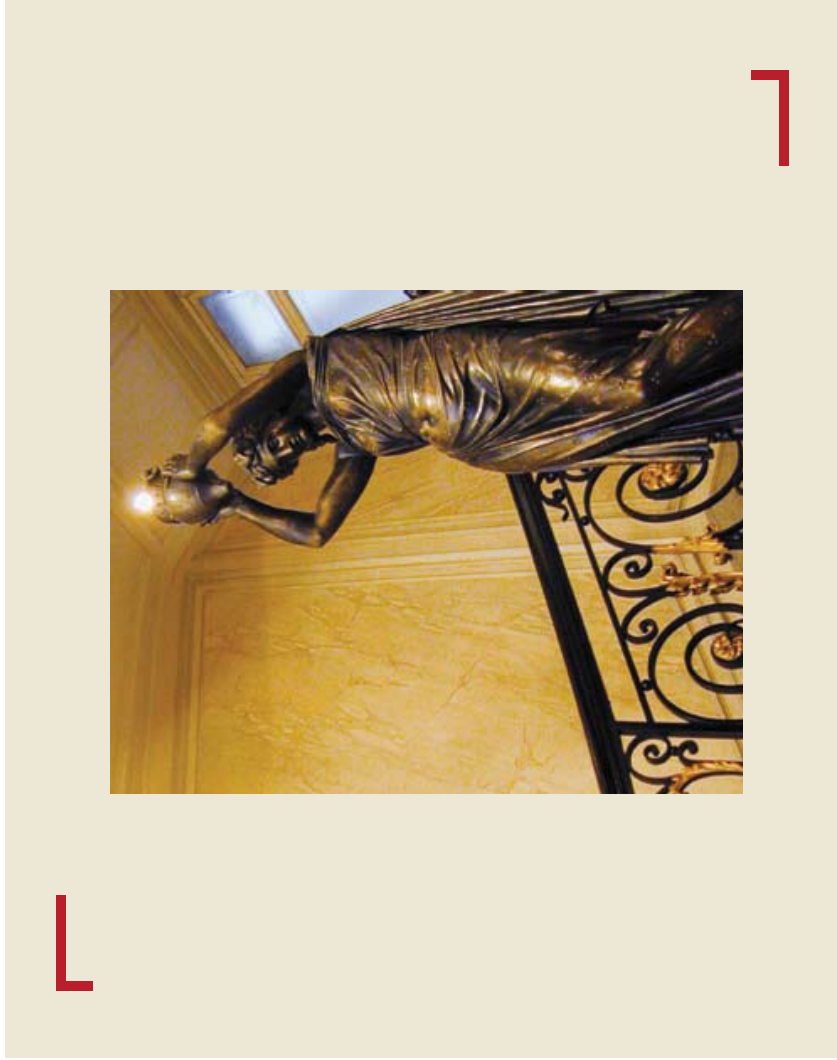
195

### Annexes

Éléments complémentaires au débat .....	200
Éléments complémentaires au rapport .....	216

### Observations du commissaire du Gouvernement .....

312



Le 1<sup>er</sup> août dernier, un nouveau Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques s'est mis en place pour un mandat de quatre ans succédant ainsi à celui qui, en 2001, a eu la tâche d'ouvrir la voie à la réforme du monde des enchères publiques en France. Les membres du Conseil, tout comme les personnalités qui l'ont, nolens volens, quitté, savent que la mission a été rude, ne serait-ce que pour permettre aux professionnels de pouvoir exercer leur activité dans les délais impartis ; car il a fallu tout inventer, procédures et dossiers, et multiplier les séances plénières du Conseil ; cette instance bénévole a donc travaillé d'arrache pied et a peut-être, dans la hâte, commis de ce fait des erreurs par action, omission ou interprétation ; mais, si c'est le cas, elle l'a fait sans parti pris pour permettre au système de fonctionner au plus vite.

Aujourd'hui, le temps est venu de l'analyse critique et de la réflexion économique. Ce premier pas vers l'ouverture du marché à la concurrence internationale a-t-il été bénéfique ? Est-il suffisant ? Ne convient-il pas de gommer certaines imperfections de textes législatifs ou réglementaires destinés à l'évidence à organiser une période transitoire ? Comment aider les professions intéressées, toujours excessivement dispersées, à aborder une nouvelle phase de compétition, laquelle s'annonce plus dure encore ? Quelles mesures suggérer pour accroître la transparence et le rayonnement du marché français ? Telles sont les questions qu'il convient aujourd'hui d'aborder sans préjugés car l'expérience est là permettant de tirer des conclusions utiles à l'action. Ainsi notre place, Paris et régions, pourra devenir plus performante et attractive et la France reprendre progressivement sur le marché mondial un rôle à la mesure de son passé et surtout de son patrimoine qui, aujourd'hui encore, nourrit la plupart des grandes ventes internationales.

Le Conseil, parce qu'il est investi d'une mission d'intérêt général et qu'il regroupe des personnalités venues de tous horizons, garanties de recul et de sérénité, peut et doit participer à cet indispensable *aggiornamento*.

**Christian Giacomotto**

# Le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques

12764 JOURNAL OFFICIEL DE LA RÉPUBLIQUE FRANÇAISE 5 août 2001

Sont nommés membres du conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, en qualité de personnes qualifiées :  
 M. Beausant (Antoine), membre titulaire, et M. Belfond (Stephen), membre suppléant ;  
 Mme Bizot (Irène), membre titulaire, et Mme Maurette-Pequenart (Thérèse), membre suppléant ;  
 Mme Delvendahl-Lahumière (Anna), membre titulaire, et M. Dauberville (Michel), membre suppléant ;  
 M. Giacomotto (Christian), membre titulaire, et M. Chevalier (Philippe), membre suppléant ;  
 M. Hocart (Éléonore), membre titulaire, et M. Sermier (Rém.), membre suppléant ;  
 M. Paraque (Régis), membre titulaire, et M. Frier (Pierre-Laurent), membre suppléant.

Sont nommés membres du conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, en qualité de représentants de professionnels :  
 M. Champin (Gérard), membre titulaire, et Mme Cullié (Françoise), épouse Kusel, membre suppléant ;  
 M. Curiel (François), membre titulaire, et M. du Vignaud (Bernard), membre suppléant ;  
 M. Robery (Dominique), membre titulaire, et M. Jean Di Cizaux (Olivier), membre suppléant ;  
 Mme du Temple de Rougemont (Liane), épouse de Beauvaucroix, membre titulaire, et M. de Proyant (Jean-Baptiste), membre suppléant ;  
 Mme Vinchon-Guyonnet (Armelle), expert, membre titulaire, et Mme Cullies (Françoise), expert, membre suppléant.

**Arrêté du 1<sup>er</sup> août 2001 portant nomination au conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques institué par l'article L. 321-18 du code de commerce**  
 NOR : JUSC0126225A

Par arrêté de la garde des sceaux, ministre de la justice, en date du 1<sup>er</sup> août 2001 :

**Arrêté du 30 juillet 2003 portant nomination au conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques**  
 NOR : JUSC0320132A

Par arrêté de la garde des sceaux, ministre de la justice, en date du 30 juillet 2003 :

Est nommé membre du conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, en qualité de personne qualifiée :  
 M. Daniel Ergmann, en remplacement de M. Pierre Chevalier, démissionnaire.

Est nommée membre du conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, en qualité de représentant des professionnels :  
 Mme Maryse Casaing, expert, en remplacement de Mme Françoise Cullié, expert, démissionnaire.

1<sup>er</sup> juin 2005 JOURNAL OFFICIEL DE LA RÉPUBLIQUE FRANÇAISE Texte 228 sur 264

## Décrets, arrêtés, circulaires

### MESURES NOMINATIVES

#### MINISTÈRE DE LA JUSTICE

**Arrêté du 30 mai 2005 fixant la composition du conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques institué par l'article L. 321-18 du code de commerce**  
 NOR : JUSC0503034A

Par arrêté de la garde des sceaux, ministre de la justice, en date du 30 mai 2005 :

La composition du conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques est fixée ainsi qu'il suit :

**I. – Membres nommés en qualité de personnes qualifiées**

M. Antoine Beausant, membre titulaire, et Mme Catherine Chadelet, membre suppléant.  
 Mme Irène Bizot, membre titulaire, et M. Christian Piaty, membre suppléant.  
 M. Christian Deydier, membre titulaire, et M. Michel Dauberville, membre suppléant.  
 M. Christian Giacomotto, membre titulaire, et M. Daniel Ergmann, membre suppléant.  
 M. Edmond Hocart, membre titulaire, et M. Bernard Lyonnet, membre suppléant.  
 M. Bernard Däeschler, membre titulaire, et M. Philippe Chalmain, membre suppléant.

**II. – Membres nommés en qualité de représentants des professionnels**

M. Claude Raisigrand, membre titulaire, et M. Jean-Claude Ausif, membre suppléant.  
 M. François Curiel, membre titulaire, et M. Thierry Sletten, membre suppléant.  
 M. Bernard Vassil, membre titulaire, et M. Laurent Guignaut, membre suppléant.  
 Mme Liane du Temple de Rougemont, épouse de Beauvaucroix, membre titulaire, et M. Denis Antoine, membre suppléant.  
 M. Michel Vandermersch, expert, membre titulaire, et Mme Laurence Fligny, expert, membre suppléant.

Le présent arrêté entrera en vigueur à compter du 1<sup>er</sup> août 2005.

### Article L321-21 du Code de commerce

« Le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques comprend onze membres nommés pour quatre ans par le garde des Sceaux, ministre de la Justice : 1<sup>er</sup> Six personnes qualifiées ; 2<sup>e</sup> Cinq représentants des professionnels, dont un expert. Le président est élu par les membres du Conseil en leur sein. Des suppléants sont désignés en nombre égal et dans les mêmes formes. Un magistrat du parquet est désigné pour exercer les fonctions de commissaire du Gouvernement auprès du Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques. Le financement du Conseil est assuré par le versement de cotisations professionnelles acquittées par les sociétés de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques et par les experts agréés. Le montant de ces cotisations est fixé par le Conseil en fonction de l'activité des assujettis. »



Joseph  
Bureau plat, décoré de 24 plaques de porcelaine  
de Sèvres, époque Louis XV  
Collection Jean Rossignol  
6 000 000 € (hors frais)  
Plus haute enchère de l'année en France, toutes spécialités confondues  
Plus haute enchère jamais obtenue en France pour un objet d'art  
Paris, 13 décembre 2005 – Artcurial-Briest-Poulain, Le Fur- F. Tajan  
© Artcurial.

### Les flux : des chiffres et des œuvres

#### Le marché national : bilan

- > Évolution du marché .....10
- > Zoom sur les ventes en 2005 : .....26  
collections prestigieuses et records mondiaux

#### Le marché international

- > Les mouvements internationaux d'œuvres d'art : état de la situation ....32
- > La France : un gisement exploité .....40
- > Les ventes aux enchères d'œuvres d'art selon le bilan international...42
- > L'exportation d'une œuvre.....44

#### Le marché des ventes aux enchères par voie électronique .....46

### Les acteurs : des entreprises et des hommes

- > Les Sociétés de Ventes Volontaires (SV) .....62
- > Les personnes habilitées à diriger les ventes .....66
- > Les experts.....74

## Le marché national : bilan

### Le marché des ventes volontaires en 2005

#### Activité des Sociétés de Ventes Volontaires

**Deux nouvelles informations collectées en 2005 : nombre de vacations et d'inventaires**  
Outre les autres renseignements habituels, pour la première fois les SVV ont indiqué au Conseil le nombre de vacations (ou ventes) et le nombre d'inventaires qu'elles ont effectués.

Sur les 368 SVV ayant exercé leur activité en 2005<sup>1</sup>, 367 ont transmis les informations sur le montant des vacations réalisées. Seules 4 sur 5 ont indiqué le nombre de vacations effectué au cours de l'année : 17 748 vacations en 2005 avec en moyenne environ 100 000 euros par vente.

En supposant le nombre de ventes proportionnel au montant des ventes réalisées, on peut estimer le nombre de vacations en France à 20 000.

Nombre de vacations		indiqué	non indiqué	ensemble
nb SVV		296	72	368
(% SVV)		80,4%	19,6%	100,0%
nb ventes		17 748		20 000*
montant des ventes		1 734 330 186	214 284 198	1 948 614 384
(% des ventes)		89,0%	11,0%	100,0%

\* estimation

Un peu moins d'une SVV sur trois a indiqué le nombre d'inventaires effectués dans l'année pour un total déclaré de 6 163 inventaires, soit un peu plus de 50 par SVV en moyenne. Il est plus délicat de fournir une estimation pour les sociétés n'ayant pas indiqué le nombre d'inventaires. Cette situation peut s'expliquer par le fait que les inventaires sont effectués au titre de l'étude de commissaire-priseur judiciaire adossée à la SVV. On peut notamment remarquer que les SVV déclarant leurs inventaires au Conseil ont un montant des ventes moyen inférieur au montant de celles qui n'en ont pas déclaré. En supposant un nombre moyen d'inventaires identiques pour les sociétés n'ayant pas renseigné l'information, on aboutit à un nombre d'environ 20 000 inventaires. On retiendra que le nombre d'inventaires est du même ordre de grandeur que celui des ventes.

**9,7 %**  
de croissance  
des ventes  
en 2005

Nombre d'inventaires		renseigné	non renseigné	ensemble
nb SVV		116	252	368
(% SVV)		31,5%	68,5%	100,0%
nb inventaires		6 163		6 163
valeur estimée des biens		543 231 621	1 405 382 763	1 948 614 384
(% des ventes)		27,9%	72,1%	100,0%

#### Analyse de l'activité par catégorie

Les ventes réalisées par les 367 SVV ayant transmis leurs résultats au Conseil en 2005 se sont élevées à 1 948,6 millions d'euros, ce qui témoigne du dynamisme des SVV. La comparaison avec le chiffre correspondant de 2004 (1 776,4 millions d'euros) fait apparaître une progression de +9,7 % sur l'année.

<sup>1</sup> Le nombre de SVV répondant au questionnaire peut être différent du nombre de SVV agréées, voir page 62 du rapport, puisque toutes les SVV qui ont au moins exercé un jour en 2005 ont été priées de répondre au questionnaire économique du Conseil.

### Quelles données collectées ?

Comme chaque année, le Conseil adresse aux SVV un questionnaire économique qui figure en annexe, à l'occasion de leur appel de cotisation pour l'année en cours. Ce questionnaire a été marginalement complété cette année d'informations supplémentaires utiles (détail du nombre d'effectif, nombre d'inventaires et de vacations effectués, code APE déclaré, et sous-catégories d'activités). Les SVV n'ont aucune obligation d'y répondre mais le succès du taux de réponse démontre à l'évidence que tous les acteurs jugent cet outil de prévision économique indispensable. A l'avenir, il devra d'ailleurs se perfectionner dans trois directions : automatiser la collecte des données ; recueillir celles-ci plus en amont auprès des SVV ; envisager un suivi non plus seulement annuel mais au moins semestriel. Une concertation avec la profession sera nécessaire pour mettre en œuvre ces objectifs pour 2007.

Les véhicules d'occasion restent la plus importante catégorie de biens vendus aux enchères, mais la progression des ventes de cette catégorie a été moins forte que pour l'ensemble des biens : +6,8 % soit 872,8 millions d'euros en 2005 (817,6 millions d'euros en 2004). La part des véhicules d'occasion dans le total a donc baissé de 1 % pour représenter un peu moins de 45 % du total.

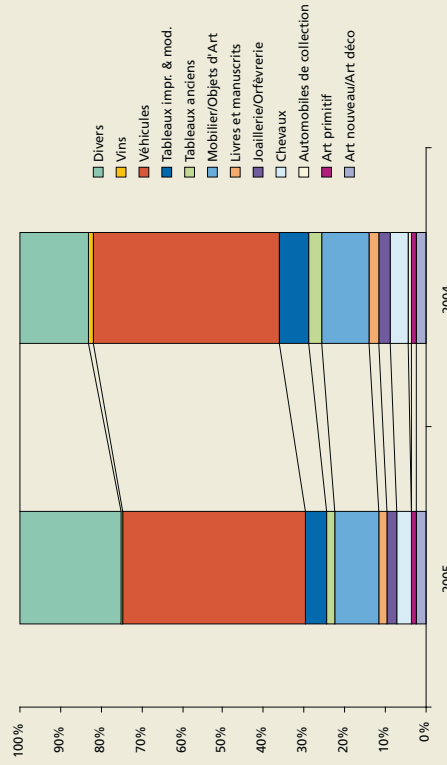
Hors véhicules, la progression des ventes atteint donc +12,2 %. Le montant des ventes, 1 075,8 millions d'euros en 2005 (958,8 en 2004) rattrape et dépasse même légèrement la valeur de 2003 : 1 065,1 millions d'euros.

L'analyse des ventes par catégorie est un peu délicate à réaliser cette année dans la mesure où le Conseil a souhaité préciser la nomenclature des catégories proposées aux SVV pour l'analyse de leur activité. Un retraitement des données recueillies permet néanmoins de réaliser une comparaison avec les chiffres de l'année 2004.



Ferrari F50 - 1995  
380 000 € (hors frais.)  
Fontainebleau, 4 avril 2005 - Jean Pierre Osenat Fontainebleau SAS  
© Osenat Fontainebleau.

### Analyse de l'activité par catégories



La catégorie des divers a fortement augmenté cette année. Elle s'élève à 482 millions d'euros, soit presque 25 % du total, pourcentage équivalent à celui de 2003. Dans ce montant, 96 millions d'euros (soit 20 %) correspondent au total du montant indiqué par les SW dans la catégorie « divers », tandis que le reste correspond aux adjudications réalisées par des SV qui n'ont fourni aucune analyse par catégories.

ventes par catégories (millions d'euros)	2005	(%)	var. 2005/04	2004	(%)
Art nouveau/Art déco	50,0	2,6%	+26,9%	39,4	2,2%
Art primitif	19,0	1,0%	-13,8%	22,1	1,2%
Automobiles de collection	3,5	0,2%	-82,4%	19,7	1,1%
Chevaux	72,0	3,7%	-1,4%	73,0	4,1%
Joaillerie/Orfèvrerie	43,8	2,2%	-14,7%	51,3	2,9%
Livres et manuscrits	35,8	1,8%	-13,2%	41,3	2,3%
Mobilier/Objets d'Art	210,6	10,8%	+1,0%	208,6	11,7%
Tableaux anciens	45,0	2,3%	-23,2%	58,6	3,3%
Livres et manuscrits et modernes	100,5	5,2%	-21,0%	127,1	7,2%
Véhicules	872,8	44,8%	+6,8%	817,6	46,0%
Vins	13,8	0,7%	-21,3%	17,5	1,0%
Divers	481,9	24,7%	+60,5%	300,3	16,9%
<b>Total</b>	<b>1 948,6</b>	<b>100,0%</b>	<b>+9,7%</b>	<b>1 776,4</b>	<b>100,0%</b>

En comparaison avec 2004, dans les grandes catégories on peut noter la forte baisse (plus de 20 % de diminution) des ventes de tableaux (tant anciens, qu' impressionnistes et modernes). Les automobiles de collection qui avaient connu une année 2004 exceptionnelle (triplément des ventes) reviennent à un montant inférieur à celui de l'année 2003 : 5,8 M€.

L'introduction en 2005 d'une nouvelle nomenclature, plus détaillée, permet de faire ressortir la nature des produits vendus dans l'année. On voit apparaître les rubriques art d'Asie et céramiques pour des montants importants ainsi que les catégories jouets et musique.

**45 %** des ventes dans la catégorie véhicules



Jean-Jacques Rousseau  
Julie ou La nouvelle Héloïse  
(III Lettre 18)  
Manuscrit autographe  
213 600 € (hors frais)  
Paris, 15 juin 2005 - Sotheby's  
© WEST IMAGE pour SOTHEBY'S.

ventes par catégories et par sous-catégories (2005)	montant des ventes (€)
Art nouveau, art déco	49 951 663
- dont design	
Art primitif	19 019 036
Automobile de collection	3 464 123
Chevaux	72 013 957
Joaillerie, orfèvrerie	43 782 312
- dont joaillerie	15 714 365
Livres et manuscrits	35 807 038
- dont manuscrits, autographes	2 123 318
Mobilier, objet d'art	184 427 063
tableaux anciens	39 732 149
- dont dessins	6 206 291
Tableaux impressionnistes et modernes	100 480 738
- dont dessins	806 440
Véhicules	872 844 959
Vins	13 769 166
Archéologie	8 732 312
Monnaies et médailles	2 998 973
Divers	102 314 166
- dont art d'Asie	19 807 418
- dont estampes	5 252 513
- dont céramiques	14 477 748
- dont jouets	3 305 789
- dont militaria	2 032 847
-dont musique	3 041 883
- dont timbres	2 406 134
Divers non ventilé	399 276 729
<b>total des ventes</b>	<b>1 948 614 384</b>



### Analyse par région

L'analyse par région montre une progression marquée dans les régions du Grand Ouest : Pays-de-Loire, Aquitaine (plus de 20 % de croissance) et dans une moindre mesure Bretagne (+ 15%) ainsi que dans la région Midi-Pyrénées.

Région	Nbre SVV	Nbre salariés	% rens. (*)	ventes (€) 2005	var. 2005/2004	rang 2005	rang 2004
Aquitaine	17	39	59%	60 098 009	+21,4%	8	8
Auvergne	7	26	86%	11 855 479	+7,2%	16	17
Basse-Normandie	15	58	60%	75 076 998	-6,7%	7	6
Bourgogne	15	31	60%	16 480 822	-22,7%	13	12
Bretagne	10	100	55%	188 269 139	+14,8%	2	2
Centre	17	95	82%	46 138 255	+4,4%	9	9
Champagne-Ardenne	8	22	63%	12 407 159	-0,2%	15	15
Franche-Comté	6	2*	33%	5 492 066	-7,5%	19	19
Haute-Normandie	20	45	70%	37 550 227	+9,1%	11	11
Île-de-France	113	649	65%	950 149 077	+12,4%	1	1
Languedoc-Roussillon	6	13	50%	8 989 037	+5,1%	18	18
Limousin	3	5	67%	1 914 456	-33,1%	20	20
Lorraine	11	32	73%	45 724 660	+4,5%	10	10
Midi-Pyrénées	17	44	71%	91 623 956	+16,8%	6	7
Nord-Pas-de-Calais	15	70	73%	104 191 659	+6,3%	5	5
Pays-de-Loire	16	35	75%	22 207 237	+22,3%	12	13
Picardie	11	28	82%	14 156 589	+1,4%	14	14
Poitou-Charentes	10	12*	40%	9 888 045	-10,9%	17	16
Provence-Alpes-Côte d'Azur	25	116	60%	127 344 292	+9,4%	3	4
Rhône-Alpes	25	118	81%	119 057 222	+2,2%	4	3
<b>Total</b>	<b>367</b>	<b>1 540</b>	<b>66%</b>	<b>1 948 614 384</b>	<b>+9,7%</b>		

(\*) le nombre de salariés est indiqué par les SVV, il est à considérer avec précaution lorsque le taux de réponse est faible. Pour chaque région, la colonne fournit le pourcentage de SVV ayant indiqué le nombre de salariés.

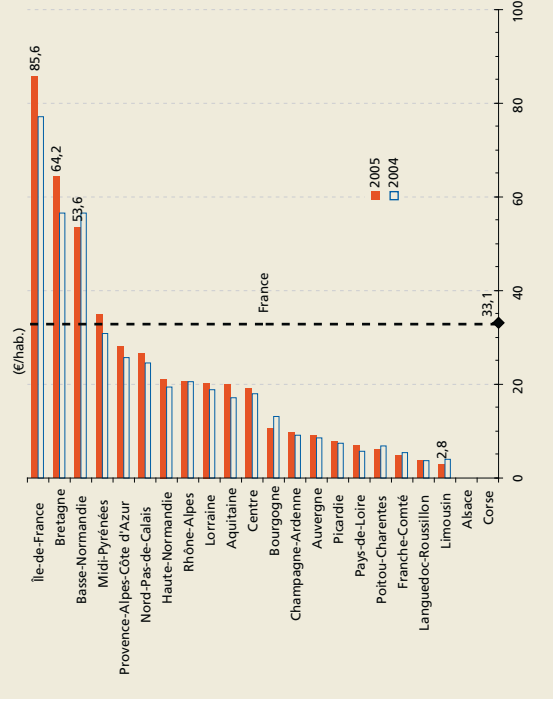
**31 %**  
des SVV  
en  
Île-de-France

À l'inverse, les régions dont l'activité était la plus faible ont vu leurs ventes décroître. C'est le cas du Limousin (baisse d'un tiers du montant de ses ventes) et de manière moins nette de la Franche-Comté. La Bourgogne voit son activité diminuer de plus de 20 %, chiffre à rapprocher de l'évolution des ventes aux enchères de vins dont l'essentiel se déroule dans la région.

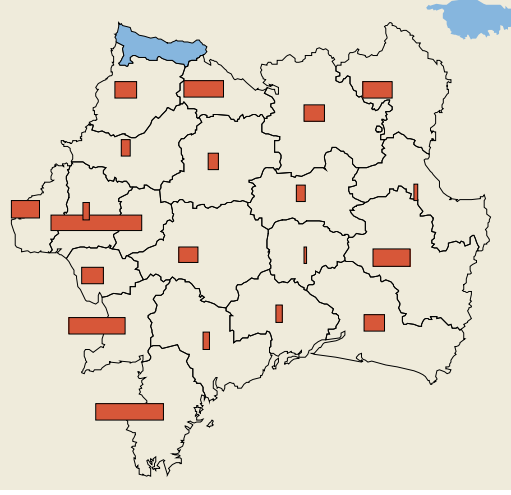
Comme précédemment, il est apparu intéressant de rapporter le montant dépensé dans une vente aux enchères volontaires au nombre d'habitants de la région. Cette année, il est possible de disposer des estimations régionales issues du recensement de la population de 2004. Ce sont ces chiffres qui ont été utilisés. L'année dernière, il s'agissait des chiffres du recensement de 1999.

On remarque la progression des régions qui étaient en tête du classement en 2004. La Bretagne devance cette année la Basse-Normandie et passe en deuxième place. On y dépense 22 fois plus par habitant en salle des ventes que dans le Limousin (30 fois plus pour l'Île-de-France).

### Dépenses en société de ventes volontaires (€/hab)



### Dépenses en salle des ventes 2005 (€/hab)



### Classement des SVV

SVV	Ventes 2005	% ventes de véhicules d'occasion (*)	var. 2005/2004	rang 2005	rang 2004
Guignard et Associés	103 655 650	100%	+10,7%	1	1
Christie's	94 104 365	0%	+25,6%	2	2
Toulouse Enchères Automobiles	67 905 080	100%	+13,9%	3	4
Bretagne Enchères	66 994 953	92%	+25,6%	4	7
Artcurial - Briest - Poulain <sup>1</sup> - Le Fur - F.Tajan <sup>1</sup>	65 671 821	0%	+92,4%	5	15
Beauctons	64 917 906	100%	-5,1%	6	3
Tajan	55 257 279	0%	+1,9%	7	6
Australe	55 029 415	100%	-4,0%	8	5
Mercier Automobiles <sup>2</sup>	49 212 133	94%	+26,5%	9	10
Agence Française de vente du pur sang(**)	40 186 502	0%	-8,7%	10	8
Parcs Enchères <sup>3</sup>	38 556 590	100%	+12,9%	11	14
Sotheby's	37 757 025	0%	-7,3%	12	9
Nord Enchères	37 279 747	99%	+3,8%	13	12
Est Auction	35 168 544	100%	+4,3%	14	16
Chaussin Cie de ventes Industrielles CVI	34 710 215	100%	-4,8%	15	11
Anaf Auto Auction	33 723 270	100%	-5,7%	16	13
Piasa	27 518 403	0%	-16,2%	17	17
Aquitaine Enchères Automobiles	27 143 850	100%	+26,4%	18	22
Enchères MSA	24 356 935	92%	-10,2%	19	18
Goffis France(*)	23 616 000	0%	+25,5%	20	24
<b>total</b>	<b>982 765 683</b>		<b>+9,7%</b>		

(\*) hors voitures de collection

(\*\*) SVV de ventes de chevaux

Les vingt sociétés de vente ayant réalisé le plus fort montant de ventes sont, cette année encore, restées très stables. On note deux nouveaux entrants Aquitaine Enchères Automobiles et Goffis France qui étaient respectivement 22<sup>e</sup> et 24<sup>e</sup> dans le classement de l'année 2004. Ils ont pris la place de Paris Sud Enchères et A. C. Enchères qui étaient classés 19<sup>e</sup> et 20<sup>e</sup> l'année dernière et sont passés au 24<sup>e</sup> et 23<sup>e</sup> rang en 2005.

Il est intéressant de constater que le montant cumulé de leurs ventes a progressé à un rythme inférieur au rythme de l'ensemble du marché (+8,5 % par rapport au 905,4 millions d'euros des vingt premières sociétés de vente en 2004). Leur part du marché diminue donc légèrement pour s'établir à 50,4 % du montant total des ventes.

Treize de ces vingt sociétés sont spécialisées dans la vente de véhicules d'occasion.

<sup>1</sup> Anciennement Artcurial - Briest - Poulain - Le Fur

<sup>2</sup> Anciennement Thullier et Cie

<sup>3</sup> Anciennement CP Management

En excluant de l'activité la vente de véhicules d'occasion, mais y compris les voitures de collection et les ventes de matériel industriel, on obtient le classement suivant.

SVV	Ventes hors véhicules d'occasion (€)	Variation en %	rang 2005	rang 2004
Christie's	94 104 365	+25,6%	1	1
Artcurial - Briest - Poulain - Le Fur - F.Tajan	65 671 821	+92,4%	2	5
Tajan	55 257 279	+1,9%	3	2
Agence Française de vente du pur sang(*)	40 186 502	-8,7%	4	3
Sotheby's	37 757 025	-7,3%	5	4
Piasa	27 475 813	-16,3%	6	6
Goffis (*)	23 616 000	+25,5%	7	7
Pierre Bergé et associés	22 665 647	+93,1%	8	12
Millon et associés	18 574 958	+26,6%	9	8
Camard et Associés	17 575 205	+179,6%	10	30
Beaussant - Lefevre	16 692 383	+21,7%	11	9
Claude Aguttes	15 773 962	+36,2%	12	13
Massol - Philippe Lartigue	13 610 352	+29,1%	13	16
Comette de Saint Cyr maison de ventes	13 480 413	+8,4%	14	10
Boisgirard et Associés	10 500 622	-0,5%	15	15
Jean-Pierre Osenat Fontainebleau	10 200 000	+1,9%	16	17
Société Coutau - Bégarie	9 700 760	+18,0%	17	24
Roux Troostwijk Sw	9 655 764	+10,9%	18	21
Anaf Arts Auction	9 169 245	+40,6%	19	26
Gros & Delettrez	9 075 619	-6,7%	20	18
<b>total</b>	<b>520 743 735</b>	<b>+19,9%</b>		

(\*) SVV de ventes de chevaux

Dans ce classement, les changements sont plus marqués : quatre nouveaux entrants Camard et Associés, Société Coutau Bégarie, Roux Troostwijk SVV et ANAF Arts Auction. Sortent de la liste d'une part Calmels-Cohen, Rossini et Versailles enchères qui étaient respectivement 1<sup>er</sup>, 14<sup>e</sup> et 20<sup>e</sup> en 2004 ainsi que Bailly-Pommery et associés dont les ventes ont très fortement chuté en 2005.

Les ventes des vingt premières SVV, hors véhicules, représentent 520,7 millions d'euros, soit 48,4 % du montant total des ventes hors véhicules. A l'inverse du classement précédent les ventes de ces vingt sociétés ont progressé plus vite (+16,5 %) que celles de l'ensemble des SVV, la concentration de ce marché s'est donc légèrement accrue, la part dans le total des vingt premières sociétés passant de 46,6 % en 2004 à 48,4 % en 2005.

En excluant de l'activité la vente de véhicules d'occasion, mais y compris les voitures de collection et les ventes de matériel industriel, on obtient le classement suivant :

SVV	Ventes hors véhicules	rang 2005	rang 2004
Christie's	94 104 365	1	1
Airtcurial - Briest - Poulain - Le Fur - Flajon	65 671 821	2	4
Tajan	55 257 279	3	2
Sotheby's	37 757 025	4	3
Plasa	27 475 813	5	5
Pierre Bergé et associés	22 665 647	6	10
Millon et associés	18 574 958	7	6
Camard et associés	17 575 205	8	28
Beaussant - Lefevre	16 692 383	9	7
Claude Aguittes	15 773 962	10	11
Massol - Philippe Lartigue	13 610 352	11	14
Cornette de Saint Cyr maison de ventes	13 480 413	12	8
Boisjard et associés	10 500 622	13	13
Jean-Pierre Osenat Fontainebleau	10 200 000	14	15
Société Coutiau - Begarie	9 700 760	15	22
Roux Troostwijk SVV	9 655 764	16	19
Anaf Arts Auction	9 169 245	17	24
Gros & Delétré	9 075 619	18	16
Frayse et Associés	8 725 480	19	31
Rossini	8 613 965	20	12
<b>total</b>	<b>474 280 678</b>		

**20 SVV** représentent **87 %** du montant total des ventes

En ce qui concerne la vente de véhicules d'occasion, les vingt premières SVV représentent 87,4 % du montant total des ventes, en progression par rapport aux 84,5 % de l'année 2004. Le classement accueille un nouvel arrivant, Enchères Auto Five Auction Tours\*, qui se place à la 14<sup>e</sup> place.



Une fille de Monjeu  
580 000 € (hors frais)  
Deauville, 22 août 2005 - Agence française du pur sang  
© Agence Française de Vente du Pur Sang.

(\*) anciennement Five Auction Tours

Société	Ventes véhicules 2005 (€)	part véhicules	var. véhicules 2005/2004	rang 2005	rang 2004
Guignard et associés	103 655 650	100%	+10,7%	1	1
Toulouse enchères automobiles	67 905 080	100%	+13,9%	2	3
BC Auctions	64 917 906	100%	-5,1%	3	2
Bretagne enchères	61 787 120	92%	+25,6%	4	5
Australe	55 029 415	100%	-4,0%	5	4
Mercier Automobiles	46 066 913	94%	+21,7%	6	6
Parcs enchères	38 556 590	100%	+12,9%	7	9
Nord enchères	37 063 620	99%	+17,1%	8	11
Est Auction	35 136 544	100%	+4,2%	9	10
Chaussin Cie de ventes Industrielles CVI	34 690 147	100%	-3,5%	10	7
Anaf Auto Auction	33 645 650	100%	-5,7%	11	8
Aquitaine Enchères Automobiles	27 143 850	100%	+26,4%	12	15
Enchères MSA	22 492 980	92%	-9,8%	13	13
Enchères Auto Five Auction Tours	22 492 915	100%		14	
Parisud - Enchères	22 200 000	99%	-15,9%	15	12
A.C. Enchères	22 103 030	98%	-3,2%	16	14
SVV Leader enchères	20 813 420	100%	+7,4%	17	17
Aix enchères automobiles	18 189 699	100%	+6,9%	18	18
Cheval-Legers Enchères	16 000 000	82%	+14,8%	19	19
RSVP	12 784 067	100%	+64,5%	20	24
total des 20 SVV	762 674 596	98%	+10,4%		
ensemble des SVV	872 844 959		+6,8%		
part des 20 SVV	87,4%				

On notera que certaines spécialités sont très concentrées : on peut citer par exemple les ventes de chevaux et d'objets d'art primitif. Ainsi, seules onze SVV ont effectué des ventes de chevaux, dont cinq, situées en Basse-Normandie et en Île-de-France et se consacrant exclusivement aux chevaux, représentent plus de 98 % du montant total des ventes de cette spécialité.

Société	Région	ventes 2005 (€)	ventes chevaux 2005 (€)	part des chevaux	vente chevaux 2004 (€)	var. 2005/2004 chevaux
Agence française de vente du pur sang	Basse-Normandie	40 186 502	36 843 290	92%	41 107 334	-10,4%
Goffis	Île-De-France	23 616 000	23 616 000	100%	18 820 000	+25,5%
Agence Française du trot	Basse-Normandie	5 646 161	5 646 161	100%	6 780 225	-16,7%
Agence FENCES	Basse-Normandie	3 667 400	3 667 400	100%	3 221 100	+13,9%
Nash	Basse-Normandie	1 100 200	1 100 200	100%	1 106 500	-0,6%
ensemble des 5 SVV		74 216 263	70 873 051	95%	71 035 159	-0,2%
<b>total des 11 SVV du secteur</b>		<b>163 230 445</b>	<b>72 013 957</b>		<b>73 046 727</b>	<b>-1,4%</b>
part des 5 SVV			98,4%		97,2%	

N.B. le classement 2004 des SVV effectuant des ventes de chevaux était identique.

De même, en ce qui concerne l'art primitif, marché pour lequel on constate l'essor de la place de Paris, 22 SVV ont déclaré être présentes sur cette spécialité, dont 4 représentent 90% du total des ventes concernées.

### Structure juridique et activité principale

Dans le questionnaire de collecte, le Conseil a demandé cette année pour la première fois aux SVV d'indiquer le code d'activité principale de l'entreprise (code APE).

Code APE - libellé de l'activité	nb SVV	% ens.	%
non indiqué	194	52,3%	
748K - Services annexes à la production	96	25,9%	54,2%
741A - Activités juridiques	70	18,9%	39,5%
divers <sup>1</sup>	11	3,0%	6,2%
<b>total</b>	<b>371</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

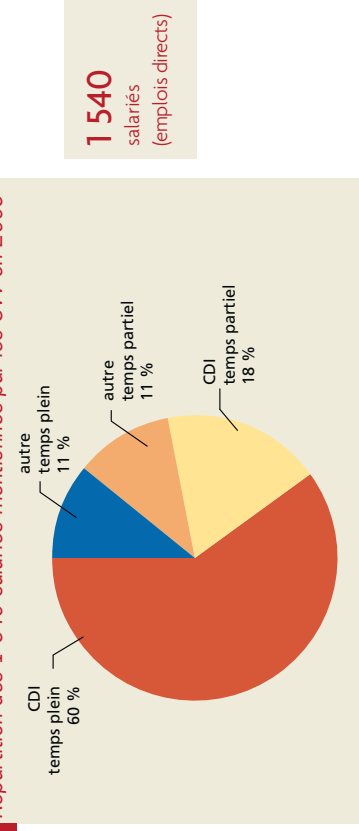
Un peu moins de la moitié des SVV ont indiqué leur code APE. Parmi celles qui ont répondu, 54% déclarent fournir des « Services annexes à la production », alors que 40% se rangent dans les « Activités juridiques ». Ces résultats laissent entrevoir la double nature des SVV, exerçant une activité de ventes volontaires et une charge d'officier ministériel. En tout état de cause, et sans préjuger d'erreurs, soit de confusion entre les deux structures, soit de déclaration initiale lors de la création de la SVV, l'éparpillement du codage d'activité APE entre les SVV justifierait une réflexion incluant l'INSEE et la profession.

### L'emploi

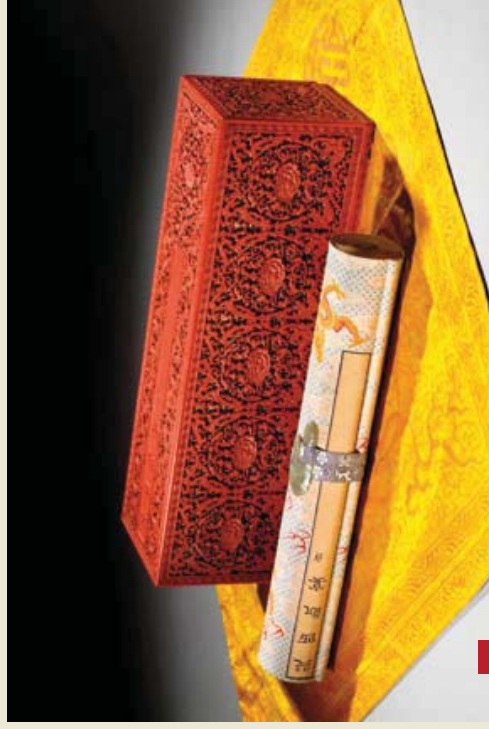
Environ les deux tiers des SVV (246) ont indiqué les rubriques concernant leurs effectifs salariés. Le total de l'effectif salarié mentionné par les SVV s'élève à 1 540 personnes dont presque 80 % ont un contrat à durée indéterminée. En 2004, l'effectif mentionné par les 292 SVV ayant répondu s'élevait à 1 615 salariés.

	Temps plein	Temps partiel	total	%
CDI	936	275	1 211	78,6%
CDD	103	87	190	12,3%
autres	64	75	139	9,0%
	1 103	437	1 540	
	71,6%	28,4%		

### Répartition des 1 540 salariés mentionnés par les SVV en 2005



<sup>1</sup> Le détail des divers est le suivant : 525Z, 524H, 524N - Commerce de détail de biens d'occasion (4 occurrences), de meubles, de quincaillerie ; 511T - Intermédiaires non spécialisés du commerce ; 703A - Agences immobilières ; 703E - Supports juridiques de gestion de patrimoine ; 741G - Conseil pour les affaires et la gestion ; 741J - Administration d'entreprises



Rouleau impérial par Zhang Tingyan et Zhou Kun  
 Chine, Dynastie Qing, époque Qianlong (1736-1795)  
 La peinture vers 1748  
 5 400 000 € (hors frais)  
 Paris, 22 novembre 2005 - Christie's  
 © Christie's

### Limite des données collectées : les adjudications et non les commissions.

Le questionnaire économique du Conseil adressé aux SVV porte habituellement sur la communication par les SVV du montant de leurs adjudications réalisées au cours de l'année civile par catégories de biens ou de lots vendus. Cette donnée est à mettre en relation avec les obligations résultantes de la déclaration du « chiffre d'affaires réalisé » au sens de l'article 33 du décret n° 2001-650 pour l'assiette de la République française du 4 janvier 2002, le Conseil a retenu comme assiette le « montant des ventes HT ». Il ne s'agit donc pas des honoraires ou commissions. Pour autant, le montant des ventes ne traduit pas d'un point de vue économique le véritable chiffre d'affaires de la société, celui-ci étant davantage le montant de ses commissions perçues sur les vendeurs et acheteurs, auxquelles peuvent s'ajouter d'autres recettes (inventaires, etc.). A ce jour, cette donnée n'est pas sollicitée. Pour autant, elle serait de nature à traduire la santé des SVV plus sûrement encore que le montant des adjudications. Elle varie enfin selon les catégories de ventes. Il pourrait être intéressant de suivre cet autre indicateur dans l'avenir.



**Jacques Barraband (1767-68-1809)**

*Perroquet lori à collier jaune*

*Aquarelle gouachée sur traits de crayon rehaussée de gomme arabe sur papier crème, signée et annotée*

330 000 € (hors frais)

Produit de 2 430 000 euros (hors frais) pour les 17 aquarelles

Collection Marcel Jeanson

Drvoat Richelieu, 25 novembre 2005 – SVV Doutrébente

© Monsieur Vallienne.

## ■ Le bilan économique en demi-teinte de la réforme de 2000

Cinq ans après la loi du 10 juillet 2000 portant réglementation des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, il est clair que si la réforme a eu pour conséquence une profonde rénovation des structures, les espoirs qu'on avait pu placer sur les opérateurs français pour en faire des acteurs majeurs du marché de l'art mondial ont été déçus.

Jusqu'à présent, l'on a assisté à un mouvement de redéploiement qui s'est traduit par :

- d'un côté, une augmentation sensible du nombre des acteurs renforcée par un large renouvellement des hommes, ainsi qu'une tendance à la concentration sur un petit nombre d'opérateurs parmi lesquels figurent en bonne place les filiales françaises des deux majors anglo-saxonnes ;
- de l'autre, et il s'agit là de phénomènes que l'on n'avait pas vu venir, la montée des ventes aux enchères dans la commercialisation des automobiles, et l'importance croissante des transactions que l'on pourrait qualifier de « P2P », que ce soit par internet ou avec le développement des « foires à tout », qui non seulement privent les SVV des ventes courantes mais encore rendent plus incertaines les frontières entre professionnels et non professionnels.

Tout se passe comme si après les « cent fleurs » de la fin du monopole, qui a profondément renouvelé les hommes, ce qui est facteur de dynamisme mais a conforté une certaine atomisation du marché, il faille maintenant s'attendre à un mouvement de recomposition.

Il semble que l'on se dirige vers deux modèles économiques : celui des opérateurs de niveau national voire international ; celui des SVV locales axées sur une clientèle de proximité. Sans doute s'agit-il d'un mode de développement à deux vitesses, mais, en l'état actuel des choses, rien ne laisse supposer qu'une telle structure dualiste ne soit pas viable.

En revanche, le marché de l'art français peine à émerger comme place internationale, sauf pour certains compartiments très étroits du marché. Les chiffres de l'activité 2005 témoignent d'une instabilité des performances sectorielles ou individuelles, qui tend à montrer que si les SVV peuvent faire des « coups », elles ont du mal, faute sans doute de disposer du réseau nécessaire, à capitaliser leurs performances. En tout état de cause, la libéralisation du secteur n'a pas permis d'enrayer l'hémorragie du patrimoine culturel qui continue d'être massivement vendu sur les places étrangères.

Tel est le constat qui légitime une approche résolument économique et justifie les initiatives du Conseil pour attirer l'attention du Gouvernement sur la nécessité de renforcer l'attractivité de la place en compensant les charges qui handicapent les SVV dans la compétition internationale.

### L'analyse du Conseil

Les derniers chiffres d'activité économique des SVV donnent les indications suivantes du marché des ventes volontaires aux enchères publiques.

- Concentration des produits adjugés entre quelques SVV sur un marché éclaté entre plusieurs centaines d'acteurs. Ainsi 50 % du montant des adjudications réalisées sur le territoire national sont-ils réalisés par seulement 20 SVV. Inversement et si l'on admet que le seuil de pertinence et de viabilité économique se situe à un niveau annuel d'adjudications de l'ordre de 1 500 000 euros, à peu près, la moitié des SVV françaises ne répondrait pas à cette exigence.
- Il est probable que cette concentration s'accroîtra dans les années à venir, préfigurant un marché gouverné par la seule et stricte logique entrepreneuriale et amputé de l'essentiel de ses intervenants actuels puisque déjà la moitié d'entre eux ne concourent plus dans le produit de ventes annuel qu'à hauteur de moins de 10 % alors que les cinq premières SVV représentent à elles seules un tiers de ce produit.
- Sur 350 SVV présentes sur le marché en 2004, les dix principales réalisent un produit équivalent à celui des 310 dernières.

- Concentration des produits adjugés sur deux secteurs d'activité : les ventes de véhicules d'occasion et, à un degré moindre, les ventes artistiques de prestige.

Ainsi les ventes de véhicules représentent-elles pratiquement 50 % des montants adjugés en France et le secteur artistique haut de gamme près de 25 %, le reste du marché se partageant entre 80 % des SVV dans une répartition entre ventes artistiques de qualité intermédiaire, ventes courantes, ventes de biens d'équipement et ventes de matériels industriels.

Cette bipolarisation du marché (plus de 70 % du marché sur deux secteurs) est une cause de fragilisation de l'ensemble et à cet égard les chiffres des ventes de véhicules pour l'avenir ne laissent pas d'inquiéter.

- Des développements distincts entre Paris et les régions.
- Sur les 35 SVV (hors ventes de chevaux) qui ont réalisé en 2004 un produit adjugé supérieur à dix millions d'euros, dix-neuf sont implantées dans les régions (dont six en région parisienne) avec une spécialisation pour la quasi-totalité dans la voiture et seize sont basées à Paris avec une spécialisation artistique pour presque toutes.

Si l'on combine ces chiffres aux précédents, il apparaît que :

- Les vingt principales structures de vente de véhicules (dix-sept en régions et trois à Paris) représentent à elles seules plus de 80 % des produits de leur secteur et 40 % des produits globaux de ventes aux enchères.
- Les vingt principales structures de vente artistique (dix-sept à Paris et trois en régions) génèrent à elles seules près des 2/3 du produit des ventes d'objets d'art ou assimilés et entre 20 et 25 % des produits globaux de ventes aux enchères.

Tant à Paris que dans les régions, le fossé se creuse entre des structures leaders, très engagées dans une démarche mono sectorielle autour d'une logique économique et commerciale, et l'immense majorité des autres, touche à tout, et souvent pénalisées dans leur double statut juridique et commercial.

La problématique des régions est double. En haut de l'échelle, le marché de l'automobile, même s'il offre des potentialités, n'est pas stabilisé et l'important reflux de 2005 (- 20 %) démontre une fragilité que viennent renforcer des marges commerciales traditionnellement faibles dans ce secteur. En bas de l'échelle, quelque 160 SVV dont le produit adjugé est inférieur à 1 500 000 euros et dont la viabilité économique est incertaine. Entre les deux, environ quatre-vingts maisons de vente, essentiellement généralistes continuent à pratiquer leur métier sensiblement de la même manière qu'auparavant.

S'agissant de Paris, le problème est d'une nature différente et tient à une concurrence, de plus en plus exacerbée dans le domaine artistique où le produit adjugé des cinq principales SVV parisiennes, de l'ordre de 237 millions d'euros, est pratiquement équivalent à celui de toutes les autres SVV parisiennes du secteur considéré, et en tout état de cause plus de trois fois et demi supérieur à celui de leurs cinq principales poursuivantes.

La logique du marché est de concentrer le nombre d'acteurs, ce qui marginalise progressivement les SVV à la fois trop dispersées en province et éloignées de la place de Paris, sauf à ce que ces structures engagent entre elles des politiques de regroupement ou de synergie pour répondre aux contraintes du marché.

Cette logique de regroupement des hommes, donc des capacités et des moyens financiers est aussi un des enjeux majeurs de la réforme de 2000 et s'il convient d'adapter la loi du 10 juillet 2000, l'erreur serait de s'y limiter car c'est le marché qui décide et les hommes doivent accompagner ces mutations en redéfinissant leur rôle de commissaire-priseur (habilité et judiciaire), en redéployant leur activité et en modifiant le cadre de leur exercice professionnel.

## Zoom sur les ventes en 2005

### Collections prestigieuses 2005

#### Librairie Pierre Bérés

Produit : près de 12 millions €  
(les vacations se poursuivront en 2006)  
Hôtel Drouot (3 ventes : juillet – 28 octobre et 16 décembre) SVV Pierre Bergé et Associés

#### Collection Gérard Geiger

Art précolombien  
Produit : 6,2 millions €  
Hôtel Drouot 14 et 15 mars 2005  
SVV Binoche

#### Collection des tableaux de Mstislav

**Dobuzhinski provenant de la succession de son fils**  
Produit : plus de 7 millions €, et plusieurs records du monde pour cet artiste très connu en Russie et aux États-Unis  
Hôtel Drouot 2 vacations :  
24 juin et 23 novembre 2005  
SVV Leroux, Morel – Mathias – Baron, Ribeyre

#### L'ancienne collection Béla Hein

Produit : près de 5,7 millions €  
Hôtel Drouot – 6 juin 2005 – SVV Fraysse

#### L'écrin de Madame Simone del Duca

Produit : 5,4 millions € dont 2 025 380 € pour une bague en platine ornée de 43,82 carats (record français pour un diamant blanc)  
Hôtel Drouot – 23 novembre 2005  
SVV Couteau-Bégarie



**Bague en platine sertie d'un important diamant de forme marquise facetté**  
Poids du diamant : 43,82 carat. Couleur F Pureté VS2.  
1 700 000 € (hors frais)  
Record français pour un diamant blanc  
Succession Simone del Duca, Drouot Richelieu, 23 novembre 2005 – SVV Couteau Bégarie  
© Couteau Bégarie.

#### Collection de Marcel Jeanson

Produit : plus de 2 865 000 €  
pour les 17 aquarelles de Jacques Barraband  
Hôtel Drouot – 25 novembre 2005  
SVV Dautrebenste

#### Collection Patrice Trigano

Produit : 6 millions €  
Christie's – 5 juillet 2005

#### Bibliothèque Daniel Filipacchi, deuxième partie

Produit : 5,3 millions €  
Christie's – 21 octobre 2005

#### Collection Claude Berri

Photographies  
Produit : 2,9 millions €  
Christie's – 19 novembre 2005

#### Ancienne collection du Duc de Talleyrand

Produit : 7,1 millions €  
Christie's – 26 novembre 2005

#### Collection d'un grand amateur européen

Produit : 9,7 millions €  
Christie's – 22 juin 2005

### Records mondiaux 2005

#### Art nouveau – Art déco

##### Eileen Gray (1878-1976)

Fauteuil « à la Sirène » de type curule, en bois massif, laque multicouche à dominante argent et bleu avec des effets d'oxydations presque noires

Provenance : réalisé spécialement pour la chanteuse Damia  
1 520 000 € (hors frais)  
Record mondial pour un fauteuil toutes époques confondues.  
Drouot Richelieu, 1<sup>er</sup> juin 2005  
SVV Camard et Associés

Les cinq autres fauteuils de cette série de six ont été respectivement adjugés :

1 350 000 € (hors frais)  
1 350 000 € (hors frais)  
1 330 000 € (hors frais)  
1 220 000 € (hors frais)  
1 020 000 € (hors frais)

##### Jean Dunand (1877-1942)

Vase à ailettes en dinanderie de cuivre à patine noire. Pièce unique créée en 1931, signée J. Dunand et numérotée 5880  
880 000 € (hors frais)

1 012 860 € (avec frais)

Drouot Richelieu, 21 novembre 2005 – SVV Camard et Associés

##### Diego Giacometti (1902-1995)

Paire de tabourets en X  
Éprouve en bronze patine réalisée vers 1965  
Provenance : collection du professeur Jean-Paul Binet, acquise directement auprès de l'artiste  
176 910 € (avec frais)

Drouot Richelieu, 14 décembre 2005 –

SVV PIASA (Picard, Audap, Velliet, Teissèdre)

##### Pierre Chareau

Lampadaire de parquet  
« Religieuse » N 31, exécuté en 1927  
404 000 € (hors frais)  
Christie's – 19 mai 2005

##### Gaston Suisse

Table basse, pièce unique  
111 600 € (hors frais)  
Christie's – 19 mai 2005

### Art contemporain

##### Robert Indiana (né en 1928)

« Yield Brother II,  
Homage à Kennedy, 1963 »  
Huile sur toile datée 1963  
Provenance : collection particulière  
1 000 000 € (hors frais)

Drouot Richelieu, 19 décembre 2005  
SVV Claude Aguttes



**Jean Dunand (1877-1942)**  
Vase à ailette en dinanderie de cuivre à patine noire  
Pièce unique créée en 1931,  
signée J. Dunand et numérotée 5880  
1 012 860 € (hors frais) – record mondial  
Drouot Richelieu, le 21 novembre 2005  
SVV Camard & Associés  
© Archives Camard & Associés.

**Sam Szafran (né en 1934)**

« Lillette dans les feuillages ou Jardin d'hiver »  
Pastel sur papier signé en bas vers la gauche Szafran

Provenance : collection privée française  
469 933 € (frais inclus)  
Drouot Richelieu – 5 décembre 2005  
SVV Calmels Cohen

**Simon Hantai (né en 1922)**

« Mariale M.A.4 rouge » 1960  
560 800 € (hors frais)  
Christie's – 12 décembre 2005

**Dora Maar (1907-1997)**

« Portrait de Picasso » 1938  
247 200 € (hors frais)  
Christie's – 5 juillet 2005

**Roger Bezombes (1913-1994)**

« Le Harem »  
Huile sur panneau signée en bas droite, datée vers 1937-1938  
300 000 € (hors frais)  
Drouot Richelieu – 13 juin 2005  
Gros & Delettrez SAS

**Sculptures modernes**

**Gustave Miklos (1888-1967)**

« Jeune fille », 1937  
Bronze à patine noire transparente  
1 400 000 € (hors frais)  
Drouot Richelieu – 1<sup>er</sup> juin 2005  
SVV Camard & Associés

**Dessins anciens**

**Jacques-Louis David (1748-1825)**

« Les licteurs ramènent à Brutus les corps de ses fils morts »  
Dessin à la plume et encre de Chine, encre brune, lavis gris et rehauts de blanc  
Signé et daté en bas à gauche L David/1787  
Feuille préparatoire pour le tableau conservé aujourd'hui au Musée du Louvre  
510 000 € (hors frais)  
Drouot Richelieu – 7 décembre 2005  
SVV Delorme, Collin du Bocage

**Jacques Barraband (1767/68-1809)**

« Perroquet lori à collier jaune »  
Aquarelle gouachée sur traits de crayon rehaussée de gomme arabique sur papier crème, signée et annotée  
330 000 € (hors frais)  
Collection Marcel Jeanson  
Drouot Richelieu, 25 novembre 2005  
SVV Doutrebente



**John-Leslie Breck (1860-1899)**  
École américaine  
Les coquelicots  
Huile sur toile signée en bas à gauche et datée 90  
650 000 € (hors frais)  
Drouot Richelieu – 8 juin 2005  
SVV Claude Aguttes  
© studio Ph. Seibert.

**Tableaux modernes**

**John-Leslie Breck (1860-1899)**

École américaine  
« Les coquelicots »  
Huile sur toile signée en bas à gauche et datée 90  
650 000 € (hors frais)  
Drouot Richelieu – 8 juin 2005  
SVV Claude Aguttes

**Maître du Tarot Visconti**

(milieu du XV<sup>e</sup> siècle)  
« La Reine des Deniers »  
280 800 € (hors frais)  
Record du monde pour une carte à jouer  
Christie's – 17 mars 2005

**Mobilier**

**Commode marquetée attribuée à Pietro Pifferrì**

Travail probablement piémontais de la seconde partie du XVIII<sup>e</sup> siècle  
295 000 € (hors frais)  
Drouot Richelieu – 1<sup>er</sup> juillet 2005  
SVV Baron Ribeyre & Associés

**Petit bureau toutes faces en placage de bois de satiné, amarante et bois de rose, signé Linke**

200 000 € (hors frais)  
Hôtel des ventes Nice Riviera SARL

**Porcelaine, faïence**

**Service de table en faïence fine de Naples composé de 204 pièces**

Manufacture de Francesco del Vecchio, vers 1800-1810  
Provenance : ancienne collection Hottinguer  
381 000 € (hors frais)  
Drouot Richelieu – 5 décembre 2005  
SVV Piasa

**Johann-Joachim Kändler**

Paire de hérons en porcelaine blanche de Meissen, vers 1732  
5 612 000 € (hors frais)  
Christie's – 22 juin 2005

**Jatte ovale en porcelaine de Vincennes**

370 400 € (hors frais)  
Sotheby's – 24 mars 2005

**Arts premiers**

**Masque de grand initié « Lukungu »**

Ethnie Lega, République démocratique du Congo  
Ivoire à profonde patine rouge sombre, XIX<sup>e</sup> siècle ou antérieur  
Provenance : ancienne collection Bela Hein  
2 000 000 € (hors frais)  
Drouot Richelieu – 6 juin 2005  
Frayse et Associés SARL

**Éventail d'apparat Fang, « Akwa » Gabon**

Ivoire à profonde patine sombre, XIX<sup>e</sup> siècle ou antérieur  
Provenance : ancienne collection Bela Hein  
1 000 000 € (hors frais)  
Drouot Richelieu – 6 juin 2005  
Frayse et Associés SARL



**Naples (1800-1810)**  
Manufacture de Francesco de Vecchio  
Important service de table en faïence fine, composé de 240 pièces  
381 000 € (hors frais) - record mondial pour un service en faïence de Naples  
Drouot Richelieu, 5 décembre 2005, PIASA



### Coupe cérémonielle Dogon, Mali

Bois à profonde patine noire suintante, patine rouge sombre par endroits, anciennes agrafes en fer, XIXe siècle ou antérieur

Provenance : ancienne collection Bela Hein  
420 000 € (hors frais)  
Drouot Richelieu – 6 juin 2005  
Fraysse et Associés SARL

### Appui-tête Luba/Shankadi

« Maître de la coiffure en cascade »

Atelier de Kinkondja,  
république Démocratique du Congo  
1 356 000 € (hors frais)  
Sotheby's – 6 juin 2005

### Trône royal

Bamum Grassland  
549 600 € (hors frais)  
Sotheby's – 6 juin 2005

### Art précolombien

#### Sculpture anthropomorphe Pucara

Pérou, 200 avant JC et 200 après JC  
Pierre dure gris-vert  
Provenance : collection Gérard Geiger  
760 000 € (hors frais)

Record mondial pour l'art du Pérou  
Drouot Richelieu – les 14 et 15 mars 2005  
Binoche SAS

#### Masque Téotihuacan

Mexique central, 450-650 après JC  
Albâtre translucide avec trace de stuc  
Provenance : collection Gérard Geiger  
400 000 € (hors frais)

record mondial pour un masque  
Teotihuacan  
Drouot Richelieu – les 14 et 15 mars 2005  
Binoche SAS

### Joug, Veracruz à l'image

#### du crapaud-jaguar

Mexique, 450-950 après JC  
Roche magmatique verte

Provenance : collection Gérard Geiger  
215 000 € (hors frais)  
record mondial pour un joug  
Drouot Richelieu – les 14 et 15 mars 2005  
Binoche SAS

### Art d'Asie

#### Rouleau impérial par Zhang

« Tingyan et Zhou Kun »  
Chine, Dynastie Qing, époque Qianlong  
(1736-1795)

La peinture vers 1748  
5 400 000 € (hors frais)  
Christie's – 22 novembre 2005

#### Brûle-parfum en bronze doré

et incrustations de pierres dures  
Chine, Dynastie Qing, époque Qianlong  
(1736-1795)

236 000 € (hors frais)  
Christie's – 15 juin 2005

### Livres

#### Jean-Jacques Rousseau

Julie ou la Nouvelle Héloïse (III lettre XVII)  
Manuscrit autographe  
213 600 € (hors frais)  
Sotheby's – 15 juin 2005

### Divers

#### Paul Poiret

Manteau d'automobile, 1914 - Toile de lin et soie ivoire, tissée par Rodier façon jute  
Provenance : Garde-robe de Denise et Paul Poiret  
131 648 € (frais inclus)

Record mondial pour un vêtement de couturier du début du XX<sup>e</sup> siècle  
Drouot Richelieu – 10 mai 2005 – Piasa



Paul Poiret

Manteau d'automobile, 1914

Toile de lin et soie ivoire, tissée

par Rodier façon jute

Provenance : garde-robe de Denise et Paul Poiret

110 000 € (hors frais) - record mondial

pour un vêtement

de couturier du début du XX<sup>e</sup> siècle

Drouot Richelieu, 10 mai 2005 – Piasa

© Piasa Paris.

### ■ Ventes des SVV françaises à l'étranger : une stratégie encore peu développée

Certaines SVV d'origine française organisent de manière régulière des ventes à l'étranger. Ces opérations sont assez rares, notamment parce que les moyens à mettre en œuvre sont importants : au-delà des réseaux locaux à mettre en place et à entretenir, l'organisation matérielle des ventes nécessite des locaux, du personnel, et en pratique une structure distincte. Ce sont donc des SVV parmi les principales sur le marché français, et disposant de capitaux importants, qui sont à même d'envisager un tel développement.

Ainsi, la SVV Pierre Bergé et Associés a créé en 2003 une filiale en Suisse pour conduire certaines de ses ventes de bijoux, qui représentent près du tiers du produit de la société française. Il envisagerait en 2006 de créer une filiale en Belgique. Tajan, de son côté, organise depuis plus de trente ans une session annuelle de ventes à Monaco, au cours de laquelle sont dispersés des bijoux, mais aussi de l'art moderne et contemporain. De la même manière, c'est une filiale qui en a la charge ; en outre un huisier monégasque tient le marteau. Drouot, après des sessions d'estimations et de vente au Québec à travers son antenne « Drouot Montréal », envisage de poursuivre ses activités canadiennes, en collaboration avec une maison de ventes locale, « legor – Hôtel des encans ». Artcurial, enfin, a créé une filiale à Monaco, dans l'objectif d'y organiser des ventes régulières.

Si ces opérations à l'étranger sont encore marginales, les sociétés qui ont choisi l'ouverture affichent leur satisfaction et souhaitent les développer dans l'avenir, que ce soit dans les pays où elles sont déjà présentes, en élargissant les spécialités proposées, ou parfois dans d'autres pays. Toutes avancent des résultats flatteurs et en croissance ; elles soulignent également un bénéfice d'image : ces ventes renforcent leur caractère international et leur prestige. Par ricochet, ce bénéfice profite au marché français et le Conseil encourage ces initiatives.

## Les mouvements internationaux d'œuvres d'art : état de la situation

### Le marché de l'art

Quand l'économie va, quand les marchés boursiers reprennent de la vigueur, quand les marchés dérivés frémissent aux moindres hoquets du pétrole, quand l'immobilier s'enflamme, le marché de l'art n'est pas loin et, de ce point de vue, 2005 est assez conforme à la règle après le long passage à vide de la fin du XXe siècle. La bulle de l'art avait en effet éclaté à la fin des années quatre-vingt et il aura bien fallu une grande décennie à Picasso et autres Van Gogh pour retrouver les niveaux de leurs prix d'antan.

A l'époque, c'était l'art moderne qui était en pointe (impressionnistes et artistes jusqu'à la Deuxième guerre mondiale) et les acheteurs étaient (notamment) japonais. En 2005, c'est l'art contemporain qui a le vent en poupe et les acheteurs sont des « nouveaux riches » de Wall Street ainsi que quelques Russes et autres Chinois.

### La montée en puissance de l'art contemporain

Si l'encre la plus élevée de 2005 s'est portée sur une très belle « carte postale » de Venise peinte par Canaletto (et provenant de France), ceci n'est pas représentatif d'une année dominée par une véritable frénésie sur l'art contemporain. Aux enchères, pour l'essentiel à New York, on retrouve des sculptures de Brancusi ou de David Smith, des signatures comme Rothko, de Kooning, Warhol, Liechtenstein et puis surtout les « nouveaux » comme Damien Hirst, Maurizio Cattelan, Jeff Koons... une cinquantaine d'artistes au plus, la plupart d'origine américaine, puissamment soutenus par leurs galeries, rivalisant aussi souvent d'excentricités dans leur créativité « artistique ». Les chiffres réalisés lors des ventes de mai et de novembre à New York, tout comme la frénésie qui a saisi les foires qui rythment l'année de l'Armory Show de New York en mars, à Bâle en juin (en même temps que l'ouverture de la Biennale de Venise), à la Frieze de Londres en octobre avant de finir à Miami en décembre, tout ceci met en évidence la recherche par de nouveaux investisseurs des tendances lourdes de l'art du début au XXI<sup>e</sup> siècle.

Résultat donc, des enchères élevées, se chiffrant à chaque fois en millions de dollars pour des artistes à la fois confirmés et en devenir : c'est à New York que se tient désormais l'essentiel de ce marché alimenté par les nouvelles fortunes de Wall Street à l'image du géant de fonds Steve Cohen dont on dit que les emplettes dépassent les \$ 400 millions sur les cinq dernières années : on y trouve du classique (Monet, Manet, Van Gogh...) et du confirmé (Pollock, Warhol...). Il est très probable d'ailleurs que les prix enregistrés aux enchères ne ren- tent compte que d'une partie de la réalité du marché : on a parlé en 2005 de nombre de transactions supérieures à \$ 50 millions et il aurait même été proposé aux autorités iraniennes de racheter pour \$ 105 millions le Pollock du musée de Téhéran acheté à l'époque « décadente » du régime impérial ! L'indice calculé par Art Price pour le marché en 2005 lié pour l'essentiel à l'art contemporain. L'indice Art Price est désormais 30 % au-dessus du précédent pic du marché enregistré à l'été 1990.

Il est difficile de se prononcer quant à la pérennité de cette flambée de l'art le plus contemporain, d'en séparer le bon grain de l'ivraie soutenue par les attentions de quelques galeristes et marchands experts en manipulations de cotes (on trouve d'ailleurs maintenant quelques gale-

ristes internationaux « teneurs de marché » comme Gagosian, Hauser and Wirth ou le Français Emmanuel Perrotin). Une chose est certaine en tout cas, l'afflux de capitaux à la recherche de profitabilité et... de respectabilité.

Autre record, tout aussi symbolique, celui d'un vase chinois vendu chez Christie's à Londres plus de 22 millions d'euros, en fait la deuxième enchère la plus élevée de l'année après le Canaletto. Les Chinois arrivent sur le marché de l'art et se passionnent pour les chefs d'œuvre de leur passé et notamment pour les céramiques impériales. Des maisons de vente se développent en Chine (en novembre 2005, la maison pékinoise China Guardian, aurait réalisé près de 70 millions d'euros de ventes). Christie's a réalisé le 21 novembre 2005 sa première vente à Pékin et le chiffre d'affaires de sa filiale de Hong Kong est deux fois plus élevé que celui de Paris. Les Chinois assurent ainsi le relais des mythes japonais des années quatre-vingt et plus récemment des acheteurs du Golfe (en quelques années, le Qatar avait quand même acheté pour \$ 1,5 milliard d'antiquités, d'art islamique et... de photographies). Il y a bien sûr aussi des acheteurs russes et ukrainiens mais qui se concentrent plutôt sur l'ancien patrimoine de la Russie des tsars.

### La domination new yorkaise

Au-delà des foires et salons qui réunissent régulièrement la diaspora artistique, c'est bien New York qui est la capitale du marché mondial de l'art. Sur les deux premières semaines de novembre, le chiffre d'affaires réalisé par Christie's et Sotheby's (et de manière marginale par Philipps de Pury) en art moderne et contemporain s'est élevé à \$ 733 millions avec un taux de vente exceptionnel. C'est là que se trouvent les principaux acquéreurs, particuliers et musées qui n'hésitent pas à remettre sur le marché une partie de leurs stocks.

C'est là aussi que se trouve une grande partie de la création contemporaine, New York occupant en quelque sorte en ce début de XXI<sup>e</sup> siècle la place qui fut celle de Paris à la Belle Époque. Ajoutons enfin à cela l'existence de collections plus classiques qui régulièrement reviennent sur le marché comme celles de Charles Engelhard vendue par Christie's en mars ou des Safra (mobilier français du XVIII<sup>e</sup>) vendus par Sotheby's en novembre. Londres reste la place de référence de l'époque classique en puisant largement sur le réservoir continental avec, en 2005, la collection portugaise (mais surtout de meubles français) d'Antonio Champalimaud et celle de l'hôtel parisien des Wildenstein. Il reste à Paris quelques spécialités notamment les arts premiers, l'époque Art Déco ou les livres et puis en Suisse les bijoux et l'horlogerie (en 2005, le volume total des ventes de bijoux était de \$ 484 millions).

Mais la logique des grandes sociétés de vente qui dominent le marché est de plus en plus de gérer les places en fonction du potentiel de la demande et de « sourcer » les marchandises dans cet esprit. Le marché de l'art est composé de deux univers profondément imbriqués l'un dans l'autre. Il y a le monde des marchands et des galeries qui se déplace de plus en plus au gré des grandes foires et autres salons, mais sur lequel il est impossible d'avancer quelque chiffre que ce soit. Il y a les maisons de ventes aux enchères dont les résultats sont publiés. Au total, on estime le chiffre d'affaires du marché mondial de l'art quelque part entre \$ 25 et \$ 30 milliards. Là-dessus, le marché « organisé » des ventes aux enchères a pesé \$ 7,5 milliards en 2005. Après des années d'agitation et de rumeurs, le calme est revenu dans un univers désormais bipolaire dominé comme jamais par Christie's et Sotheby's. Propriété de François Pinault, par ailleurs grand collectionneur devant l'éternel avec ou sans fondation..., Christie's est le leader mondial avec un chiffre d'affaires de plus de \$ 3 milliards, menant la danse tant

à New York, à Londres, à Hong Kong qu'à Paris où sa filiale est la principale SVV (société de vente volontaire), française raflant même le marché de la vente des vins des Hospices de Beaune. Sotheby's suit à quelque distance : la famille Taubman a réduit sa participation dans la société américaine dont le capital est désormais dans le public et chez quelques investisseurs (le principal étant le fonds Ariel Capital Management).

Le marché parisien (690 millions d'euros en 2005) reste dominé aux deux tiers par la structure originale qu'est Drouot, les principales SVV étant Artcurial, Tajan, Bergé, Piasa... Sotheby's est moins actif en direct mais est à l'origine de flux importants à l'exportation vers ses autres implantations anglo-saxonnes (on estime en 2005 à quelque \$ 280 millions la valeur des objets ainsi « exportés » par les deux maisons anglo-saxonnes). Pour le reste, on retrouve dans le monde des maisons locales ou spécialisées sur quelques niches comme le suisse Antiquorum (horlogerie), le britannique Spinks (timbres et monnaies) ou même Phillip's de Pury désormais cantonné à l'art contemporain.

Et puis il y a bien sûr le monde des galeristes et antiquaires (ce qui serait le marché de gré à gré ou over the counter). Il est par essence impossible à quantifier quoique en fort développement. A titre d'exemple, on compte 860 postulants pour 269 places à Art Basel 2006, 268 candidatures pour 218 places à Maastricht.

### La renaissance de l'e-trading

On se souvient des espoirs développés il y a quelques années par les sites de ventes aux enchères électroniques et les nombreux échecs qui suivirent. Avec le développement des liaisons rapides et du temps réel, avec l'apparition de moteurs de recherche de plus en plus puissants capables d'identifier les clientèles potentielles, on a assisté ces derniers mois à la montée en puissance de ventes réalisées directement par voie électronique. Le principal acteur à ce niveau est le site Ebay qui réalise par exemple 95 % de ce type de ventes en France : le prix moyen des objets vendus ayant été de 45 euros (pour un produit total de 46 millions d'euros en 2005), on peut difficilement parler là d'objets d'art. Pour l'instant, il n'existe pas de site marchand vraiment concentré sur le domaine artistique à l'exception de quelques niches, comme le site « eyestorm » sur la photographie. Mais il faut aussi mentionner l'initiative d'Art Price, jusque-là la plus importante banque de données au monde de prix de l'art : depuis février 2005, Art Price a ouvert un site de « petites annonces » qui, à la fin de 2005, représentait une offre totale de 1,3 milliard d'euros, avec un taux de vente de l'ordre du tiers et une valeur moyenne des lots de \$ 12 000. Sur des bases relativement normalisées et en se limitant au seul « fine art », Art price a développé un concept nouveau qui va un peu plus dans le sens de la mon-dialisation du marché de l'art : 40 % des affaires du nouveau site se font en Amérique du Nord et à peu près autant en Europe.

L'art donc continue à fasciner et il est bien le reflet des époques qu'il traverse. En ce début de XXI<sup>e</sup> siècle dominé par l'exubérance économique américaine, il est assez logique que New York – et les Etats-Unis au sens large – soit redevenu la plaque tournante de la création et du marché de l'art. Mais alors que grâce aux nouvelles technologies, les frontières entre les formes d'expression disparaissent peu à peu, la « toile » permet l'unification d'un marché plus mondialisé que jamais. Il restera aux générations futures à juger de la bonne utilisation de ces quelques milliards de dollars prélevés sur la prospérité et les révolutions économiques.

### Le marché mondial de l'art (en millions)

la partie « émergée » des ventes aux enchères : un chiffre d'affaires de l'ordre de \$ 7,5 milliards

#### Le duopole

Christie's	3 200	Hong Kong	267
Sotheby's	2 700	Paris	138
		Paris	52

#### Les « challengers »

Bonham's300	100		
Phillip's de Pury			

#### Le « cas français »

(la place parisienne)			(829)
Drouot	506		
Bergé	42		
Piasa	40		
Millon	26		
Beaussant-Lefevre	24		
Camard	24		
Artcurial	93		
Tajan	88		
La « province »	~150		

#### Quelques acteurs « régionaux »

Finarte (Italie)	60		
Rasmussen (Danemark)	49		
Reste du monde	~ 200		

### Quelques grandes collections vendues en 2005 (en millions)

Champalnaud (mobilier français)	(Christie's, Londres)	57,2	(euros)
Safra (mobilier XVIII <sup>e</sup> )	(Sotheby's, New York)	4,9	(dollars)
Wildenstein (mobilier XVIII <sup>e</sup> )	(Christie's, Londres)	32,2	(euros)
Hanovre (château)	(Sotheby's, Marienburg)	44	('')
Rédé	(Sotheby's, Paris)	7,2	('')
Beres (livres)	(Bergé, Paris)	11,8	('')
Geiger (art précolombien)	(SVV Binoche, Paris)	6,2	('')
Versace	(Sotheby's, New York)	5,9	(dollars)
Château de Easton Neston	(Sotheby's, Royaume-Uni)	16	(dollars)
Rossignol (mobilier français)	(Artcurial, Drouot)	15,8	(euros)

## Les grandes enchères de 2005 (en \$ millions sauf lorsque précisé en euros)

### Des sculptures

Brancusi	Oiseau dans l'espace	27,4	Christie's	New York
David Smith	Cubi XVIIe (1965)	23,8	Sotheby's	"
Giacometti	Haute femme	8,4	Christie's	"

### Des peintures

Canaletto	Vue de Venise	32,5	Sotheby's	New York
Rothko	Hommage à Matisse	22,4	Christie's	"
Toulouse-Lautrec	La blanchisseuse rousse	22,4	Christie's	"
Picasso	Femmes d'Alger (1955)	18,6	Sotheby's	"
Beckmann	Autoportrait	16,8	"	"
Lichtenstein	In the car (1963)	16,2	Christie's	"
Picasso	Nu jaune	13,7	"	"
Picasso	Tête et mains de femme	13,4	"	"
de Kooning	Sail Cloth (1949)	13,1	Sotheby's	"
Monet	Venise	12,9	"	"
Warhol	Liz (1963)	12,6	"	"

### Un dessin

del Sarto	Tête de Saint Joseph	9,6 €	Christie's	Londres
-----------	----------------------	-------	------------	---------

### Des chinoïseries

Vase Yuan du XIV <sup>e</sup> siècle	27,5	Christie's	Londres
Rouleau peint époque Qianlong	6,1 €	"	Paris

### Des meubles et objets

Eileen Gray	Fauteuil	1,74 €	Camard	Paris
	les six fauteuils	8,95 €		
Joseph	Bureau Louis XV	6,87 €	Artcurial	Paris
Meissen	Paire de hérons	5,61 €	Christie's	Paris
Boullé	Bureau 1710	5,18	"	Londres

### Un violon

Stradivarius	Violon (1699)	2	Christie's	New York
--------------	---------------	---	------------	----------

### Des antiquités et arts premiers

Statuettes Egypte Ve dynastie	2,8	Christie's	New York	
Congo	Masque Lega	2,4 €	Frayse	Paris



**Eileen Gray (1878-1976)**

**Fauteuil « à la Sirène » de type curule, en bois massif, laque multicolore à dominante argent et bleu avec des effets d'oxydations presque noires**  
**Provenance : réalisé spécialement pour la chanteuse Damia 1 520 000 € (hors frais) - record mondial pour un fauteuil toutes époques confondues**  
 Drouot Richelieu, 1<sup>er</sup> juin 2005 - SVV Camard et Associés  
 © Camard & Associés.

## Échanges définitifs – année 2005 en millions d'Euros

	Exportations	Importations
Peintures 97-01	355,0	151,8
Gravures 97-02	25,4	11,4
Sculptures 97-03	85,9	39,2
Collections 97-05	25,0	23,3
Antiquités 97-06	197,7	52,0
TOTAL	689,1	283,6

Source : DEP/DGDDI/Observatoire des mouvements internationaux d'œuvres d'art.

## Exportations annuelles – année 2005 en millions d'Euros

	Total	97-01	97-02	97-03	97-05	97-06
Suisse	194,9	122,5	2,2	20,8	8,4	41,0
EUAN	340,0	164,1	16,5	46,7	10,2	102,5
Japon	9,4	5,3	1,1	1,2	0,6	1,2
UEBL	9,7*	2,9	0,4	2,9	*	3,5
Pays-Bas	3,3	1,6	0,2	0,4	0,7	0,4
Allemagne	6,3	2,0	1,1	0,8	0,8	1,6
Italie	7,1*	4,0	0,1	1,1	*	1,9
Royaume-Uni	35,3	10,9	0,7	1,2	1,7	20,8
Espagne	5,6	2,7	1,3	0,7	*	0,9

Source : DEP/DGDDI/Observatoire des mouvements internationaux d'œuvres d'art.

## Importations annuelles – année 2005 en millions d'Euros

	Total	97-01	97-02	97-03	97-05	97-06
Suisse	64,8	38,6	0,4	5,9	7,0	12,9
EUAN	115,3	56,4	2,2	22,5	15,4	18,8
Japon	4,9	2,5	0,3	1,2	0,3	0,6
UEBL	5,7	3,6	0,4	0,5	0,1	1,1
Pays-Bas	2,8*	1,4	*	0,2	*	0,2
Allemagne	4,4	3,1	0,1	0,8	0,9	0,5
Italie	5,5*	1,3	*	1,0	1,0	2,2
Royaume-Uni	14,2	8,2	0,1	1,0	0,1	4,8
France <sup>(1)</sup>	13,2	9,9	0,3	0,9	0,3	1,8
Espagne	3,0*	1,6	0,2	0,7	*	0,5

Source : DEP/DGDDI/Observatoire des mouvements internationaux d'œuvres d'art.

<sup>(1)</sup> Flux inférieur à 1 million d'euros

<sup>(\*)</sup> Comptabilisation d'œuvres dont l'origine française est avérée

## Les mouvements internationaux d'œuvres d'art<sup>1</sup> : un différentiel toujours en faveur des exportations

Selon les données de l'Observatoire des mouvements internationaux d'œuvres d'art (voir annexes page 214) les exportations<sup>2</sup> s'élevaient à 689 M€ en 2005, restant dans une proportion largement supérieure au double des importations, qui sont en léger recul (- 6 %) avec 283 M€, après une très forte hausse en 2004. Cependant, on note que l'écart se creuse puisque les exportations progressent de 6 %.

Les pays importateurs d'œuvres d'art françaises sont naturellement, en premier lieu les États-Unis (pour 340 m€), loin devant la Suisse (194 M€) et le Royaume-Uni (35 M€). Les autres États ne reçoivent d'œuvres en provenance de France que pour moins de 10 M€, y compris le Japon (9 M€) et les principaux partenaires économiques de la France dans l'Union européenne comme l'Allemagne (6 M€) ou l'Italie (7 M€).

La répartition par État d'origine est comparable pour les importations : les biens en provenance des États-Unis représentent 115 M€, de Suisse : 65 M€ et du Royaume-Uni : 14 M€. S'agissant de la répartition des œuvres, les peintures dominent toujours, de loin, les échanges internationaux (355 M€ pour les exportations et 152 M€ pour les importations), malgré un léger retrait de 4 % des exportations, tandis que les antiquités les suivent avec 198 M€ (exportations en importante hausse de 16 %) et 52 M€ (importations en très légère baisse). Les autres spécialités prises en compte par les statistiques (gravures, sculptures, collections) représentent des volumes largement inférieurs, qui connaissent des variations plus importantes. Les variations, au sein de chaque spécialité, sont beaucoup plus contrastées au regard des échanges avec chaque État pris isolément : par exemple, les exportations de peintures vers le Royaume-Uni diminuent (- 28 %) tandis que celles d'antiquités progressent (+ 70 %).



Mstislav Dobuzhinsky (1875-1957)  
*Poupées de bois, 1927*  
Huile sur carton, signée,  
datée, monogrammée en bas  
à droite et titrée au dos  
195 229 €  
record mondial pour cet artiste.  
Drouot Montaigne, 24 juin 2005,  
Y.M. Le Roux - C. Morel,  
J.J. Mathias et Baron Ribeyre & Associés  
© Jean-Pierre Bourret.

<sup>1</sup> Les chiffres sont arrondis au million d'euros (M€) le plus proche  
<sup>2</sup> À partir de la France ; ne prend donc pas en compte les mouvements via un État membre

## La France : un gisement exploité

Le marché de l'art n'est pas statique. Il est fait de flux de circulation d'objets passant des lieux de création aux zones de « consommation » au travers de « plates-formes » commerciales (Trading hubs). Il en fut toujours ainsi : la Grèce, lieu de création, fut exploitée par les marchands romains. L'Italie à partir du Quattrocento subit la même attention du reste de l'Europe et au XVIII<sup>e</sup> siècle, durant leur « grand tour », les jeunes aristocrates anglais achetaient quelques « souvenirs » de Canaletto ou autres, tout comme Diderot servait de rabatteur à Catherine II de Russie.

Incontestablement la France a occupé une place centrale sur la scène mondiale de la création artistique de la fin du XVIII<sup>e</sup> siècle au milieu du XX<sup>e</sup>. Le développement – plus qu'ailleurs en Europe – d'une classe « moyenne supérieure » importante a contribué à développer le « gisement » français en œuvres qui est probablement aujourd'hui le plus important au monde.

Les chiffres de l'Observatoire des mouvements internationaux d'objets d'art illustrent bien cet état de fait. La France y est un exportateur net de plus de 400 millions d'euros (valeur en douane) en 2005. Les principales destinations sont les États-Unis (plus de la moitié des exportations), la Suisse et dans une moindre mesure le Royaume-Uni (la Suisse, en dehors de sa place dans les ventes de joaillerie – dont les flux n'apparaissent pas forcément ici –, joue un rôle de plaque tournante surtout fiscale pour nombre de nouvelles fortunes).

Il est difficile d'estimer la part des exportations françaises réalisées à partir d'achats faits dans des ventes aux enchères tenues en France par rapport aux objets exportés pour être vendus sur des places étrangères comme Londres et New York. Sotheby's France a annoncé pour 2005 un chiffre d'affaires export de \$ 120 millions (dont le Canaletto vendu £18,6 millions à Londres en juillet 2005). Un observateur avisé du marché, M. Souren Melikian, estime à \$ 156 millions le chiffre équivalent pour Christie's France. Si l'on ajoute à cela les ventes réalisées par des SVV françaises à l'étranger (Genève pour les bijoux chez Bergé, Monaco pour Tajan), il n'est pas exagéré de penser que quelques \$300 millions d'objets d'art provenant de France ont été vendus sur des places étrangères. On peut comparer ce chiffre aux 222 millions d'euros de ventes de fine art recensées par Artprice.com pour 2005 (c'est en effet surtout sur le fine art que portent les exportations de Christie's et Sotheby's).

Dans ce jeu de rôles, New York s'impose comme la place de référence pour l'art moderne et contemporain, Londres conservant sa spécialisation en peinture ancienne. Paris est plutôt la place des « antiquités » ainsi que celle de l'art africain, des arts déco et nouveaux ainsi que des livres.

Ceci étant, au vu des tendances de la création contemporaine, il est à craindre que la France perde peu à peu son rôle de gisement majeur. Ce fut au fond le cas de la Grèce, puis de l'Italie ! Est-ce que c'est ce que notre pays souhaite ?



**Edouard Manet (1832-1883)**  
**La gare du chemin de fer de Sceaux**  
Huile sur toile signée, située Paris,  
datée 28/II/1870 en bas à gauche  
400 000 € (sans frais)  
Drouot-Richelieu, le 16 mars 2005  
Renaud-Giquello & Associés SARL  
© Renaud-Giquello & Associés.

## Les ventes aux enchères d'œuvres d'art selon le bilan international pour 2005 : la France en recul

Comme chaque année, le rapport annuel d'Artprice « *Tendances du marché de l'art* » (cf annexe du rapport page 215) est une source précieuse pour l'appréciation des mouvements du marché de l'art. 2005 ne trahit pas la règle. Il convient néanmoins de noter que seul le marché des œuvres d'art (fine art) est pris en compte au travers de cette étude. Les statistiques ne concernent, quelle que soit leur ancienneté, que les œuvres suivantes : peintures, sculptures, dessins, estampes, photographies, œuvres d'art contemporain sur de nouveaux supports. À titre indicatif, le montant total pris en compte pour ces statistiques représente, pour la France, 222 M€ alors que le produit des ventes aux enchères en France, dans leur diversité (de nature et de valeur des biens vendus) atteint 508 M€ de biens culturels<sup>1</sup>. Il ressort de l'analyse que le marché mondial est en forte croissance. De 3,6 Mds\$ en 2004, le produit total des ventes passe à 4,15 Mds\$, soit une progression de plus de 15 %, pour un nombre stable de lots pris en compte, de 320 000 environ. Les records ont été battus en 2005 : 477 lots ont été vendus plus de 1 M\$, contre 393 en 2004, et 395 en 1990, année d'euphorie s'il en est. Ces chiffres sont éloquent, malgré l'érosion monétaire et la faiblesse actuelle du dollar. Cependant, ces enchères sont l'exception et ne représentent que 0,2 % des adjudications : 83 % des lots ont été vendus moins de 10.000 \$ ; 56 % en deçà de 2.000 \$. Les segments connaissant la meilleure croissance sont l'art contemporain et la photographie.

France :  
**6,6 %**  
du marché  
mondial des  
œuvres d'art

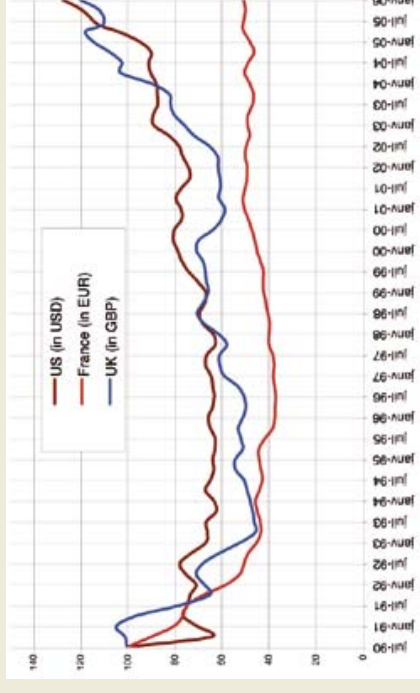
En revanche, le positionnement de la France continue d'être alarmant. Notre pays ne représente que 6,6 % des transactions d'œuvres d'art (contre 43,1 % pour les Etats-Unis et 28,4 % pour le Royaume-Uni) et la croissance du marché national est faible. Hong Kong, en revanche, atteint 3,7 % du marché, et devient le quatrième acteur du marché. Sur les cent meilleures enchères en 2005, que se partage le duo-pole Christie's - Sotheby's/New York - Londres, il n'y a aucune vente à Paris. Berlin tirant son épingle du jeu avec une vente placée à la 90<sup>e</sup> position. Le prix moyen par lot progresse de 7,6 %. Ce chiffre est meilleur que celui du Royaume-Uni (+ 4,8 %, pour un volume beaucoup plus important) mais la croissance américaine est de 34,5 %. Quant au cent meilleures enchères (au-delà de 2,1 M€), il ne comporte aucune enchère française.



**Hendrick Avercamp (1585-1635)**  
**Paysage d'hiver**  
Huile sur panneau  
660 000 € (hors frais)  
Drouot Richelieu, 17 juin 2005  
Beaussant Lefèvre SARL  
© BeausantLefèvre, Studio Ph. Seibert.

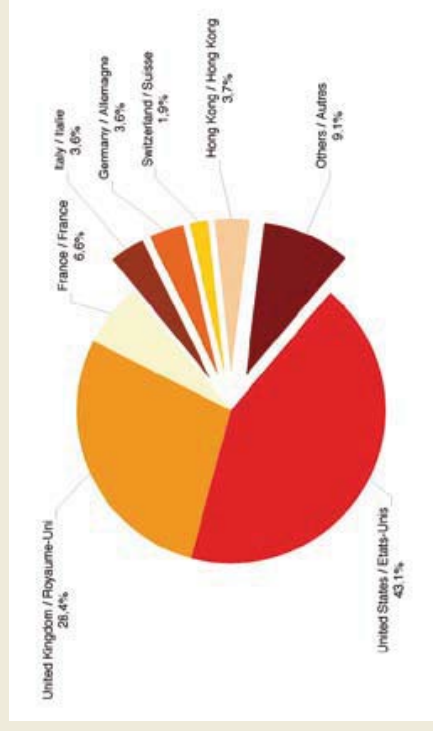
<sup>1</sup> Total des adjudications 2005 sauf catégories divers, vin, véhicules et chevaux

## Histogramme par segment depuis 2003



Source : rapport Art Price 2005

## Chiffre d'affaires 2005 - répartition par pays



Source : rapport Art Price 2005

## L'exportation d'une œuvre : le certificat de circulation et ses limites

La transposition du Règlement (CEE) n° 3911/92 du Conseil du 9 décembre 1992 concernant l'exportation de biens culturels en droit français aux articles L111-1 et s. du code du patrimoine et au décret d'application n° 93-124 du 30 janvier 1993 obéit à la logique du Traité de Rome. Le principe fondamental de libre circulation des marchandises posée au Traité ne peut être restreint qu'au titre de la protection des « trésors nationaux ». D'où le mécanisme de certification délivrée aux propriétaires d'un bien ou leur mandataire destinée essentiellement à attester, à titre permanent, que le bien n'a pas ce caractère de « trésor national » (ou pour une durée de vingt ans renouvelable pour les biens dont l'ancienneté n'excède pas cent ans). Dès lors, aucune restriction ou mesure d'effet d'équivalent ne peut, sans risque d'être contraire au droit communautaire, être mise en œuvre par la France s'agissant d'une « exportation » intracommunautaire de ce bien. Le terme même d'exportation est impropre s'agissant du même marché intérieur.

Ce mécanisme tiré du code du patrimoine et du décret n° 93-124, qui subordonnent la circulation intracommunautaire des biens culturels à l'obtention d'un certificat délivré par un guichet unique mis en place désormais au ministère de la culture, n'est pas foncièrement différent s'agissant du régime d'exportation proprement dite, c'est-à-dire en vue d'une sortie extracommunautaire du territoire.

L'exportation extra-communautaire est en effet libre dès lors que le bien n'est pas un « trésor national ». C'est le propriétaire d'un bien ou son mandataire, dont la finalité de la demande du certificat qui en atteste n'a pas à être exigée (il peut s'agir d'une demande en vue d'une cession certaine et immédiate ou d'un certificat de précaution), qui évalue souverainement sa valeur pour déterminer si le bien entre ou non dans le cas où un certificat est exigible. En effet, pour la délivrance du certificat, l'annexe au décret n° 93-124 prévoit pour certaines catégories de biens des seuils de valeur différents selon qu'il s'agit d'une exportation à destination d'un autre État membre de la Communauté européenne ou d'une exportation à destination d'un État tiers.

Ainsi, pour trois exemples parmi quatorze catégories, le seuil à partir duquel un propriétaire doit en faire la demande est de :

Catégories	Intracommunautaire. Seuils en €	Extra-Communautaire. Seuils en €
1. antiquités nationales	Quelle que soit la valeur	Quelle que soit la valeur
3. tableaux > 50 ans	150 000	150 000
8. incunables et manuscrits > 50 ans	15 000	Quelle que soit la valeur

Le refus de délivrance du certificat ne peut intervenir qu'après avis motivé d'une commission composée à parité de représentants de l'État et de personnalités qualifiées et présidée par Edmond Honorat, Conseiller d'État, par ailleurs membre du Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques.

Si le certificat atteste que le bien n'a pas le caractère de trésor national, il est totalement libre d'être exporté en vue de sa vente hors du territoire douanier communautaire, sans autre condition.

Pour simple, cette réglementation n'en pose pas moins certaines interrogations qui ouvrent dans l'avenir une réflexion.

- La mise en place d'une directive sur le droit de suite (voir page XXX) pour les œuvres originales faisant l'objet d'un acte de vente sur le territoire de l'un des États membres ne prive pas le propriétaire d'un bien culturel entrant dans le champ de ce texte d'obtenir librement un certificat, s'il n'est pas un « trésor national », en vue de son exportation de l'espace communautaire. Cette cession à l'étranger n'a pas nécessairement pour objet d'échapper au versement de ce droit de suite, mais elle a en tous les cas cet effet, sans que l'on en tire de conséquence au niveau de l'objectif poursuivi.
- La délivrance d'un certificat ouvre au bien culturel la faculté d'être exporté librement hors de France tant vers un État membre que vers un État tiers, mais aussi vers un État membre en vue de sa revente dans cet État membre, choisi pour des raisons qui tiennent au marché, et avec pour intention ou pour conséquence sa réexportation vers un État tiers. Quelle traçabilité de l'opération l'État d'origine du bien culturel, par hypothèse la France, conserve-t-il ? En d'autres termes, la vente à Londres d'un Canaletto dont le propriétaire est un ressortissant français n'est pas une exportation. Son acquisition par un acheteur, ressortissant extra-communautaire, lors de sa revente à Londres est suivie d'une exportation qui n'est comptabilisée que par la Grande Bretagne. C'est pourtant le même bien, originaire de France, dont il s'agit, sans la moindre transformation.
- Les règles de l'OMC et de l'UNESCO appliquent aux biens culturels un régime particulier à raison de l'exception culturelle reconnue de plus en plus par la communauté internationale. Pourtant, l'exportation d'un bien culturel hors de l'espace communautaire obéit aux mêmes règles que celles concernant la circulation à l'intérieur de cet espace. Seuls les « trésors nationaux » font l'objet, selon une définition unique inspirée de l'article 30 du Traité de Rome<sup>1</sup>, d'une restriction à leur exportation.
- Enfin, le Conseil a déjà eu l'occasion de le souligner dans son rapport annuel 2004<sup>2</sup> comme d'autres observateurs avisés, la sixième directive TVA<sup>3</sup> repose sur « un contresens »<sup>4</sup> consistant à assimiler les œuvres d'art aux autres produits de consommation. Or, s'il est utile à l'Union européenne d'assujettir ces derniers à la TVA pour défendre les productions communautaires, il est très exactement contraire à son intérêt de faciliter par le même biais la fuite des biens culturels hors de la Communauté. Les dispositions fiscales communautaires font concrètement fonction de barrière à l'importation des œuvres d'art. Ce faisant, elles limitent la vente d'œuvres sur le marché européen et l'enrichissement du patrimoine de la Communauté. En matière de patrimoine culturel, il faut marteler que la France s'enrichit en important et s'appauvrit en exportant. C'est à l'inverse que nous entraîne la directive précitée.

<sup>1</sup> Article 30 : « Les dispositions des articles 28 et 29 ne font pas obstacle aux interdictions ou restrictions d'importation, d'exportation ou de transit, justifiées par des raisons de (...) protection des trésors nationaux ayant une valeur artistique, historique ou archéologique ou de protection de la propriété industrielle et commerciale. Toutefois, ces interdictions ou restrictions ne doivent constituer ni un moyen de discrimination arbitraire ni une restriction déguisée dans le commerce entre les États membres. »

<sup>2</sup> Page 29.

<sup>3</sup> Directive 77/388/CEE du 17 mai 1977 en matière d'harmonisation des législations des États membres relatives aux taxes sur le chiffre d'affaires - système commun de taxe sur la valeur ajoutée : assiette uniforme, complétée par la directive 94/5/CE du 14 février 1994.

<sup>4</sup> Rapport n° 639 (2003) d'information sur la fiscalité du marché de l'art en Europe du député Pierre Lellouche.





Ebay n'apparaît donc pas l'unique plate-forme de vente en forme d'enchères électroniques. Mais il est non moins certain qu'il a atteint une position prédominante sur le marché des biens culturels qui, de facto, a conduit à prendre en compte plus particulièrement ses pratiques. Créé en 1995 aux États-Unis, Ebay est devenu la plus grande plate-forme d'achats et de ventes de biens et services au monde en ligne. Cette croissance est due :

- à une politique d'acquisitions où d'absorption de sites existants à l'international (rachat de iBazar en France), mais aussi de politiques de partenariats, notamment en Amérique Latine ;
- à un modèle économique qui a facturé les frais d'insertion des objets mis en vente, contrairement aux concurrents initiaux qui ne facturaient que les frais de vente ;
- à une évolution des catégories de biens mis en vente : à l'origine biens de collections et un glissement actuel sur les biens technologiques ;
- à une politique de référencement agressive : à l'heure actuelle Ebay est le premier annonceur de l'Internet européen ;
- à une politique de diversification pour la stratégie du groupe avec notamment le rachat de PayPal en 2003 et de Skype en 2005 .

Conçu au départ comme une plate-forme technologique sous forme de ventes aux enchères, Ebay recense aujourd'hui 34 % d'objets vendus à prix fixe. Cette évolution a aussi été concrétisée par le rachat de sites de petites annonces et de comparateur de prix et le lancement de son propre système de petites annonces.

Au 31 décembre 2005, ebay.fr était le premier site visité en France par les internautes français : 7 millions d'internautes s'y connectent chaque mois (soit 35 % de la population internaute française) avec un temps moyen de connexion par visite d' 1 heure 28.

La société Ebay était présente dans 33 pays et comptait plus de 100 millions d'utilisateurs inscrits. 78 millions d'objets étaient à vendre et on recensait 6 millions de nouveaux objets chaque jour.

### Quelles données observées ?

#### Les catégories étudiées

Comme depuis deux ans, il est procédé à l'analyse régulière des ventes terminées sur ebay.fr parmi les six « catégories » et « sous catégories » définies par Ebay de biens considérés par le Conseil comme « biens culturels » au sens de l'article L321-3 du code de commerce à savoir :

- Arts et antiquités
- Céramiques et verres
- Livres anciens (sous-catégorie de « livres »)
- Monnaie
- Montres anciennes hommes et femmes (sous-catégorie de « montres »)
- Timbres

En outre, à ces six catégories sont venues s'ajouter depuis novembre 2005, l'observation des deux sous catégories suivantes de la catégorie « automobiles, motos et pièces » :

- Automobiles
- Voitures de collection

#### Rappel des méthodes d'observation des enchères en ligne

Si la recherche simple permet d'étudier l'offre quotidienne, la recherche approfondie par « ventes terminées » mise à disposition par ebay.fr recense les opérations effectuées à la date de l'interrogation par n'importe quel internaute et au cours des jours précédents, sur une

### Quelle différence entre une vente électronique aux enchères et une vente électronique « en forme d'enchères publiques », encore appelée « courtage aux enchères » ?

L'affirmation de cette différence peut surprendre. En effet, selon l'article L320-1 du code de commerce, repris de la loi du 25 juin 1841, « Nul ne peut faire des enchères publiques un procédé habituel de l'exercice de son commerce. » De ce principe, le législateur et la jurisprudence tiraient comme conséquence qu'exceptées les ventes aux enchères effectuées au titre du code du domaine de l'État, du code des douanes ou de la loi du 28 mai 1828 relative aux courtiers de marchandises assermentés, il y avait un monopole de l'organisation des « enchères publiques », dont le procédé était confié par suite à une profession réglementée, les commissaires priseurs. Même en mettant fin au statut et au monopole de ces officiers ministériels, le projet de loi dont est issu la loi du 10 juillet 2000 ne remettait pas en cause en soi cette donne. C'est l'article L321-3, tel qu'issu des débats parlementaires, qui a introduit la distinction entre « vente aux enchères publiques » et vente en forme d'enchères. L'expression « en forme d'enchères » n'est pas issue de la loi, qui a consacré la notion d'opérations de courtage aux enchères pour le désigner mais elle traduit une réalité pour le consommateur. La raison de cette distinction tient au fait qu'en disposant, d'une part, à l'article L321-2 du code de commerce que : « Les ventes volontaires de meubles aux enchères publiques sont, sauf les cas prévus à l'article L321-36 [à savoir les trois exceptions précitées] organisées et réalisées par des sociétés de forme commerciale régies par le livre II, et dont l'activité est réglementée par les dispositions du présent chapitre. », et, d'autre part, à l'article L321-3 (alinéa 2) que « Les opérations de courtage aux enchères réalisées à distance par voie électronique, se caractérisant par l'absence d'adjudication et d'intervention d'un tiers dans la conclusion de la vente d'un bien entre les parties, ne constituent pas une vente aux enchères publiques. », la loi a de facto distingué entre des ventes qui ont pour le consommateur en commun le mode de fixation du prix du contrat, déterminé après enchères publiques dans les deux cas. L'article L321-3 explicite au premier alinéa leur différence tenant aux conditions d'exercice de la vente : « Le fait de proposer, en agissant comme mandataire du propriétaire, un bien aux enchères publiques à distance par voie électronique pour l'adjudger au mieux disant des enchérisseurs constitue une vente aux enchères publiques au sens du présent chapitre. » A contrario, il y a vente « en forme d'enchères », autrement dit courtage aux enchères. Il est inhabituel dans un texte législatif qui entend appréhender une activité (les enchères publiques) et la soumettre à une réglementation dans l'intérêt du consommateur de procéder par une présomption inverse puisqu'il suffit à un opérateur, pour échapper à la loi régissant les ventes aux enchères publiques, de réaliser à distance par voie électronique une vente se caractérisant par l'absence d'adjudication et d'intervention d'un tiers dans la conclusion de la vente d'un bien entre les parties. Autrement dit, par l'absence de deux garanties fondamentales pour les cocontractants.

Seules exceptions à l'exception, selon le dernier alinéa de l'article L321-3, « les opérations de courtage aux enchères portant sur des biens culturels réalisées à distance par voie électronique » qui, à raison de la nature même des biens mis en vente, sont soumises à certaines dispositions de la loi du 10 juillet 2000, dont l'agrément. Mais cette exception n'a pu entrer en vigueur. Il n'en demeure pas moins que le consommateur peut ne pas nécessairement s'y retrouver facilement entre « vente aux enchères publiques » et « ventes en forme d'enchère » (ou courtage aux enchères) ni comprendre pourquoi il ne jouit pas du même degré de protection alors que dans les deux cas la formation du prix du contrat obéit à la même technique : l'enchère.

durée de 26 jours, délai retenu par convention par Ebay pour le maintien en ligne de l'information sur les ventes passées. On notera que ne figurent pas dans ce tableau les éventuelles mises en vente qui auraient été retirées par le gestionnaire du site pour non-conformité avec la charte d'ebay.fr.

### L'évolution de la répartition mondiale de la catégorie « Arts Antiquités » sur les principaux sites d'Ebay

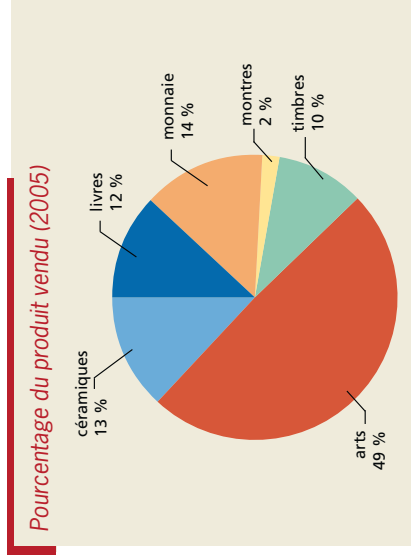
Il est suivi régulièrement depuis avril 2004 l'évolution de l'offre en volume de la catégorie « Art et Antiquités » (après déduction de la sous catégorie « céramiques et verres », sur les marchés de sites Ebay de pays où cette dernière n'est pas retenue par Ebay comme une catégorie à part entière) sur les principaux sites d'Ebay monde : l'évolution en offre reflète le poids grandissant des marchés européens au détriment du marché américain.

Offre Art Antiquités *	7 juin 2004	20 septembre 2004	20 janvier 2005	31 décembre 2005
Américain (Etats-Unis)	58 %	55 %	52 %	41 %
Allemand	28,5 %	30 %	31 %	32 %
Anglais	6 %	7 %	9 %	15 %
Français	4 %	4 %	4 %	5 %
Italien	2 %	2 %	2 %	4 %
Benelux (Belgique + Pays Bas)	1 %	1 %	1 %	2 %
Espagne	0,5	1 %	1 %	1 %

\*catégorie céramiques et verres non incluse

Les marchés porteurs apparaissent clairement comme les marchés européens, plus particulièrement ceux de Grande-Bretagne et d'Allemagne

### Ampleur du marché des biens culturels mis en vente aux enchères en 2005 sur Ebay France



### Où en est-on de l'application de l'article L321-3 du code de commerce ?

L'article L321-3 du code de commerce dispose que :

« Le fait de proposer, en agissant comme mandataire du propriétaire, un bien aux enchères publiques à distance par voie électronique pour l'adjudger au mieux disant des enchérisseurs constitue une vente aux enchères publiques au sens du présent chapitre.

Les opérations de courtage aux enchères réalisées à distance par voie électronique, se caractérisant par l'absence d'adjudication et d'intervention d'un tiers dans la conclusion de la vente d'un bien entre les parties, ne constituent pas une vente aux enchères publiques.

Sont également soumises aux dispositions du présent chapitre, à l'exclusion des articles L321-7 et L321-16 les opérations de courtage aux enchères portant sur des biens culturels réalisées à distance par voie électronique. »

Cinq ans après la promulgation de la loi du 10 juillet 2000, où en est-on ? La vérité oblige à répondre à cette question simple que la loi est inefficace, faute d'avoir pris les textes réglementaires d'application ou qu'une décision de justice soit intervenue pour combler le vide réglementaire.

Un bref rappel : en 2000, lorsque que le législateur a créé la notion de courtage en forme d'enchères en ligne, sur les recommandations de MM. Roerich et de Canchy, chargés par le Garde des Sceaux d'une évaluation, et a exonéré cette activité nouvellement définie de toutes les obligations pesant habituellement sur les sociétés de ventes aux enchères dès lors que ces opérateurs ne réalisaient pas de courtage de biens culturels, le législateur a entendu renvoyer à un décret la définition des « biens culturels ». Ce renvoi implicite est conforme à la répartition entre pouvoir législatif et pouvoir réglementaire dans notre organisation institutionnelle. Il appartenait dès lors au gouvernement, dans un délai raisonnable, de prendre les textes indispensables à la mise en œuvre de la loi. A défaut, celle-ci est inapplicable, sauf à recevoir application par le biais du juge qui l'interprète à l'occasion des litiges qui surviennent. Mais le juge, qui aurait pu assimiler des biens litigieux à des biens culturels au sens de la loi en fonction de cas d'espèce peu discutables soumis à son appréciation, n'a jamais été saisi. Et le décret n'a jamais été adopté.

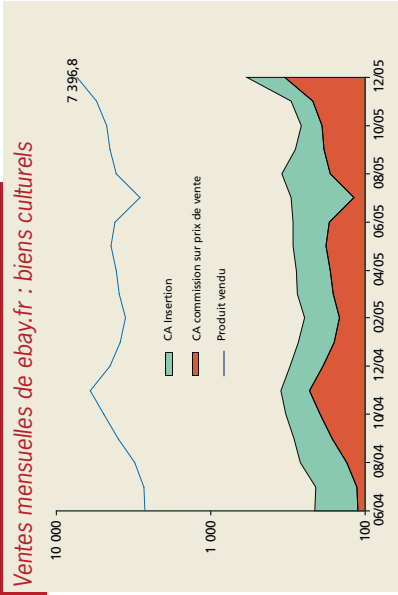
L'aurait-il pu ? La notion de « biens culturels » est définie à travers plusieurs législations (cf. le titre I et le titre II du code du patrimoine relatif aux « biens culturels » et le décret n° 93-124 modifié du 29 janvier 1993). Il n'existe d'ailleurs pas de définition unique, chaque législation pouvant être autonome. Il n'était pas insurmontable de définir les biens culturels au sens de la loi de 2000, s'inspirant de celle, par exemple, du décret n° 93-124 sans être tenu de s'aligner sur les seuils d'âge ou de valeur de ce texte. Rien ne démontre que cette démarche n'était pas compatible avec la directive 2000/31/CE sur le commerce électronique dont le domaine d'application « ne couvre pas les exigences telles que celles « applicables aux biens en tant que tels »<sup>1</sup>.

De son côté, le Conseil avait avancé des propositions concrètes en 2002<sup>2</sup> puis avait accepté de participer à l'approche du Forum des droits sur Internet en 2004<sup>3</sup>. Ces différentes démarches n'ont pas été suivies d'effet.

<sup>1</sup> Article 2, paragraphe ii

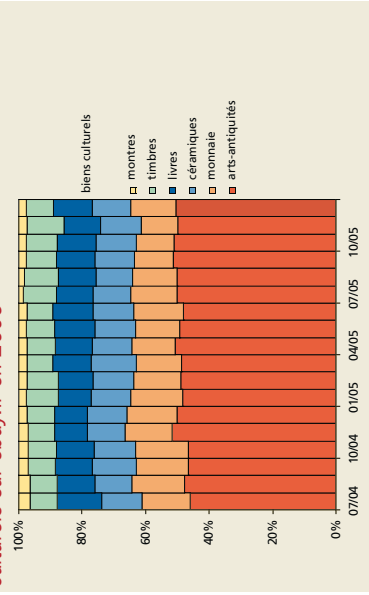
<sup>2</sup> Avis du 19 septembre 2002 du Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques sur la définition des biens culturels pour l'application de l'article L321-3 du Code de commerce.

<sup>3</sup> Recommandation du Forum des droits sur l'internet « Le courtage en ligne de biens culturels », juillet 2004.



(estimation de l'Observatoire des enchères en ligne)

### Structure par catégorie du montant des ventes de biens culturels sur ebay.fr en 2005



(estimation de l'Observatoire des enchères en ligne)

**53 M€**  
de vente de  
biens culturels  
sur ebay.fr  
en 2005

### Activité de ebay.fr

Produit vendu sur ebay.fr (k€) Biens culturels	
Biens culturels (6 catégories)	
période	
2 <sup>e</sup> semestre 04	25 219,3
1 <sup>er</sup> semestre 05	24 006,5
2 <sup>e</sup> semestre 05	29 111,5
total 2005	53 118,0

On peut estimer à 1,2 millions le nombre d'objets vendus sur ebay.fr dans l'une des six catégories suivies au titre des biens culturels. Le montant des ventes ainsi réalisées s'élève à environ 53 millions d'euros au cours de l'année 2005. Ces chiffres sont à rapporter, pour l'année 2004, à plus de 1 million d'objets pour un total d'environ 48 millions d'euros<sup>1</sup>, soit une progression de 10,42 % sur un an.

<sup>1</sup> Ces chiffres ne sont pas identiques à ceux fournis dans le rapport 2004 du Conseil. En effet, la méthodologie de l'observatoire s'est mise en place progressivement au cours de l'année 2004 et s'est stabilisée en 2005. Rétrospectivement, il apparaît que les chiffres de 2004 étaient surestimés. Les chiffres proposés ici sont en cohérence avec les estimations 2005.

### Extraits de la recommandation de 2002

#### C – Définition proposée pour les biens culturels

Au vu des considérations qui précèdent, le Conseil des ventes est d'avis que devraient être considérés comme des biens culturels au sens du troisième alinéa de l'article L321-3 du code de commerce, les biens appartenant aux catégories d'objets énumérées au I et remplissant les conditions définies au II.

#### I – Catégories

- 1- Peintures, aquarelles, gouaches, pastels, dessins, collages, affiches, estampes et leurs matrices
- 2- Sculptures, statues et autres productions originales de l'art statuaire
- 3- Tapis et tapisseries
- 4- Meubles et objets d'art décoratif
- 5- Instruments de musique
- 6- Livres et autres documents imprimés
- 7- Manuscrits, incunables et archives de toute nature
- 8- Tous autres objets mobiliers archéologiques ou anciens
- 9- Photographies, films et autres vidéogrammes réalisés par tous procédés techniques

#### II – Conditions

- 1 – Les biens appartenant aux catégories 1 à 8 devraient être regardés comme des biens culturels dès lors que leur ancienneté est supérieure à 150 ans.
- 2 – Les biens de la catégorie 9 devraient être regardés comme des biens culturels dès lors que leur ancienneté est supérieure à 75 ans.
- 3 – Les biens des catégories 1 à 8 qui ont une ancienneté inférieure à 150 ans et ceux de la catégorie 9 qui ont une ancienneté inférieure à 75 ans devraient également être regardés comme des biens culturels lorsque :
  - (a) ces biens portent la signature d'un auteur ou artiste ou la marque d'un fabricant ou encore peuvent être attribués avec certitude à un auteur, artiste ou fabricant ;
  - (b) et qu'un bien émanant du même auteur, artiste ou fabricant a déjà fait l'objet d'une vente aux enchères publiques en salle, avec catalogue.

#### D – Recommandations du Conseil

« Le Conseil des ventes recommande aux gestionnaires de sites de courtage aux enchères en ligne d'afficher sur leur site la définition figurant au C du présent avis.

Il souhaite en outre que ces gestionnaires fassent figurer, sur la page contenant la définition proposée ci-dessus, un lien hypertexte renvoyant les internautes vers les bases de données consultables en ligne qui permettent de savoir si des œuvres ou objets émanant d'un créateur donné ont déjà figuré en vente publique cataloguée.

Le Conseil des ventes transmet le présent avis au garde des Sceaux, ministre de la Justice et au ministre de la Culture et de la Communication en leur suggérant, si la définition proposée ci-dessus leur paraît pertinente, de l'insérer dans le décret n° 2001-650 du 19 juillet 2001 pris en application des articles L321-1 à L321-38 du code de commerce. Dans l'attente d'une modification du décret précité, le Conseil des ventes entend faire application de cette définition, sous réserve d'une éventuelle interprétation contraire des tribunaux. »

Depuis juillet 2004, le montant des ventes mensuelles croît régulièrement d'environ 100 000 euros par mois, soit + 2,2% de croissance mensuelle. L'entrée des véhicules dans le suivi mensuel modifie profondément ces résultats, puisque les deux derniers mois de l'année 2005 (à partir desquels l'observation a débuté) représentent, à eux seuls, un montant de plus de 20 millions d'euros, essentiellement au titre des ventes de voitures. Soit entre 100 et 120 millions d'euros sur l'ensemble de l'année 2005<sup>1</sup>.

**20 M€**  
de vente  
de voitures  
sur ebay.fr  
en nov-déc.  
2005

Le taux de ventes effectivement réalisées par rapport au nombre d'objets proposés à la vente s'est élevé à 41% pour l'année 2005, contre 40% par rapport à 2004, soit une légère progression. La part des différentes catégories de biens culturels est restée assez stable tout au long de l'année 2005.

La rémunération perçue par ebay.fr s'élève à environ 7% du montant des ventes, soit environ 3,7 millions d'euros. Cette rémunération provient pour 60% de la commission sur la vente (facturée entre 1,5 à 5% selon le prix final de la vente par, semble-t-il, le siège de droit helvétique de Ebay International AG, sans établissement de TVA) et à 40% de la facturation de l'insertion de l'objet dans les produits mis en vente (facturée entre 0,15 et 2,50 euros l'insertion selon le prix de départ et de réserve selon le barème ci-dessous).

Barème des frais d'insertion		Barème commission	
prix de départ ou de réserve		sur prix final	
0 à 1,99	0,1	0 à 50 euros	5%
2 à 9,99	0,25	50,01 à 1000	3,50%
10 à 24,99	0,35	Au-dessus de 1000,01	1,50%
25 à 49,99	0,9		
50 à 99,99	1,5		
100 et au delà	2,5		

#### Prix des objets vendus sur ebay.fr

catégorie	Prix unitaire (année 2005)			Var.	Fractiles (€)					
	Objets vendus (nb)	PU moyen € (2005)	rappel 2004 2 sem.		10%	25%	50%	75%	90%	
Montres anciennes	13 000	97,94	110,0	-11,0%	5,4	15,8	45,6	97,5	226,2	
Arts et Antiquités	363 000	73,04	76,1	-4,1%	4,8	11,8	26,9	75,4	182,9	
Céramiques	128 000	52,00	53,9	-3,5%	4,2	9,3	21,4	52,0	130,4	
Monnaie	235 000	31,08	29,5	+5,2%	1,8	5,1	11,6	29,4	79,0	
Livres anciens	211 000	30,03	30,0	-0,0%	3,3	6,4	13,7	26,6	69,5	
Timbres	250 000	20,21	17,4	+16,1%	1,1	3,1	7,3	16,9	41,1	
total des biens culturels	1 200 000	44,26	43,3	+2,2%	2,5	6,2	15,7	40,6	99,6	
<b>Prix unitaire (nov-déc. 2005)</b>										
Voit. de collection	300	3 804			1 271	1 677	2 605	4 171	7 471	
Voitures	3 700	5 806			1 401	2 005	3 893	7 747	13 222	

(estimation de l'Observatoire des enchères en ligne)

On observe que le prix de vente moyen d'une voiture, fin 2005, était de 5 800 €, la médiane valait 3 900 € (c'est-à-dire que la moitié des véhicules ont été vendus à un prix inférieur à 3 900 €), le 9<sup>e</sup> décile valait 13 200 € (c'est-à-dire que 90% des voitures ont eu un prix inférieur à ce montant et donc, 10% des voitures avaient une valeur supérieure à 13 200 €).

<sup>1</sup> Il faut noter qu'il est difficile de donner une estimation plus fine : les variations saisonnières des ventes des automobiles ne suivent absolument pas le rythme des variations du commerce en ligne des biens et produits culturels.

### La vente aux enchères sur Internet ne concerne-elle toujours que les biens culturels ?

En 2005, il a été décidé d'inclure dans le champ du suivi de l'Observation des enchères en ligne les ventes de véhicules d'occasion réalisées sur ebay.fr. En effet, les montants échangés en ligne sur cette catégorie sont importants et le secteur correspond également à une part importante, presque la moitié, du montant total des ventes en SVV.

Si, sur le marché des biens culturels par ventes aux enchères, Ebay apparaît prédominant, le marché des voitures par ventes aux enchères est en revanche éclaté entre différents acteurs, notamment caradisiac.com, ebay.fr, Price Minister.com, miseauto.com, bcae.fr.

Les particularités de la catégorie automobiles sur Ebay :

- un marché d'occasion ;
  - un faible taux de professionnalisation ;
  - une pénétration étrangère marginale, en l'occurrence belge et allemande.
- L'entrée des véhicules dans le suivi mensuel modifie profondément les résultats, puisque les deux derniers mois de l'année 2005 (à partir desquels le suivi a débuté) représentent, à eux seuls, un montant de plus de 20 millions d'euros, essentiellement au titre des ventes de voitures. Ce qui donnerait entre 100 et 120 millions d'euros sur l'ensemble de l'année 2005<sup>1</sup> et plus du double du montant des catégories classées en « biens culturels ».
- L'introduction des véhicules d'occasion et des voitures de collection modifie fortement la répartition des objets en fonction du prix, les prix moyens de ces transactions étant 100 fois plus élevés que ceux pratiqués sur les biens culturels.

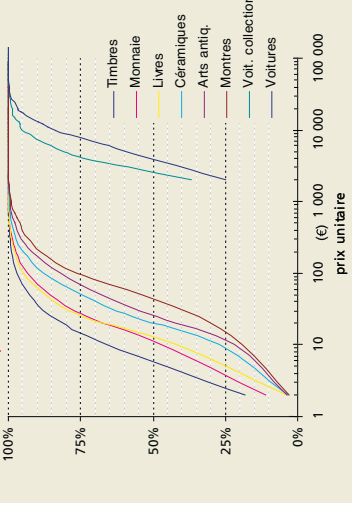
<sup>1</sup> Il faut noter qu'il est difficile de donner une estimation plus fine : les variations saisonnières des ventes des automobiles ne suivent absolument pas le rythme des variations du commerce en ligne des biens et produits culturels.

### Vendeur particulier, vendeur professionnel sur Ebay : comment s'y retrouver ?

Pour identifier un vendeur professionnel, il a été retenu les critères suivants qui sont croisés cumulativement pour les quatre premiers et à titre complémentaire pour les deux suivants :

- le volume des ventes sur 45 jours supérieur à 1 500 euros ;
- l'homogénéité des biens vendus ;
- l'absence ou la marginalité des transactions sous forme d'achats ;
- l'historicité et la régularité des transactions ;
- la revente de biens achetés.

### Répartition des objets vendus en 2005 sur ebay.fr en fonction du prix de vente



NB : les deux séries de voitures portent sur nov.-déc. 2005 échelle logarithmique des prix

L'évolution des prix unitaires des objets vendus en 2005 apparaît contrastée : elle est marquée d'un côté par une baisse de 11 % pour les montres anciennes, de l'autre par une augmentation de 16 % pour les timbres, de sorte que plus le prix moyen était faible plus il a augmenté.

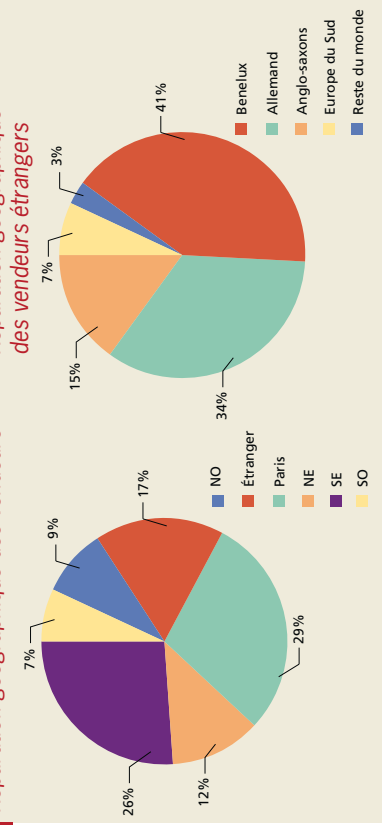
**60 %** des vendeurs de biens culturels sur Ebay ont un comportement professionnel

### La répartition géographique des vendeurs et des acheteurs de biens culturels sur Ebay France

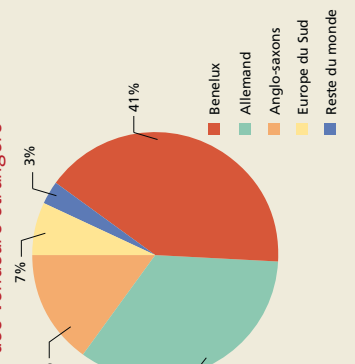
L'étude des ventes terminées des biens culturels permet de recenser le pseudonyme des acheteurs et des vendeurs mais aussi leur localisation géographique.

Le relevé des intervenants (pseudos du vendeur et de l'acheteur) est effectué pour suivre des éléments de localisation (selon les régions proposées par Ebay) .

#### Répartition géographique des vendeurs

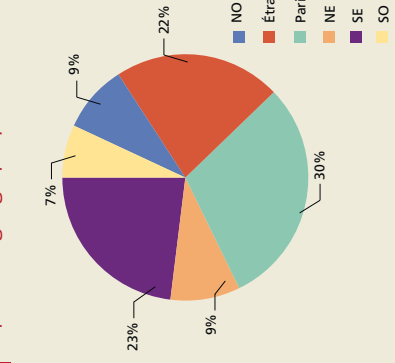


#### Répartition géographique des vendeurs étrangers

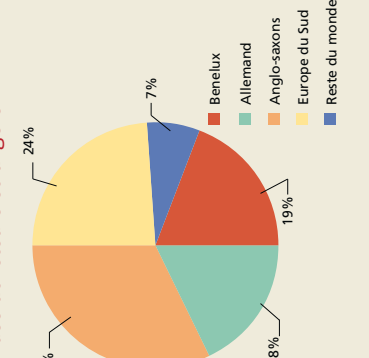


L'offre française par répartition régionale a tendance à s'équilibrer du fait des bénéfices des politiques de dégroupage et du développement à l'accès à internet. Toutefois, il faut noter une nette prédominance de l'île-de-France et du Sud-Est, malgré la croissance de la région Nord-Ouest. 17 % de l'offre est étrangère avec une axe fort du Nord est européen (le Benelux représente plus de 40 % de l'offre étrangère).

#### Répartition géographique des acheteurs



#### Répartition géographique des acheteurs étrangers



La répartition géographique des acheteurs français est très proche de celle des vendeurs avec la même prédominance Ile-de-France et Sud-Est .

22 % des biens culturels mis en vente sur Ebay.fr sont achetés par des internautes étrangers (il faut noter que pour les biens culturels vendus à un prix égal ou supérieur à 1 000 euros cette pénétration peut atteindre 40 %). Ce sont les Etats-Unis et la Grande Bretagne qui apparaissent prédominants. Il faut toutefois noter la forte croissance de l'Europe du sud et l'apparition récente d'acheteurs d'Europe de l'Est et du Sud est asiatique.

### La professionnalisation des vendeurs sur Ebay France : affirmation d'une nette tendance

Sur le site de Ebay, l'accès par la « la recherche avancée » permet d'étudier pour chaque vendeur de biens culturels sur Ebay.fr l'historique de ses transactions sur les trois derniers mois à la date de l'interrogation.

On peut estimer que près de 60 % des vendeurs des six catégories de biens culturels ont un comportement professionnel au regard des critères énoncés dans le présent rapport, soit 4 200 des 7 000 vendeurs estimés. Il est à noter qu'en ce qui concerne les catégories de volume (monnaies, timbres, livres anciens) la frontière entre acteurs professionnels et collectionneurs est plus difficile à cerner.

Parmi ces internautes qui agissent comme professionnels, seul un quart d'entre eux disposait en décembre 2005 du statut Ebay de « vendeur professionnel », soit environ un millier de vendeurs.

La force et le mérite du système d'ebay résident dans sa transparence, mais l'utilisation de pseudonymes sur le site peut aussi permettre à des utilisateurs inscrits des malversations telles que :

- la surenchère du vendeur sur son bien propre ;
- des enchères fantômes pour bien culturel fictif ;
- l'utilisation de différents pseudos pour un vendeur unique ;
- l'utilisation d'un pseudo d'acheteur et d'un pseudo de vendeur pour un opérateur unique ;
- la possibilité pour un vendeur ou un acheteur n'étant plus inscrit, du fait de violations de règles de la charte d'ebay d'apparaître sous un autre pseudo.

### Comment les SVV françaises tirent-elles leur épingle du jeu de la Toile ?

Les SVV sont peu présentes sur Internet. On dénombre une SVV sur dix, soit 37 SVV françaises, qui a un site « vitrine » permettant :

- de fournir des informations sur la société et les modalités de ventes en salle ;
- d'informer sur les ventes à venir ;
- de recenser les ventes passées ;
- et pour une minorité, de passer des ordres d'achat.

Seule la SVV BC Auto Auction a développé un site marchand ([www.bcae.net](http://www.bcae.net)) qui permet une réelle interactivité et la mise en place de ventes aux enchères en ligne.

Le site [www.chateaufonline.fr](http://www.chateaufonline.fr) renvoie pour ses enchères de vins sur la SVV Artus Associés.

Enfin, le site [www.iencheres.fr](http://www.iencheres.fr) est une plate-forme technique regroupant plusieurs SVV, à savoir :

TALMA E.U.R.L. ; BAYEUX-ENCHERES SARL ; HOTEL DES VENTES DE COUTANCES S.A.R.L. ; DEAUVILLE AUCTION ; SOCIETE COUTAU - BEGARIE S.A.R.L. ; ENCHERES AUCTION S.A.S ; CORNETTE DE SAINT CYR MAISON DE VENTES S.A.S ; DEMADE ENCHERES E.U.R.L. ; HON-FLEUR ENCHERES S.A.R.L. ; DOUTREBENTE S.A.S ; HOTEL DES VENTES DE BRETAGNE ATLANTIQUE S.A.R.L. ; SVV IMBERDIS E.U.R.L. ; QUIMPER-ENCHERES ; KACZOROWSKI S.A.R.L. ; BRETAGNE ENCHERES S.A.R.L. ; EUROPEENNE DE CONSEIL S.A.R.L. ; NERET-MINET S.A.S ; SABOURIN S.A.R.L. ; SVV EMMANUELLE VOTAT.

### Les faits qui ont justifié le renvoi en correctionnelle d'un internaute

Entre octobre 2003 et février 2005, un internaute inscrit sur Ebay comme « vendeur particulier » a écoulé 470 objets, préalablement achetés sur le même site marchand, chez des antiquaires ou dans des marchés aux puces, pour un montant déterminé de 6 917,90 € entre le 2 février et le 5 mai 2005. A la suite d'une perquisition en mai 2005 pour des objets recelés, il est renvoyé devant le tribunal correctionnel pour exécution d'un travail non déclaré (article L324-11 du code du travail) et non tenu du livre de police (article 321-7 du code pénal). Jugement rendu le 12 janvier 2006, s'agissant d'une première semble-t-il, aussi paradoxal que cela puisse paraître, sur lequel le rapport 2006 du Conseil reviendra.

### Internet est-il synonyme d'absence de règles de l'État de l'internaute à la vente en forme d'enchères ?

Internet n'est pas un monde sans règles de droit. Ce que l'on dénomme « État de l'internaute » est l'État dans le ressort duquel un internaute résident navigue sur les pages d'un site qui peut être effectivement hébergé hors de cet État. Pour autant, la souveraineté de celui-ci demeure, dans les limites du droit. Pour ce qui concerne la France, le Parlement européen et le Conseil des ministres de l'Union européenne ont adopté le 8 juin 2000 une directive relative à certains aspects juridiques des services de la société de l'information, et notamment du commerce électronique, dans le marché intérieur (« directive 2000/31/CE sur le commerce électronique »). Si ce texte communautaire a pour objectif de contribuer au bon fonctionnement du marché intérieur en assurant la libre circulation des services de la société de l'information entre les États membres, qui doivent veiller à ce que l'accès à l'activité d'un prestataire de services de la société de l'information et l'exercice de celle-ci ne puissent pas être soumis à un régime d'autorisation préalable ou à toute autre exigence ayant un effet équivalent, les États membres ne sont pas privés d'intervenir. Au titre des exceptions, on mentionnera, pouvant concerner les ventes judiciaires, « les activités de notaire ou les professions équivalentes, dans la mesure où elles comportent une participation directe et spécifique à l'exercice de l'autorité publique », ou les mesures prises au niveau communautaire ou au niveau national, dans le respect du droit communautaire, pour promouvoir la diversité culturelle et linguistique et assurer la défense du pluralisme<sup>2</sup>. Mais surtout, le domaine coordonné par la directive ne couvre pas les exigences telles que « les exigences applicables aux biens en tant que tels »<sup>3</sup>. Ainsi, le commerce hors ligne comme en ligne des biens culturels peut être soumis à une législation nationale. Des régimes d'autorisation « qui ne visent pas spécifiquement et exclusivement » les services de commerce électronique ne sont pas interdits en soi<sup>4</sup>. Ainsi la vente aux enchères, hors ligne comme en ligne, peut être encadrée par la loi nationale. Enfin, les États membres peuvent prendre, à l'égard d'un site web donné, des mesures nécessaires pour sauvegarder l'ordre public ou la protection des consommateurs<sup>5</sup>. En droit national, le code des postes et des communications électroniques traduit, mais pas exclusivement, les règles applicables au commerce électronique. On ne voit donc pas ce qui autoriserait Internet à déroger à l'ordre public national. Il est presque impossible de citer toutes les règles nationales de droit applicables à Internet, soit spécifiquement, soit au titre du droit commun. Un exemple concret peut être fourni, avec la multiplication des situations de comportements professionnels de certains internautes croyant s'affranchir des règles fiscales, sociales, etc. sur Internet, à travers l'application des dispositions des articles L 324-10 et L324-11 du code du travail relatif au travail dissimulé. Ces textes peuvent-ils être mis en œuvre y compris pour le « e-business » dissimulé ? Le Conseil n'aperçoit aucune raison d'exclure le site Internet de la réglementation qui est générale et ne comporte a priori aucune exception en la matière. Le tribunal de grande instance de Mulhouse a eu d'ailleurs l'opportunité de se prononcer début 2006 sur cette importante question, que lui a renvoyée le ministère public (Ci-contre).

1 Article 1<sup>er</sup>, paragraphe 5 point d  
 2 Article 1, paragraphe 6  
 3 Article 2 paragraphe ii  
 4 Article 4 paragraphe 2  
 5 Article 4 paragraphe 4

### L'analyse du Conseil

#### Développement inquiétant de la professionnalisation déréglée des vendeurs sur Internet

L'essor du commerce électronique entre particuliers au cours de ces cinq dernières années, coïncidant d'ailleurs avec la réforme de 2000, a favorisé l'apparition d'internautes sur les plates-formes de vente et d'achat de biens et de services qui agissent comme des professionnels, sans en avoir le statut :

- ce phénomène de « para commercialisme » n'est pas sans entraîner des litiges ou des risques de litiges spécifiques à ce type d'acteurs, comme une mauvaise description de l'objet, de leur qualité intrinsèque, un emballage de mauvaise qualité ou le non-remboursement de l'objet pour l'acheteur en cas de perte ou de vol, sans exclure les problèmes de recel d'objets ;
- d'autre part, leur activité de vendeur n'étant pas légalement déclarée pour certains, elle dissimule en fait une économie souterraine préjudiciable à l'intérêt public, particulièrement en termes fiscaux et de libre et loyale concurrence.

Le développement du commerce électronique a aussi permis l'apparition d'intermédiaires qui se servent des plates-formes existantes pour développer une activité commerciale en ligne comme le font les vendeurs particuliers ou non sur Ebay, mais aussi une activité commerciale traditionnelle avec la création de dépôts ventes traditionnels en vue de la revente d'objets appartenant à des tiers sur la plate-forme d'Ebay, moyennant commissions (drop of store). Cette catégorie émergente d'acteurs intervient le plus souvent comme mandataires du vendeur et ne peut donc plus de ce fait être considérée comme regroupant de simples courtiers aux enchères en ligne. Une surveillance de ce phénomène en rapide essor sera l'une des priorités pour le Conseil en 2006.

#### Le marché national sur la Toile a sans doute atteint sa maturité

La croissance des pure players reste très liée au développement et à la pénétration de l'Internet au sein de la population, mais aussi au taux d'équipement informatique des ménages. Il semble que le marché français des ventes aux enchères électroniques de biens culturels soit entré dans une phase de consolidation et de maturité et de plus faible croissance.

Le défi dans les prochaines années réside dans la mobilité et la synergie entre les plates-formes technologiques, les moyens de communication et de paiement mais aussi les différents écrans : ce qui pourra permettre à un internaute d'encherir et de régler son achat, où qu'il se trouve sur n'importe quel objet mis en vente sur un site par le biais de son téléphone portable, son écran de télévision voire son PDA.

#### Il n'est pas impossible que la concurrence puisse redoubler, avec l'émergence à venir de plates-formes lancées par Google ou Microsoft

Les grandes manœuvres sont en cours qui visent à contrôler la logistique de l'achat en ligne : capter l'offre de biens mis sur le marché pour la diriger vers sa propre plate-forme, maîtriser le paiement en ligne, voire proposer une solution de mise en relation directe du vendeur et de son acheteur. Sur tous ces points, Ebay dispose d'une avance tant en part de marché que sur les solutions techniques (achat de PayPal puis de Skype). Mais les enjeux sont tels que la concurrence ne peut laisser s'installer un acteur en situation prédominante sur le marché sans réagir. A l'heure actuelle, deux acteurs économiques majeurs testent des places de marché :

- Google annonce qu'il devrait lancer en 2006 Google base, site de petites annonces et qui entrera en concurrence directe avec Ebay ;
- Microsoft annonce, qu'après avoir testé en interne son projet Fremont, il devrait rechercher des accords de partenariat, notamment avec Ebay.

#### Pourquoi les SVV n'ont-elles pas saisi la révolution du Net ?

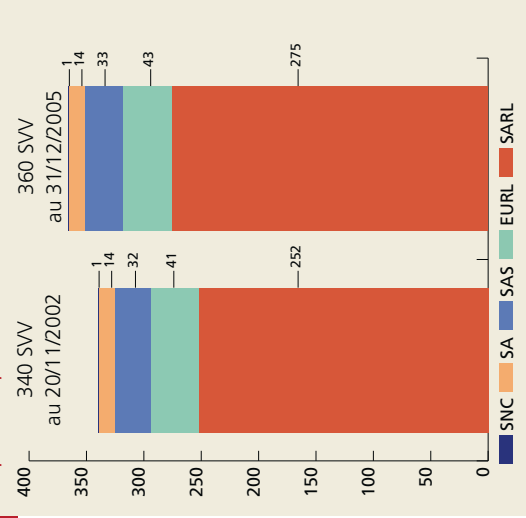
Les premières expériences des SVV françaises sur la plate-forme Ebay ou sur leur propre plate-forme pourraient être en mesure de relancer vigoureusement l'intérêt du public pour les ventes aux enchères en ligne. En effet, dans l'espace non régulé de la Toile, les SVV offriraient aux internautes toutes les garanties de l'intermédiaire d'un commissaire-priseur habilité, tant au vendeur, grâce à l'obligation de cautionnement prévue à l'article L321-6 du code de commerce, qu'à l'acheteur, grâce à l'obligation de responsabilité instituée par l'article L321-14 du même code. Aussi, le Conseil ne peut-il qu'encourager ces initiatives qui pourraient déboucher durablement soit sur la création par les SVV d'une plate-forme commune de vente virtuelle comme Drouot l'est dans le monde réel, soit sur la montée en puissance des services offerts par des SVV sur des plates-formes existantes de type Ebay, présentant dès lors toutes les garanties de l'adjudication.



## Les Sociétés des Ventes Volontaires (SVV) en 2005

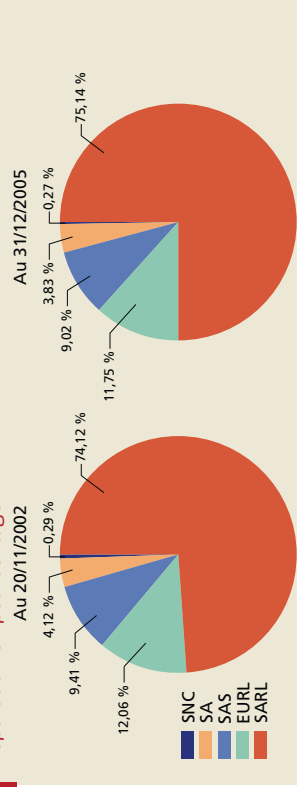
### Répartition par formes sociales

SARL : société par actions à responsabilité limitée  
 EURL : entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée  
 SA : société anonyme  
 SNC : société en nom collectif



**360 SVV**  
 au 31 décembre 2005

### Répartition en pourcentage



## Une légère augmentation en 2005 du nombre de SVV : la stabilité

Comme on le verra plus loin, dix SVV ont été agréées en 2005, confirmant ainsi la stabilité du marché, puisque parallèlement le Conseil a prononcé six retraits. Le solde de création nette de SVV n'est donc que de quatre.

Une seule procédure collective concernant une SVV (SARL Hôtel des ventes de l'Orvanne), engagée au titre des articles L620 à L626 du code de commerce, a été portée à la connaissance du Conseil en 2005.

On peut donc s'en réjouir même si les résultats des SVV spécialisées dans le segment des véhicules d'occasion sont de nature à susciter des inquiétudes pour les années qui viennent.

## Quel tribunal compétent pour une procédure collective visant une SVV ?

L'article L321-37 du code de commerce prévoit que :

« Les tribunaux civils sont seuls compétents pour connaître des actions en justice relatives aux activités de vente dans lesquels est partie une société de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques constituée conformément au présent chapitre. Toute clause contraire est réputée non écrite. Néanmoins, les associés peuvent convenir, dans les statuts, de soumettre à des arbitres les contestations qui surviendraient entre eux ou entre sociétés de ventes volontaires à raison de leur activité ».

Selon les travaux parlementaires de la loi de 2000 (rapport n° 2026 de Mme Nicole Feidt, députée, fait au nom de la commission des lois, de l'Assemblée nationale),

« Compte tenu de la spécificité des sociétés de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, les actions relatives à leurs activités de ventes, qu'il s'agisse de ventes aux enchères ou de ventes de gré à gré, ne sauraient relever de la compétence des tribunaux de commerce telle qu'elle est définie dans l'article 631 du code de commerce et relèvent donc des tribunaux civils. ».

Cette précision sur la volonté du législateur permet de conclure a contrario que l'exception à la compétence naturelle du tribunal de commerce ne vise que les compétences dévolues à ce tribunal par l'ancien article 631 du code de commerce, devenu l'article L411-4 du code de l'organisation judiciaire. Ce texte ne concerne pas l'attribution de compétence en matière de procédures collectives.

C'est d'après l'article L621-2 du code de commerce, inséré au Livre VI « Des difficultés des entreprises », que cette compétence est ainsi fixée : « Le tribunal compétent est le tribunal de commerce si le débiteur est commerçant ou est immatriculé au répertoire des métiers. Le tribunal de grande instance est compétent dans les autres cas ». La loi spéciale dérogeant à la loi générale, c'est la juridiction commerciale qui, sous réserve de l'appréciation souveraine des tribunaux, est donc compétente en matière de procédures collectives concernant une SVV.

Précisons encore que le Conseil n'a aucun pouvoir reconnu par les textes en matière de procédure collective s'agissant d'une SVV, par suite d'un retrait d'agrément. Il appartiendrait au greffe du tribunal de commerce, avisé selon l'article 8 du décret n° 2001-650, d'en saisir le parquet, qui en a le pouvoir.

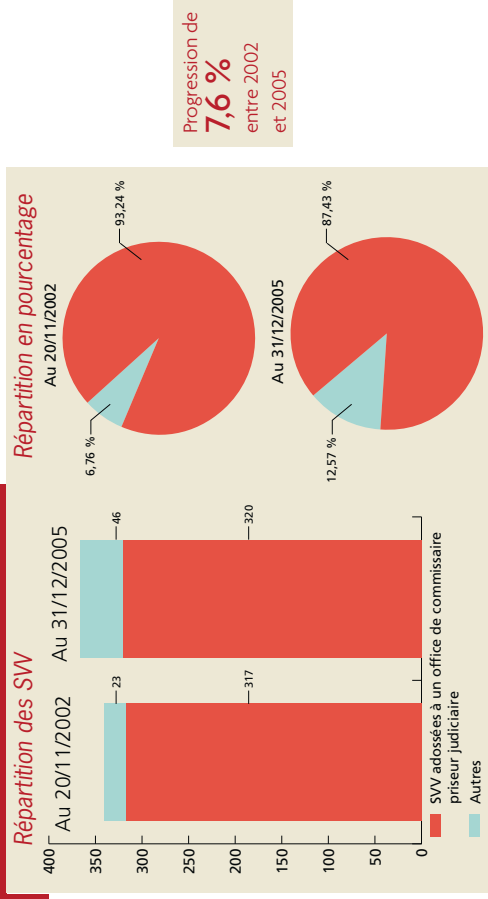
Il est vrai qu'on pourrait s'interroger, pour des raisons pratiques, sur la nécessité d'un bloc de compétence au profit du juge civil, mais cette question est d'ordre législatif.

### SVV selon la forme sociale : la part largement prépondérante des SARL-EURL

Le nombre de SVV a progressé de 7,6 % entre 2002 et 2005 puisque 26 nouvelles SVV ont été agréées en trois ans. Les SVV demeurent essentiellement des SARL ou des EURL. Ces formes sociales traduisent la taille d'une majorité des SVV, eu égard à leur capitalisation et à leur chiffre d'affaires. Par ailleurs, le régime fiscal et social de la SARL ou EURL apparaît également adapté à des structures de petite taille, à la tête desquelles on trouve le plus souvent une ou deux personnes dirigeantes. Les autres formes sociales sont peu ou pas utilisées.

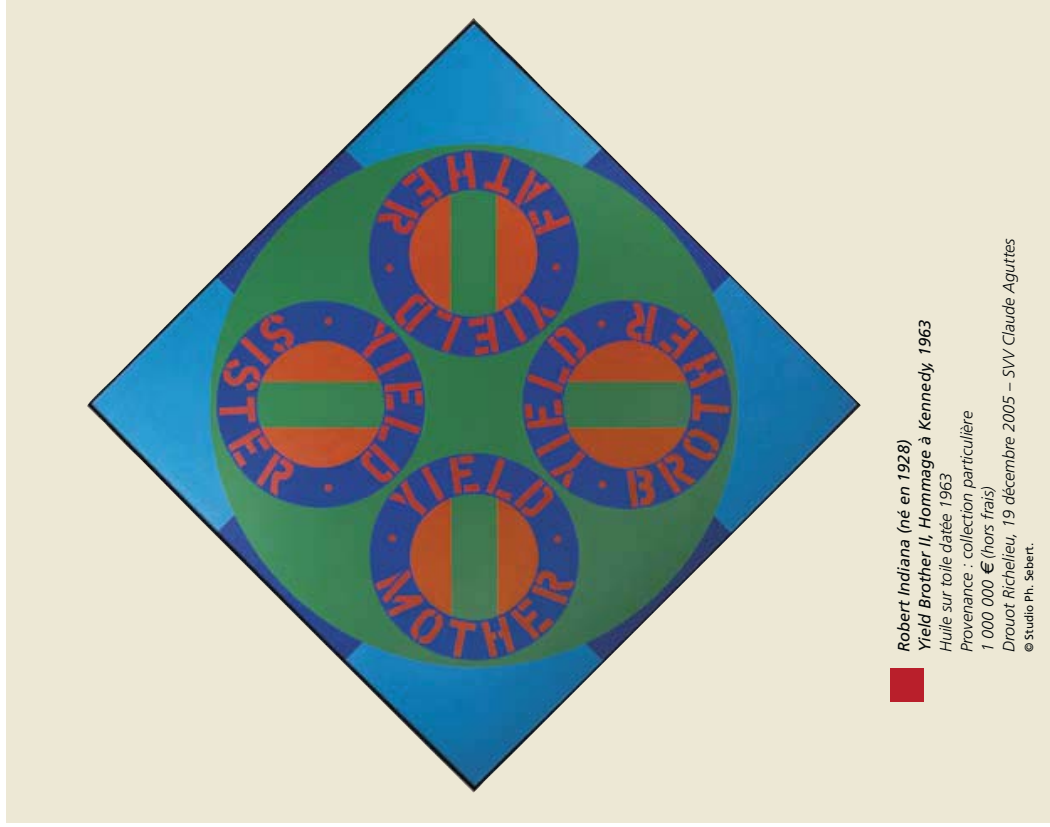
La forme sociale des SVV a un impact sur leur régime fiscal. L'écrasante majorité des SVV est placée sous le régime de l'impôt sur les sociétés (SARL, SA, SAS). Une seule SVV, sous forme de société en nom collectif, est placée sous le régime de l'impôt sur le revenu (BIC). Les EURL sont, en principe, placées sous le régime de l'impôt sur les sociétés mais peuvent opter pour l'impôt sur le revenu (de même que, sous certaines conditions, les SARL de familles). Le Conseil ne dispose pas d'informations de cette nature qui pourraient être intéressantes dans le cadre de réflexions fiscales.

**26** nouvelles SVV agréées en trois ans



### SVV selon le modèle économique : l'augmentation du nombre de sociétés non adossées à un office de commissaire-priseur judiciaire :

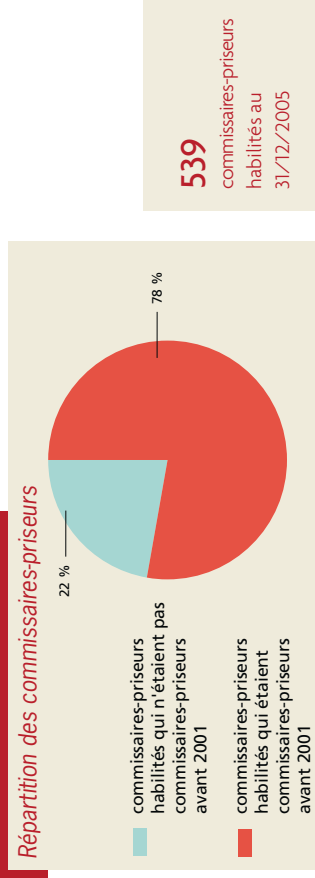
Après un peu plus de quatre années d'application de la loi du 10 juillet 2000, on constate une réelle ouverture du marché à des acteurs qui n'étaient pas ceux avant la réforme. En effet, en 2002, 6,8 % seulement des SVV avaient été créées par des personnes qui n'étaient pas auparavant commissaires-priseurs judiciaires. Au 31 décembre 2005, 46 SVV sur les 366, soit 12,6 %, ne sont pas adossées à un office de commissaire-priseur judiciaire. Sur un marché aussi étroit, le doublement du nombre de structures de ce type est extrêmement significatif. Il témoigne du dynamisme de la profession, de son autonomisation par rapport aux ventes judiciaires en même temps que l'effectivité de l'ouverture souhaitée par le législateur.



**Robert Indiana (né en 1928)**  
**Yield Brother II, Hommage à Kennedy, 1963**  
 Huile sur toile datée 1963  
 Provenance : collection particulière  
 1 000 000 € (hors frais)  
 Drouot Richelieu, 19 décembre 2005 – SVV Claude Agurtes  
 © Studio Ph. Sebert.

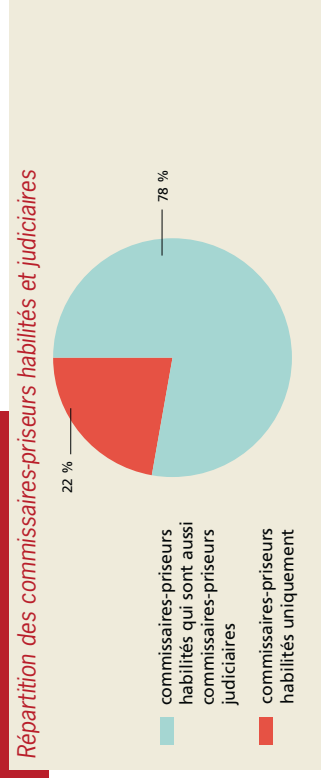
## Les personnes habilitées à diriger les ventes en 2005

### Commissaires-priseurs habilités : les signes du renouvellement de la profession



Le nombre de personnes habilitées à diriger les ventes, encore dénommées commissaires-priseurs habilités, s'établit au 31 décembre 2005 à 539. 22 % des commissaires-priseurs judiciaires n'étaient pas, avant l'entrée en vigueur de la loi du 10 juillet 2000, commissaires-priseurs. Ce chiffre montre un important renouvellement de la profession. En quatre ans, celle-ci ayant vu arriver de nombreux nouveaux professionnels, issus des modes de recrutement mis en place depuis la réforme (filiaire interne des clerks ou filière externe des étudiants). Il serait vain d'essayer d'imaginer quel aurait été le renouvellement de la profession sans la réforme, mais il est très probable qu'il n'aurait pas été aussi profond en quatre ans seulement, au rythme annuel moyen de trente nouveaux commissaires-priseurs judiciaires.

### Personnes habilitées et commissaires-priseurs judiciaires : un cumul encore largement majoritaire



Ces données viennent compléter la proportion de 87 % des SVV qui sont adossées à des études de commissaires-priseurs judiciaires (voir page 64). 421 professionnels, soit 78 % des personnes habilitées dans des SVV sont également commissaires-priseurs judiciaires. Le cumul demeure

### Dénomination des personnes habilitées à diriger les ventes : une précision toujours utile

Si le législateur a pris la peine de changer la dénomination des commissaires-priseurs, qui sont devenus au terme de la loi de 2000 « commissaires-priseurs judiciaires », il est resté muet sur le nom que devraient prendre les professionnels habilités à diriger les ventes volontaires. Les décrets d'application de la loi n'ont pas davantage pris parti sur ce point, se contentant d'utiliser la périphrase, un peu lourde, et issue de la loi, de « personnes ayant les qualifications requises pour diriger des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques ».

Dès 2002, le Conseil a proposé par une recommandation<sup>1</sup> que les personnes habilitées à diriger les ventes puissent être dénommées « commissaires-priseurs habilités ». Pour le procès-verbal d'une vente ou sur les documents s'y rapportant, l'expression « directeur de la vente » était également recommandée.

Toutefois, il convient de rappeler que le terme « commissaire-priseur », sans autre précision, n'existe plus dans la loi et qu'il convient de ne pas l'utiliser. Il apparaît que la dénomination « commissaire-priseur habilité » est désormais largement répandue, la recommandation du Conseil étant entrée dans les faits.

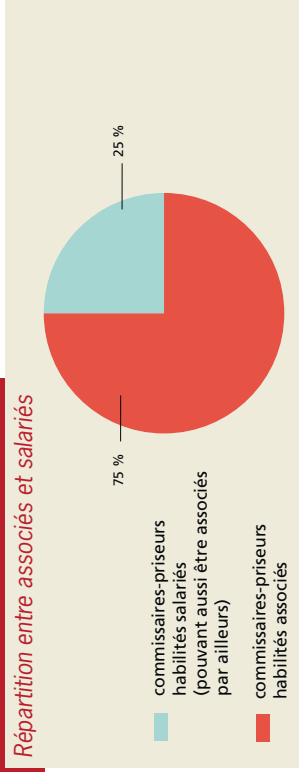
Par ailleurs, de nombreux commissaires-priseurs habilités étant également commissaires-priseurs judiciaires, les ventes qu'ils organisent relèvent parfois des deux activités. Si une même publicité peut être faite au titre des deux entités juridiques, celles-ci doivent apparaître de manière bien distincte selon la vente envisagée, afin de ne pas provoquer de confusion dans l'esprit du public sur la nature réelle de la vente, judiciaire ou volontaire, dont dépendent notamment certaines conditions de vente.

En 2005, les services du Conseil ont été amenés à constater six publicités parues dans les revues professionnelles (*Gazette de Drouot, Moniteur des ventes...*) incorrectement énoncées au regard de ce qui précède (vente volontaire sous en-tête commissaire-priseur judiciaire), soit le même nombre qu'en 2004. Conformément à son rôle de veiller au respect des mentions rendues obligatoires au titre de l'article 27 du décret n° 2001-650, le Conseil a adressé des observations aux SVV concernées. Aucune action judiciaire n'a cependant été engagée. Le Conseil espère que cette irrégularité disparaîtra ou diminuera significativement en 2006.

<sup>1</sup> Recommandation du 14 mars 2002, en ligne sur le site du CVV.

donc majoritaire. L'écart entre ces deux données s'explique par le fait que l'organisation des études judiciaires n'a guère évolué depuis la réforme : leur développement est toujours limité par le statut d'officier ministériel. L'ouverture à des capitaux extérieurs et le recours à des professionnels salariés ont permis aux SVV un développement qui n'est pas permis aux commissaires-priseurs judiciaires. En revanche, les SVV peuvent facilement faire appel aux services de plusieurs commissaires-priseurs habilités, sans restriction de nombre. Il est possible que plusieurs d'entre eux officient pour la même SVV, parfois avec un statut différent. Par exemple deux associés et un salarié dans une SVV. Inversement, certaines personnes sont habilitées auprès de plusieurs SVV, ce qui n'est pas interdit : par exemple, salariée dans l'une et associée dans l'autre.

### Personnes habilitées : la part croissante des commissaires-priseurs habilités salariés



NB. Pour cette statistique, n'ont pas été pris en compte les personnes habilitées qui ont un statut social de salarié dans la société dont elles sont également associées, mais elles ont pu, par ailleurs, être comptabilisées en tant que salariées par d'autres SVV dans lesquelles elles ne sont pas associées.

Un quart des commissaires-priseurs habilités, soit 135 sur 539, sont salariés. Cette part prise par les personnes habilitées salariées non associées est loin d'être négligeable, quatre ans après la mise en application de la réforme qui a permis la création de cette catégorie de professionnels. Si la grande majorité des commissaires-priseurs habilités a le statut d'associé, la progression du salariat est assurément un indice du succès et de l'efficacité de la réforme. Il convient toutefois de nuancer ce chiffre car il recouvre des réalités très diverses.

- En effet, le statut de salarié peut être adopté par :
- des personnes simplement salariées dans une seule SVV dans laquelle un, deux ou plusieurs associés sont aussi habilités à diriger les ventes ;
  - des personnes simplement salariées dans une seule SVV dans laquelle n'exercent que des salariés ;
  - des personnes salariées par une SVV dont elles sont à l'origine, mais dont elles ont cédé leurs participations ;
  - des personnes qui sont des dirigeants de leur propre SVV et qui, parallèlement, sont habilitées sous le statut de salarié dans une autre SVV, par exemple dans le secteur des ventes de véhicules.

Ces situations sont extrêmement variables : la combinaison entre le pouvoir de direction de la société, l'origine des revenus et la charge de travail diffèrent selon les cas de figure présentés ci-dessus. Une analyse plus fine sur ce sujet n'est pas à ce jour disponible.

### Conditions requises des ressortissants européens pour diriger les ventes : quelques rappels

La loi du 10 juillet 2000 ouvre aux ressortissants d'un État membre de la Communauté européenne ou d'un État partie à l'accord sur l'Espace économique européen, la faculté de diriger des ventes volontaires en France. Ceux-ci sont soumis par principe aux mêmes conditions d'accès à la profession que les Français (article 16 du décret 2001-650 du 19 juillet 2001). Un ressortissant européen titulaire des diplômes français de l'article 16, 3° est donc soumis au même régime qu'un français.

Cependant, la plupart des ressortissants européens ne disposant pas de diplômes français, l'article 45 du décret est venu préciser les conditions de formation et d'expérience nécessaires. Les articles suivants du décret détaillent la procédure pour les personnes souhaitant diriger les ventes à titre occasionnel (cf. article 46 et 47) ou de manière régulière au sein d'une SVV (cf. articles 48 et 49). Dans certains cas, le Conseil soumet le demandeur à une épreuve d'aptitude dont le programme et les modalités sont fixés par arrêté du ministre de la Justice en date du 9 août 2001<sup>1</sup>.

En tout état de cause, les ressortissants européens ne peuvent être habilités que si leur activité est garantie par une assurance de responsabilité civile, ainsi qu'une assurance ou un cautionnement pour la représentation des fonds détenus pour le compte d'autrui (article 44).

L'application de ces textes a fait l'objet en 2005 d'un contentieux à la suite d'un refus d'habilitation (voir p. 166).

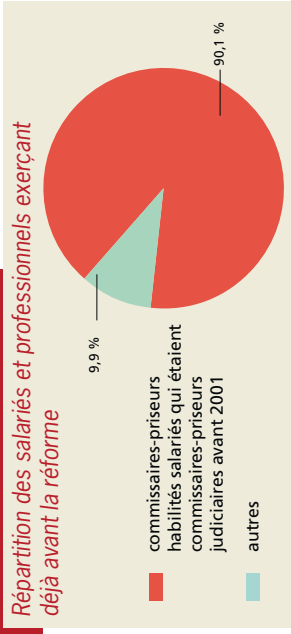
<sup>1</sup> Cf. arrêté du 9 août 2001 du garde des Sceaux, ministre de la Justice, fixant le programme et les modalités des épreuves d'aptitude prévues aux articles 47 et 49 du décret n° 2001-650 du 19 juillet 2001 pris en application des articles L321-1 à L321-38 du code de commerce et relatif aux ventes volontaires de meubles aux enchères publiques.



Cage à écureuils en bois laqué XIX<sup>e</sup>  
700 €  
Lyons-la-Forêt, 3 avril 2005

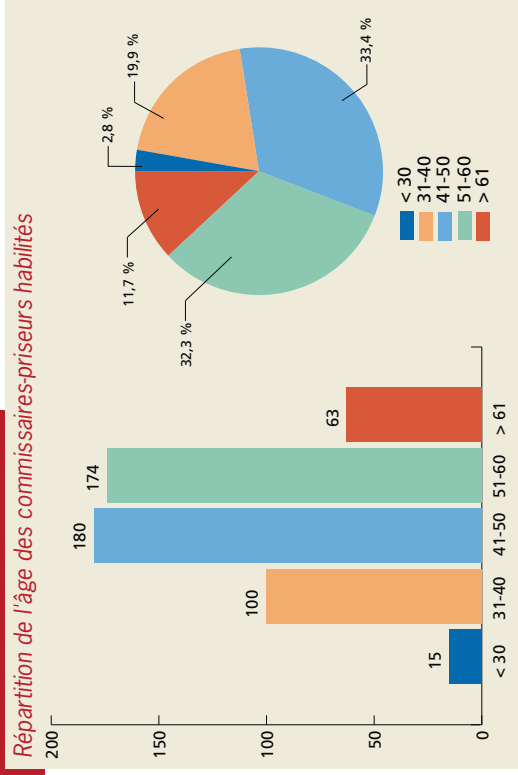
En tout état de cause, la souplesse voulue par le législateur en 2000 a permis aux professionnels de s'approprier un cadre juridique souple et de le décliner en fonction des besoins du marché, des entreprises et des hommes.

### Statut de salariés et professionnels exerçant déjà avant la réforme



Les professionnels qui avaient déjà le titre de commissaire-priseur avant la réforme de 2000-2001 ont rarement opté pour le statut de salarié qui leur était offert pour continuer d'exercer leur profession : 90 % d'entre eux ont en effet choisi de continuer d'exercer de manière indépendante leur activité. Ce constat va de pair avec la stabilité de la taille des SVV, qui ont moins souvent fait appel à des capitaux extérieurs pouvant leur permettre un certain développement. Ces données confortent l'analyse précédente : ce sont plutôt les professionnels entrant depuis 2000-2001 qui ont opté pour le statut de salarié.

### Vieillessement des personnes habilitées à diriger les ventes



Les statistiques concernant l'âge des personnes habilitées font apparaître un net vieillissement de la profession. Traditionnellement, la tranche des moins de trente ans est peu représentée puisque les études et la formation professionnelle sont longues, et aussi parce que l'installation ne suit pas immédiatement le « certificat de bon accomplissement du stage » qui a remplacé le diplôme de commissaire-priseur. En revanche, la tranche de 31 à 40 ans, avec 107 personnes, soit 19,9%, apparaît nettement sous représentée. Les acteurs étant massivement restés les mêmes qu'avant la réforme, c'est la tranche 41-50 ans qui est devenue la plus importante avec 180 personnes, suivie de près par la tranche 51-60 ans qui comporte 174 personnes.

66 % des commissaires-priseurs habilités ont donc entre 41 et 60 ans. La tranche des plus de 61 ans est assez peu représentée, avec une part de 11,7 %. Il faut certainement y voir un effet de la réforme de 2000, qui a pu décourager certains commissaires-priseurs en fin de carrière de créer une nouvelle structure alors qu'ils auraient éventuellement, sans elle, poursuivi leur activité pendant plusieurs années. En 1995, date de début des travaux de la réforme qui a abouti à la loi du 10 juillet 2000, seulement 15 % des professionnels était des femmes. Aujourd'hui la profession en compte 19 %.



## ■ **Convention collective et commissaires-priseurs habilités**

L'article 50 non codifié de la loi du 10 juillet 2000 dispose :

À titre transitoire, la convention collective nationale réglant les rapports entre les commissaires-priseurs et leur personnel ainsi que les avenants à ladite convention sont applicables à l'ensemble du personnel salarié des nouvelles sociétés de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, dans les conditions prévues par les articles L132-7 et L132-8 du code du travail.

La classification du personnel est faite, à défaut d'accords particuliers, par référence aux classifications définies dans la convention collective mentionnée à l'alinéa précédent. Le personnel des sociétés de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques qui était au service des commissaires-priseurs devenus dirigeants ou associés de ces sociétés commerciales continue à bénéficier, dans ses relations avec son employeur, d'avantages individuels au moins équivalents à ceux dont il bénéficiait en vertu de la convention collective réglant les rapports entre les commissaires-priseurs et leur personnel.

Cette convention collective, signée en 1983, n'a pas encore été renégociée en vue de son application aux salariés des SVV. La classification du personnel prévue au titre VII ne prévoit pas le cas de figure des commissaires-priseurs habilités. Les catégories qui apparaissent les plus proches sont celles de premier clerc et de principal clerc, dont les coefficients de 290 et 365 correspondent respectivement, au 1<sup>er</sup> juillet 2005, à 2 242,82 et 2 806,82 bruts. Mais les fonctions des commissaires-priseurs habilités ne recoupent pas nécessairement celles de ces deux catégories de personnels.

Le premier clerc « est capable de conduire une affaire de quelque nature qu'elle soit, d'assurer le contrôle de la procédure et la rédaction des actes, de participer à tous inventaires ou prises sous le contrôle et la responsabilité du commissaire-priseur. Il doit justifier d'une activité d'au moins cinq ans de clerc 2<sup>e</sup> catégorie : 290 ». Le principal clerc est un « clerc doté d'une instruction juridique et technique lui permettant d'assurer la direction d'une étude. Il est susceptible de remplacer le commissaire-priseur dans la conduite de toutes les affaires. Il exerce une autorité sur le personnel de l'étude et a pouvoir d'embauche et de licenciement sous la responsabilité de l'employeur. Il doit justifier d'une activité d'au moins trois ans en qualité de clerc 1<sup>er</sup> catégorie : 365 ».

Au-delà même du fait que la fonction essentielle d'un commissaire-priseur habilité, qui est de diriger les ventes, n'est pas mentionnée l'inadaptation des textes réside également dans les fonctions qu'ils énumèrent et dans les conditions d'ancienneté prévues. La situation des commissaires-priseurs habilités est très variable ; les fonctions peuvent être très étendues (de la gestion aux inventaires, en passant par l'organisation des ventes et le démarchage de la clientèle), tandis qu'elles se bornent parfois à la direction de la vente et la surveillance de la tenue du procès-verbal de vente.

La période transitoire ayant déjà duré plus de quatre ans, il serait très souhaitable que les représentants des dirigeants des SVV et ceux des salariés établissent une convention collective adaptée à leurs besoins.

Cette question de classification conventionnelle des commissaires-priseurs habilités ne regarderait pas en soi le Conseil si ce n'est qu'en vertu de l'article 1<sup>er</sup> du décret n° 2001-650, parmi les pièces accompagnant la demande d'agrément des SVV, il est exigé « un document justifiant de l'identité des personnes habilitées à diriger les ventes et, s'il s'agit de salariés de la société, la copie de leur contrat de travail ou une attestation de leur employeur précisant la nature de leurs attributions, ». Lorsque les services du Conseil reçoivent comme justificatif un contrat ou une attestation d'embauche comme « clerc » au sens de la convention collective ci-dessus, ils sollicitent systématiquement un nouveau contrat ou une nouvelle attestation requalifiant cet emploi. Cette situation s'explique par le décalage entre la grille conventionnelle et la loi du 10 juillet 2000.

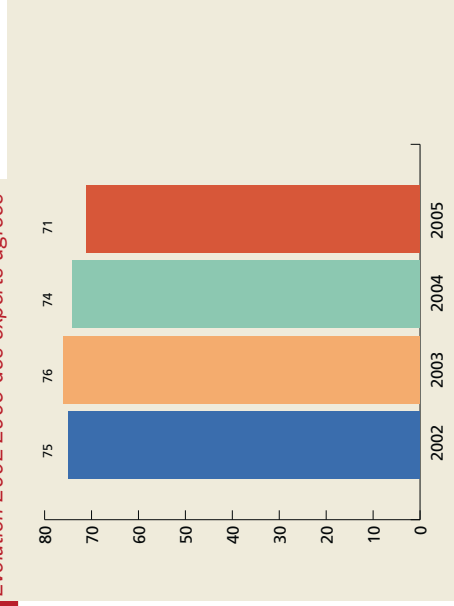


**Soupière ronde et son couvercle en argent**  
 Le corps et le couvercle sont gravés aux armes des comtes Berkeley  
 Poinçon de l'essayeur Eugenio Melcón  
 Poinçon du Maître Orfèvre J. Beja  
 Madrid 1762  
 Pour le fritel, probablement changé, poinçon attribué  
 aux orfèvres Brown et Somersall, insculpé en 1842  
 Londres, XIX<sup>e</sup> siècle  
 37 200 € (frais inclus)  
 Drouot Richelieu - 14 mars 2005, Rieunier & Associés  
 © Studio Ph. Sebert

## Les experts agréés en 2005

Si 75 experts ont été agréés pendant les deux premières années de mise en place de la réforme, leur nombre en légère baisse depuis 2003, s'élève à 71, au 31 décembre 2005.

### Évolution 2002-2005 des experts agréés



**71** experts  
agréés au  
31/12/2005

Ce chiffre est très faible au regard du nombre total de professionnels procédant à titre indépendant dans les ventes françaises aux enchères publiques à des estimations et des expertises d'œuvres communément appelés « experts ».

Il y a lieu de s'interroger si cette situation de fait ne traduit pas une inadaptation du régime instauré en 2000. L'agrément, démarche facultative, se heurte à une série d'obstacles : nécessité pour des professionnels souvent déjà installés de passer un entretien en vue de leur agrément ressenti comme un « examen de passage » ; puis l'obligation de verser une cotisation annuelle au Conseil ; enfin le sentiment d'être placés sous un contrôle alors que cette profession est attachée à son indépendance.

En outre, l'agrément n'implique pas l'exercice régulier de ventes aux enchères publiques. Un nombre, qui peut être estimé à environ un tiers des experts agréés, ne semble pas effectuer régulièrement de telles ventes.

Une importante disparité entre les régimes applicables aux experts agréés et non agréés a néanmoins disparu par l'effet de la loi du 11 février 2004, puisque les uns et les autres ne peuvent à présent estimer ni mettre en vente un bien leur appartenant ni se porter acquéreur directement ou indirectement pour leur propre compte d'un bien dans les ventes aux enchères publiques auxquelles ils apportent leur concours. En outre, tous sont désormais tenus de contracter une assurance garantissant leur responsabilité professionnelle et sont solidairement responsables avec l'organisateur de la vente pour ce qui relève de leur activité (cf. *articles L321-31 et L321-35 du code de commerce*).

## Les obligations des SVV concernant leurs experts

Le Conseil (groupe de travail déontologie) a adressé une note d'information à l'attention des SVV dont la teneur suit.

### Experts : vigilance des SVV

Le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques attire à nouveau l'attention des sociétés de ventes volontaires sur les modifications apportées au code de commerce par la loi n° 2004-130 du 11 février 2004. Cette loi a, d'une part, imposé à tous les experts, qu'ils soient ou non agréés, de contracter une assurance garantissant leur responsabilité professionnelle ; elle a prévu, en conséquence, que leur responsabilité pourrait désormais être engagée au côté de celle de l'organisateur de la vente pour ce qui relève de leur activité (*article L321-31 du code de commerce*). Elle a, d'autre part, interdit à tous les experts, qu'ils soient ou non agréés, d'estimer ou de mettre en vente des biens leur appartenant, ou d'acquérir pour leur propre compte, directement ou indirectement, des biens lors d'une vente publique à laquelle ils apportent leur concours (*article L321-35, premier alinéa, du code de commerce*). Cette interdiction, qui ne fait que reprendre celle applicable avant 1985 en vertu du décret n° 56-1181 du 21 novembre 1956 et qui est identique à celle applicable aux dirigeants et salariés des sociétés de ventes, ne concerne que les ventes auxquelles les experts apportent leur concours. Elle n'interdit donc pas aux experts de vendre ou d'acheter des biens dans les autres ventes ; elle ne leur interdit pas non plus de continuer à agir comme mandataire de tiers dans les ventes auxquelles ils apportent leur concours. Une dérogation limitée à cette interdiction est, en outre, prévue par le deuxième alinéa de l'article L321-35 du code de commerce. Cet alinéa autorise les experts, mais uniquement à titre exceptionnel, à vendre des biens leur appartenant au cours d'une vente à laquelle ils apportent leur concours, à la condition qu'il en soit fait mention dans la publicité de la vente. Le Conseil des ventes insiste sur le fait que cette faculté doit demeurer exceptionnelle et qu'elle ne concerne que la vente et non l'achat de biens. Le Conseil des ventes attire aussi tout particulièrement l'attention des sociétés de ventes volontaires sur les dispositions de l'article L321-35-1 ajouté au code de commerce par la loi du 11 février 2004. Cet article prévoit que les sociétés de ventes doivent s'assurer que les experts auxquels elles ont recours respectent les obligations prévues aux articles L321-31 et L321-35. Il leur incombe donc de vérifier que les experts avec lesquels elles travaillent disposent bien d'une assurance au titre de la responsabilité professionnelle et qu'ils ne procèdent pas à la vente (sauf de manière exceptionnelle et s'ils le leur ont signalé) ou à l'achat de biens durant une vente à laquelle ils participent. Il en résulte que les sociétés de ventes volontaires, responsables du choix de leurs experts, pourront se voir infliger des sanctions disciplinaires s'il apparaît que ces experts ne sont pas assurés ou ont procédé à la vente (autrement qu'à titre exceptionnel et avec mention préalable dans la publicité de la vente) de biens leur appartenant ou achetés pour leur propre compte, de quelque manière que ce soit, des biens dans une vente organisée par elles.

Ce dispositif nécessaire et attendu par les consommateurs comme par la profession a moralisé les ventes en interdisant certaines pratiques. Dans le même temps, cette réforme a paradoxalement fait se rapprocher le statut des experts non agréés de celui de leurs confrères ayant obtenu l'agrément, sans pour autant rendre celui-ci plus attractif.

Le déficit d'attractivité s'est donc creusé tandis que croissaient les garanties des consommateurs.

Plus généralement, le régime juridique applicable aux experts pose différents problèmes. Les SVV sont aujourd'hui responsables du contrôle de l'assurance des experts non agréés, en vertu de l'article L321-35-1 du code de commerce. Ce contrôle est effectif dès lors qu'il repose sur une obligation non vérifiée, sinon *a posteriori* en cas de manquement dans une vente ayant donné lieu à une action disciplinaire. Par ailleurs, de manière il est vrai marginale, il peut arriver que certains experts, présentant des lots comportant des caractéristiques erronées, notamment en ce qui concerne leur authenticité ou leur état de conservation. La question est posée de savoir comment les SVV s'assurent de la qualité des prestations de leurs experts et si elles ont l'indépendance économique nécessaire dans la mesure où les experts sont également souvent des apporteurs d'affaires.

Face à cette situation peu satisfaisante, le Conseil, à travers notamment le groupe de travail experts qu'il a formé, compte prendre toute sa part à la réflexion sur la façon de mieux répondre aux besoins du marché.

**Coupe couverte dit salière en ivoire**  
œuvre sapi-portugaise  
entre 1490 et 1530 environ,  
hauteur 20 cm  
270 000 (hors frais)  
Mayenne, 2 octobre 2005  
Pascal Blouet SVV  
© Roland Dreifus.



## Un agrément facultatif qui ne rend pas compte d'une profession multiforme

Le titre d'« expert » n'est pas réglementé en France, s'agissant des ventes volontaires aux enchères publiques, mais l'usage veut qu'il soit utilisé par les membres de l'une des différentes organisations professionnelles d'experts dans le domaine de l'art. S'il en existe une trentaine, il apparaît que les principales sont :

- la Compagnie nationale des experts (CNE), qui rassemble 140 membres ;
- la Chambre nationale des experts spécialisés en objets d'art et de collection (CNES), qui rassemble 150 membres ;
- le Syndicat français des experts professionnels en œuvres d'art et objets de collection (SFEP), qui rassemble 106 membres ;
- l'Union française des experts (UFE), qui rassemble 130 membres.

On peut y ajouter la confédération européenne des experts d'art (CEDEA), qui fédère les trois premières organisations, soit 296 membres pour la France. Le Conseil regroupe, certes à des conditions et pour des effets très différents, 73 experts, alors que les principales organisations revendiquent 426 adhérents. Le chiffre réel des experts est encore plus important. Comme il a été dit, rien n'interdit à toute personne de s'installer comme « expert » indépendant ou salarié. De nombreux experts interviennent à titre occasionnel pour le compte de ventes aux enchères publiques. D'autres interviennent dans le cadre des procédures judiciaires<sup>1</sup> ou pour le compte des ventes de gré à gré (galeries, particuliers, etc.).

<sup>1</sup> Loi n° 71-498 du 29 juin 1971 relative aux experts judiciaires.

## La nomenclature des spécialités des experts agréés s'élargit

Selon l'article L321-30 du code de commerce : « Tout expert agréé doit être inscrit dans l'une des spécialités dont la nomenclature est établie par le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques ». En application de la loi, le Conseil a établi en 2001-2002 une importante liste de 207 spécialités, puisque chaque expert ne peut être agréé que pour un nombre limité d'entre elles. Ces spécialités sont des plus diverses, très étendues ou au contraire très étroites. Elles sont classées en 48 catégories, regroupant chacune une, deux ou plusieurs rubriques, lesquelles contiennent les spécialités proprement dites. Par exemple, la catégorie « tableaux, dessins, estampes » comporte entre autres une rubrique « estampes » dans laquelle figurent trois spécialités : « estampes anciennes », « estampes modernes » et « estampes contemporaines ». De nombreuses spécialités n'ont été choisies par aucun expert agréé (par exemple, l'art du sud-est asiatique ou les instruments chirurgicaux). Il existe souvent moins de trois experts agréés par spécialité ; par exemple la préhistoire ou les bois dorés ne sont représentés qu'une fois. Deux spécialités dominent, en nombre, la liste : le mobilier et les objets d'art des XVIII<sup>e</sup> et XIX<sup>e</sup> siècles, ainsi que les bijoux anciens, qui comportent respectivement six et neuf experts agréés. Le Conseil a modifié la nomenclature en 2005, pour suivre au plus près les besoins du marché. Par une délibération du 10 mars 2005, le Conseil a supprimé la spécialité « joaillerie et pierres précieuses », remplacée par celle de « joaillerie et bijoux de créateurs ». Par ailleurs, dans la liste des spécialités, la rubrique « pierres précieuses » est assortie d'un renvoi vers la spécialité créée ci-dessus. Enfin, a été créée la spécialité « bijoux anciens ».



**Le renouvellement des membres** ..... 82

#### Pérennité des missions

- > Mission d'agrément, d'habilitation et d'enregistrement.....88
- > Mission de sanction des manquements disciplinaires .....94
- > Mission de formation.....108

#### Vers un renouveau des activités du Conseil

- > Recentrage du rôle consultatif .....112
- > Développement de la régulation et ses limites .....116

#### Contribution à la réflexion juridique en 2005

- > Fonctionnement du marché .....128
- > Pouvoirs et responsabilités du Conseil .....148
- > Impact du droit communautaire et international.....164

#### Renouveau des méthodes de travail

- > Rencontre-débat avec le ministre de la Culture et de la Communication.....172
- > Budget : évolution des dépenses dans la continuité .....176
- > Renouveau des groupes de travail .....180
- > Le Conseil au service du marché .....186  
à travers ses actions de communication

**Postface** > **Feuille de route pour le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques en 2006** ..... 195



Johann-Joachim Kändler  
Paire de hérons en porcelaine blanche de Meissen, vers 1732  
5 612 000 € (hors frais)  
Paris, 22 juin 2005 – Christie's  
© Christie's.



Le Conseil en séance plénière (7 septembre 2005)

Toute réforme donne lieu à une évaluation avec le recul du temps. Mais l'ampleur des modifications apportées par la loi du 10 juillet 2000 justifie davantage encore qu'un bilan d'application du nouveau régime soit dressé.

L'année 2005 aura d'abord été l'année de ce bilan. Cinq ans après la loi, les remontées d'information dont le Conseil dispose permettent d'analyser avec exhaustivité et objectivité la mise en œuvre du nouveau dispositif.

Année charnière, 2005 est aussi placée sous le signe du renouvellement :

- renouvellement du Conseil et de son président ;
- renouvellement des méthodes de travail ;
- présentation rénovée du rapport annuel, mieux centré comme l'y invitent les textes, sur la description des missions du Conseil ;
- renouvellement aussi, et surtout, des réflexions entreprises.

Les cinq années passées ont permis au Conseil de forger une doctrine désormais bien établie dans ses missions traditionnelles d'agrément, de formation professionnelle et de discipline. En revanche, l'actualité a mis l'accent sur des aspects, sinon entièrement nouveaux, du moins qui ont sensiblement évolué.

Il en est d'abord ainsi du rôle consultatif du Conseil.

Celui-ci a pu contribuer utilement, au cours des années passées, à faciliter l'application de la réforme par l'analyse des nouveaux concepts qu'elle met en œuvre. Les questions soulevées sont désormais plus individualisées, plus ponctuelles. Dès lors quelle marge d'action le Conseil doit-il s'assigner dans les avis qui lui sont désormais demandés de rendre ?

Il en est également ainsi de l'efficacité des actions régulatrices du marché.

En tant qu'autorité de régulation il appartient au Conseil d'être informé et d'agir au plus tôt pour éviter les dysfonctionnements. Force est de reconnaître que les instruments lui font largement défaut à cet égard. C'est donc toute la politique de régulation préventive à laquelle il convient de réfléchir.

Enfin la pratique a révélé certaines insuffisances ou inadaptations de la réglementation actuelle.

Elles conduisent nécessairement à ouvrir le débat sur l'évolution du cadre législatif et réglementaire.

Voilà, parmi d'autres, trois sujets incontournables. Ce sera l'ambition de la nouvelle mandature que de chercher à y répondre.

## Le renouvellement des membres

### Liste des membres jusqu'au 1<sup>er</sup> août 2005

#### Président

Gérard Champin

#### Membres titulaires

Antoine Beussant  
*Directeur général adjoint Sogeti-Transiciel*

Laure de Beauvau-Craon  
*Président honoraire Sotheby's France*

Irène Bizot  
*Conservateur général du patrimoine*

François Curiel  
*Président du directoire Christie's*

Christian Giacomotto  
*Président du Collège de gérance de Gimar Finance & Cie*

*Président de l'Armma*

Edmond Honorat  
*Conseiller d'Etat*

*Président de la Commission consultative des trésors nationaux*

Anne Lahumière  
*Président du Comité professionnel des galeries d'art*

Régis Pararque  
*Inspecteur général des finances*

Dominique Ribeyre  
*Dirigeant de société de ventes volontaires*

Annette Vinchon-Guyonnet  
*Président de la Chambre européenne des experts d'art*

Serge Armand  
*Commissaire du gouvernement, avocat général*

#### Membres suppléants

Stephen Belfond  
*Président de Collecties.com*

Maryse Castaing  
*Experte agréée*

Michel Dauberville  
*Ancien président du Comité des galeries d'art*

Daniel Ergmann  
*Conseiller, Commission des finances au Sénat*

Pierre-Laurent Frier  
*Professeur de droit*

Christian Jean Dit Cazaux  
*Dirigeant de société de ventes volontaires*

Françoise Kusel  
*Vice-présidente de la CNCPJ*

Thérèse Picquenard  
*Conservateur général du patrimoine Ancienne directrice des études à l'École du Louvre*

Jean-Baptiste de Proyart  
*Vice-président Sotheby's France*

Rémi Sermier  
*Avocat*

Bertrand du Vignaud  
*Président du World Monuments Fund Europe*

Jean-Claude Lautre  
*Commissaire du gouvernement, substitut général*

#### Titulaires

**Antoine Beussant**, directeur général de société, est un pionnier de l'Internet en France. Il a créé le premier site de vente aux enchères en ligne d'œuvres d'art : N@rt et fut éditeur de l'CEIL et du Journal des Arts. Il est l'auteur d'un rapport intitulé « Charte de l'Internet » proposant un ensemble de mesures pour la régulation de l'Internet.

**Irène Bizot**, conservateur général du patrimoine, a occupé successivement différentes fonctions de direction au sein de la Réunion des musées nationaux, notamment celle d'administrateur général. Elle a également été présidente de l'association inter musées et monuments, et membre du comité national français de l'ICOM.

**Claude Boisgirard**, est dirigeant de société de ventes volontaires et commissaire priseur habilité délégué au Conseil européen des professions libérales à Bruxelles. Ancien président de la chambre nationale des commissaires-priseurs, il est président du groupe Observatoire économique au Conseil des ventes.

**François Curiel**, est dirigeant de société de ventes volontaires et commissaire priseur habilité. Spécialiste en bijoux, il a exercé successivement à Londres, Madrid, New York et Genève, avant de prendre les rênes de Christie's France en 2001. Il dirige désormais de nombreuses ventes tant en Europe qu'en Asie ou aux États-Unis.

#### Suppléants

**Catherine Chadelat**, conseiller d'État, a été magistrat. Elle a eu l'occasion pendant un certain temps de suivre la profession de commissaire-priseur au ministère de la justice et a participé à la réforme de 2000. Après avoir intégré le cabinet de Dominique Perben, Garde des Sceaux, où elle a suivi l'application de la réforme, elle a été nommée conseiller d'État en 2003. Elle préside le groupe de travail communication et rapport annuel au Conseil des ventes.

**Christian Pattyn**, administrateur civil, a dispensé à l'école du Louvre un cours intitulé « Administration et gestion des musées ». Il est également président du Syndicat de la presse artistique, vice-président du comité d'histoire du ministère de la Culture. Il a coécrit avec Jean Chatelain et François Chatelain, « Objets d'art et œuvres de collection en droit français ».

**Jean-Claude Anaf**, dirigeant de société de ventes volontaires et commissaire priseur habilité a fait de Lyon une des premières places de ventes aux enchères en France, dans un esprit libéral et performant. Il a notamment créé avec d'autres sociétés de ventes le premier réseau français de ventes aux enchères de véhicules.

**Thierry Stetten**, est expert agrégé. Spécialisé en bijoux, pierres précieuses, orfèvrerie et objets de vitrine, il est également expert près la cour d'Appel de Paris et dans le cadre de différents salons d'antiquité.

Titulaires

**Bernard Daeschler** a été magistrat de l'administration centrale du ministère de la Justice, occupant notamment la fonction de sous-directeur des professions judiciaires et juridiques. Il est désormais Premier président de la cour d'appel de Reims.

**Christian Deydier**, président du Syndicat national des antiquaires, est spécialiste des bronzes archaïques chinois et sur des objets d'orfèvrerie. Il est également membre fondateur de l'ARAA (Association pour le rayonnement des arts asiatiques), membre fondateur de l'AAMS (Association des amis du musée du Shaanxi), membre d'honneur du Musée Cernusch.

**Christian Giacomotto**, est fondateur-dirigeant d'une banque d'affaires et occupe différentes autres fonctions de direction dans le domaine économique et financier. Il est également membre du Haut-conseil des musées de France, membre du Conseil des musées nationaux, vice-président de la Réunion des musées nationaux et président de l'ARMMA (Association pour le rayonnement du Musée national du Moyen-Âge).

**Edmond Honorat**, conseiller d'État, est président de la Commission consultative des trésors nationaux, membre du conseil d'administration de la Réunion des musées nationaux, et membre du Conseil de la concurrence. Il est président du groupe de travail déontologie au Conseil des ventes.

Suppléants

**Philippe Chalmrin**, est historien, économiste et professeur à l'université de Paris Dauphine. Spécialiste des marchés internationaux, il publie chaque année le rapport Cyclope qui fait autorité en ce domaine. Il assure un suivi régulier des grandes instances du marché mondial de l'art.

**Michel Dauberville**, a été marchand d'art moderne et contemporain. Membre du Conseil des ventes dès la première mandature, il a également été président du comité des galeries d'art, président de la maison des artistes.

**Daniel Ergmann**, administrateur des services du Sénat, est conseiller à la commission des finances, chargé de la culture et de la communication. Familier des ventes publiques et des milieux de collectionneurs, de conservateurs ainsi que de marchands et d'experts d'art ancien, il a été membre du comité de programmation et du conseil scientifique du musée du Luxembourg.

**Bernard Lyonnet**, avocat à la Cour de Paris, a été consultant pour la compagnie des commissaires-priseurs de Paris. Amateur d'art, il est également un collectionneur averti.

Titulaires

**Laure de Beauvau-Craon**, ancienne dirigeante de société de ventes volontaires, a mené dès sa nomination à la tête de Sotheby's France en 1991 une campagne active pour l'ouverture du marché de l'art en France, jusqu'au vote de la loi du 10 juillet 2000 ouvrant le marché des ventes aux enchères à la concurrence.

**Michel Vandermeersch**, expert agréé, est le représentant de la troisième génération de marchands de céramique. Expert en ventes publiques, organisateur du Salon du Collectionneur à Paris il exerce aussi dans le cadre de la Biennale, et des foires de Maastricht et de Bruxelles. Il est également conférencier à Drouot Formation depuis sa création.

**Bernard Vassy**, est dirigeant de société de ventes volontaires et commissaire-priseur habilité. Parisien implanté en province, il milite depuis toujours pour l'unité de la profession, la défense de ses intérêts, sa promotion et sa dynamisation, à travers ses engagements successifs : groupe Gersaint, Groupe Ivoire, syndicat des commissaires-priseurs de province, SYMEV. Il est également élu à la Chambre de commerce et d'industrie de Clermont-Ferrand.

Suppléants

**Denis Antoine**, est dirigeant de société de ventes volontaires et commissaire-priseur habilité. Il a notamment eu en charge certaines expertises et procédures de datations dans le cadre de la succession d'artistes importants. Membre de jurys et chargé d'enseignements pour la formation professionnelle co-organisée par le Conseil des ventes, il est également trésorier de la Compagnie des commissaires-priseurs judiciaires de la région parisienne, et vice-président de l'European Federation of Auctioneers (EFA).

**Laurence Fligny**, experte agréée par le Conseil des ventes, après une activité d'antiquaire, publie différents ouvrages et articles dans son domaine de spécialité, la haute époque.

**Laurent Guignard**, est le dirigeant et commissaire-priseur habilité de la première société de ventes volontaires de France par son chiffre d'affaires. Il organise exclusivement des ventes de véhicules et a créé avec d'autres sociétés de ventes le premier réseau français de ventes aux enchères dans cette spécialité.

## Élection du nouveau président

Consécutivement à son renouvellement intervenu le 30 mai 2005 par arrêté du Garde des Sceaux, ministre de la Justice, le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques s'est réuni le 1<sup>er</sup> août 2005 et, dans les conditions prévues à son article 13 du règlement intérieur, a procédé à l'élection de son président.

A été élu à la présidence du Conseil M. Christian Giacomotto, en remplacement de M. Gérard Champin dont le mandat était venu à expiration.

M. Christian Giacomotto, membre du Conseil depuis sa création en 2001, est fondateur et président du collège de gérance de Gimmar Finance & Cie. Membre du Haut conseil des musées de France et du Conseil artistique des musées nationaux, il est également vice-président de la Réunion des musées nationaux et président de l'Association pour le rayonnement du musée du Moyen Âge (ARMIMA). M. Giacomotto est officier de la Légion d'Honneur et commandeur des Arts et des Lettres.

Dès son élection, le nouveau président a tenu à remercier les membres du Conseil de la confiance qu'ils lui ont témoignée et, après avoir rendu hommage à l'action menée par son prédécesseur, les a assurés qu'en raison de son expérience du marché de l'art et des ventes publiques tant en France qu'à l'étranger, il exercerait ses fonctions avec impartialité à l'égard de toutes les entreprises relevant de la compétence du Conseil. Il s'est déclaré particulièrement attaché à une démarche collégiale afin que l'institution toute entière, par sa cohésion et son indépendance, contribue, en liaison avec la Chancellerie, à améliorer l'efficacité de la place ainsi que la transparence du marché.

Il a souligné auprès du Conseil les défis qui se posent aux acteurs du marché, sociétés de ventes volontaires et experts, confrontés à une concurrence de plus en plus sévère et conduits à une adaptation permanente tant en ce qui concerne leur formation que les contraintes de leur activité. Il a appelé chacun des membres du Conseil à travailler avec le commissaire du Gouvernement, les instances représentatives des professions intéressées et les pouvoirs publics afin que le marché français puisse rattraper le retard pris au cours des décennies passées.

### Un rythme soutenu de Conseils plénières

Le Conseil s'est réuni à vingt-trois reprises au cours de l'année 2005, pour assurer ses missions pérennes, selon le calendrier de travail ci-dessous :

mois	Date 1 <sup>er</sup> quinzaine	Date 2 <sup>e</sup> quinzaine
Janvier	13	27
Février	10	24
Mars	10	24
Avril	7	21
Mai	12	26
Juin	9	23
Juillet	7	12
Août	1 <sup>er</sup>	-
Septembre	7	22
Octobre	6	20
Novembre	3	17
Décembre	1 <sup>er</sup>	13

### In memoriam

Il est difficile d'écrire quelques mots en hommage à Pierre Laurent Frier tant sa disparition brutale en septembre 2005 à l'âge de 52 ans, paraît encore irréaliste.

Professeur à Paris 1 où il fut successivement directeur de l'UFR de droit public puis directeur de l'école doctorale de droit public et président de la commission de spécialistes, Pierre Laurent Frier laissera aux générations d'étudiants qui ont profité de ses cours le souvenir d'un grand pédagogue dont l'enseignement alliait la clarté et l'autorité magistrale au sens noble du terme à une recherche constante de la modernité.

Sa passion pour l'art sous toutes ses formes l'a amené à s'investir dans le droit du patrimoine culturel. Après avoir participé à la création de l'École nationale du patrimoine, il contribua à lancer avec les historiens des filières innovantes en ce domaine. Il fut l'animateur de nombreux colloques internationaux portant notamment sur le droit du patrimoine culturel.

Il avait participé activement à l'élaboration des textes qui ont abouti à la loi n° 2000-642 du 10 juillet 2000 portant réglementation des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques. Nommé membre du Conseil en août 2001, il a apporté une importante contribution à l'évolution de la formation des futurs commissaires priseurs. Reconnu comme un des meilleurs spécialistes de droit administratif de sa génération, auteur d'innombrables travaux et publications et notamment d'un ouvrage de droit administratif, il a également publié un article intitulé « Le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, autorité de régulation indépendante ».\*

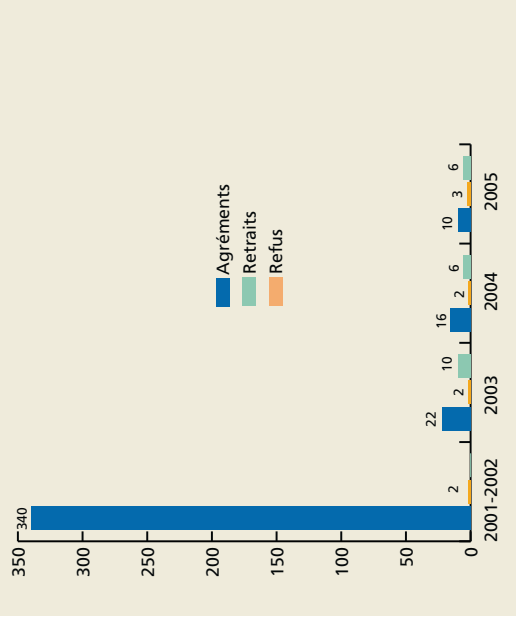
Sa grande culture, sa rapidité de jugement, sa capacité à décider jointes à une grande gentillesse, une attention pour ceux qui l'entouraient et une extrême discrétion font qu'avec son départ, les membres du Conseil ont eu le sentiment de perdre un ami.

\* Mélanges Timsit, ED, Bruylant 2004.

## Mission d'agrément, d'habilitation, et d'enregistrement

### Agrément des SVV

#### Agrément des SV



**10** nouvelles SVV agréées en 2005

### Des activités classiques qui ont atteint leur vitesse de croisière

C'est sans conteste la mission première du Conseil. Mission première d'un point de vue historique à partir de 2001, le Conseil a eu la responsabilité de muter les offices de commissaires-priseurs en sociétés de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques afin de mettre en œuvre dans des délais record la réforme. Mais aussi mission primordiale pour l'activité des différents acteurs concernés du marché que celle d'agréer les SVV et les experts, d'habiliter les personnes qui dirigent les ventes et enfin d'enregistrer les déclarations des maisons de vente européennes qui veulent exercer leurs prestations en France.

La période de mise en place du marché 2001-2002 a marqué une intense activité du Conseil, qui a agréé 340 SVV et 77 experts et habilité 438 personnes sur deux ans. À partir de 2003, un rythme de croisière a été adopté. On observe chaque année une diminution du nombre de dossiers de demandes d'agrément et d'habilitation.



**Commode marquetée attribuée à Pietro Piffetti**  
 Travail probablement piémontais de la seconde partie du XVIII<sup>e</sup> siècle  
 295 000 € (hors frais)  
 Drouot-Richelieu, 1<sup>er</sup> juillet 2005  
 SVV J. J. Mathias, Y.M. Le Roux-C. Morel,  
 Baron Ribeyre & Associés.  
 © Studio Ph. Sebert.

### Dix agréments

Seules dix SVV ont été agréées en 2005, confirmant ainsi la stabilité du marché, puisque parallèlement le Conseil a prononcé six retraits. Le solde de création net de SVV n'est donc que de quatre.

### Trois refus d'agrément

- Une première société n'a pas reçu l'agrément du Conseil au motif que le dirigeant, qui aurait également dirigé les ventes, ne présentait pas les garanties d'honorabilité et les qualités nécessaires pour assurer aux clients la sécurité des opérations, exigées au titre de l'article L321-5 du code de commerce. En effet le demandeur n'avait pas assuré la continuité de son exercice de commissaire-priseur judiciaire, ayant quitté son office sans attendre que le Garde des sceaux ait accepté sa démission. Il faisait par ailleurs l'objet de poursuites judiciaires dans ce cadre. L'intéressé ne satisfaisait pas, de plus, à l'obligation de fournir au Conseil toutes précisions utiles sur les locaux habituels de tenue des expositions et des ventes (cf. article L321-7). Les lacunes du bail fourni faisaient apparaître la crainte que les locaux en cause n'aient pas d'existence réelle. Ce refus a fait l'objet d'un recours gracieux devant le Conseil qui a maintenu sa décision.

- La demande d'une deuxième société a fait l'objet d'un refus d'agrément pour des raisons similaires au cas de figure précédant tenant aux qualités de son dirigeant qui sollicitait en même temps de diriger les ventes. Ce refus a fait également l'objet d'un recours gracieux qui n'a pas modifié la décision du Conseil.
- Le Conseil a refusé l'agrément à une troisième société pour défaut de garanties suffisantes en ce qui concerne son organisation et ses moyens techniques et financiers (cf. *article L321-5*). La société présentait un plan prévisionnel qui laissait craindre qu'elle ne serait pas viable. De plus, cette société qui envisageait de vendre des véhicules proposait pour lieu habituel de ventes un local mitoyen d'un garage automobile tenu par un parent du dirigeant. Il est apparu que la confusion possible dans l'esprit du public n'était pas compatible avec la législation des ventes aux enchères. Ce refus a fait l'objet d'un recours devant la cour d'appel de Paris qui n'a pas encore été examiné.

### Six retraits d'agrément

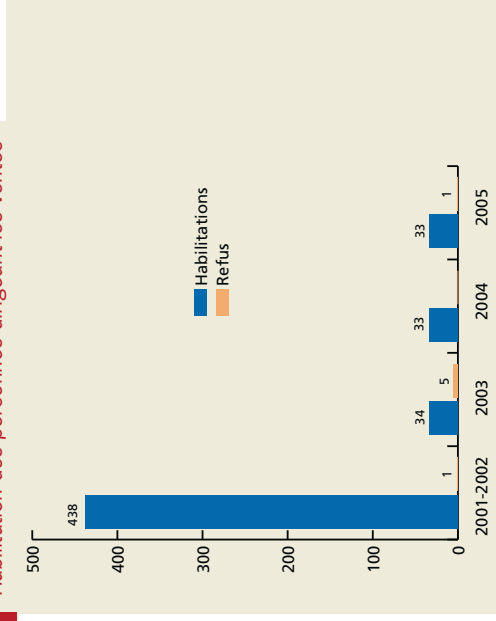
Une SVV, Hôtel des ventes de l'Orvanne, a fait l'objet d'un retrait d'agrément pour des motifs disciplinaires.

Trois SVV ont simplement cessé définitivement leur activité ou pour des motifs de départ à la retraite et demandé le retrait de leur agrément : la SVV Emmanuelle Votat, la SVV Enchères du Luberon et la SVV De la Sorgue, Guilloux et associés.

Deux SVV ont sollicité le retrait de leur agrément pour cause de cession de l'activité à une autre SVV : Étude Michel Guérin et Périgord Enchères.

## Habilitation des personnes à diriger les ventes volontaires

### Habilitation des personnes dirigeant les ventes



**33** habilitations à diriger les ventes en 2005

### Trente-trois habilitations

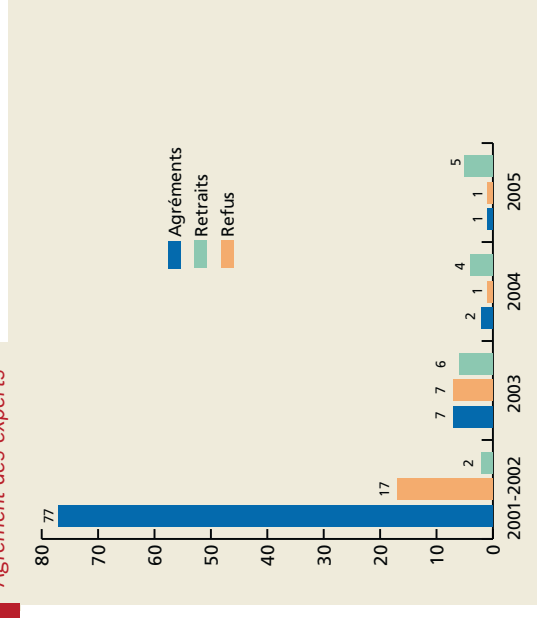
Dans le cadre de nouvelles SVV ou de SVV existantes, le Conseil a habilité trente-trois personnes à diriger les ventes.

### Un refus d'habilitation

Après examen de ses qualifications, le Conseil a refusé l'habilitation d'un ressortissant helvétique, en application de l'article 45 du décret n° 2001-650 du 19 juillet 2001, mais l'a autorisé à passer l'examen d'aptitude de l'article 49 du même décret. Cette décision n'a pas fait l'objet de recours.

## Agrément des experts

### Agrément des experts



### Un agrément

Seul un expert a été agréé en 2005.

### Un refus d'agrément

Un expert a fait l'objet d'un refus d'agrément, en raison d'une expérience professionnelle insuffisante. Cette décision n'a pas fait l'objet de recours.

### Cinq retraits d'agrément

Comme au cours des années précédentes, le Conseil a enregistré des retraits d'agrément des experts à la demande de ces derniers au nombre de cinq en 2005. Aucun expert n'a fait l'objet d'un retrait d'agrément pour cause disciplinaire ou à titre administratif. Aucun retrait à l'initiative du Conseil n'a été prononcé en 2005, ni d'ailleurs au cours des années précédentes.

## Critères des refus d'agrément

Chaque année, le Conseil peut être amené à refuser des demandes d'agrément ou d'habilitation. Il a décidé dès 2001 de ne pas rendre public le nom des personnes physiques ou morales dont la demande a été rejetée, dans le souci de ne pas porter préjudice à leur réputation, au-delà du refus lui-même. Quant aux motifs des refus, ils ne figurent que de manière synthétique au rapport annuel. Cette décision, qui peut se justifier à de nombreux titres, présente néanmoins l'inconvénient d'une information incomplète des acteurs du marché. Du point de vue de la transparence et de la sécurité juridique, il ne serait pas inopportuniste de modifier le décret n° 2001-650 sur ce point.

Les motifs de refus varient naturellement selon la nature de la demande. Ils apparaissent dans la décision, laquelle doit être motivée (cf. article L321-18 du code de commerce).

■ **S'agissant des motifs autorisant le Conseil à légalement refuser l'agrément d'une SVV**, l'article L321-5 (second alinéa) du code de commerce les énonce a contrario : les SVV « doivent présenter des garanties suffisantes en ce qui concerne leur organisation, leurs moyens techniques et financiers, l'honorabilité et l'expérience de leurs dirigeants ainsi que les dispositions propres à assurer pour leurs clients la sécurité des opérations ».

➤ Il ressort de l'analyse des décisions de refus du Conseil que le principal critère invoqué est la viabilité économique de la société envisagée (garanties insuffisantes « en ce qui concerne ... leurs moyens techniques et financiers »). De sérieuses faiblesses peuvent apparaître à travers le montant prévisionnel des ventes et des charges ou l'insuffisance manifeste des garanties apportées par les responsables. Ce critère aménagé au profit du Conseil une certaine marge d'appréciation, sous le contrôle du juge au titre de l'erreur manifeste d'appréciation. Le Conseil en use avec rigueur. À cet égard, l'audition du demandeur, prévue par l'article 2 du décret n° 2001-650, est essentielle pour permettre au Conseil de se forger une opinion, à travers le rapport d'audition effectué par deux membres du Conseil, dont un membre ayant la qualité de commissaire-priseur habilité.

➤ Moins utilisé, le critère de l'expérience et de l'honorabilité des dirigeants a pu être invoqué. Par ce critère, le Conseil porte une appréciation sur le dirigeant de droit ou de fait de la société. Ce point pourrait être une faiblesse par rapport aux capacités de contrôle du Conseil. En effet, certains associés majoritaires qui contrôlent la société peuvent ne pas réunir, si la condition s'étendait à eux, des garanties suffisantes en ce qui concerne l'honorabilité.

■ **En ce qui concerne les motifs de refus d'habilitation**, ceux-ci sont énoncés a contrario par les dispositions de l'article 16 du décret n° 2001-650 :

1/ Être français ou ressortissant d'un État autre que la France membre de la Communauté européenne ou partie à l'accord sur l'Espace économique européen.

2/ N'avoir fait l'objet ni d'une condamnation pénale pour des faits contraires à l'honneur ou à la probité ni, dans la profession qu'il exerçait antérieurement, d'une sanction disciplinaire ou administrative de destitution, radiation, révocation, de retrait d'agrément ou d'autorisation pour des faits de même nature.

3/ Sous réserve des dispenses prévues aux articles 17 et 18 du même décret, être soit titulaire d'un diplôme national en droit et d'un diplôme national d'histoire de l'art, d'arts appliqués, d'archéologie ou d'arts plastiques, l'un de ces diplômes étant au moins une licence et l'autre sanctionnant au moins un niveau de formation correspondant à deux années d'études supérieures, soit titulaire de titres ou diplômes, admis en dispense, dont

la liste est fixée par arrêté conjoint du garde des Sceaux, ministre de la justice et du ministre chargé de l'enseignement supérieur.

4/ Avoir subi avec succès l'examen d'accès au stage prévu à la section I du chapitre I du même décret.

5/ Avoir accompli le stage mentionné au 4 dans les conditions prévues à la section II du chapitre I du même décret.

➤ Les personnes sollicitant leur habilitation se voient très rarement opposer un refus. En effet, le contrôle du Conseil apparaît plus restreint que celui qu'il met en œuvre pour l'agrément des SVV.

➤ En application de l'article 16 précité, le Conseil s'assure en effet de l'absence de « condamnation pénale pour des faits contraires à l'honneur ou à la probité ni, dans la profession qu'il exerçait antérieurement, d'une sanction disciplinaire ou administrative de destitution, radiation, révocation, de retrait d'agrément ou d'autorisation pour des faits de même nature ». Cette condition apparaît plus restrictive que pour les dirigeants de SVV, qui doivent, comme on l'a vu, « présenter des garanties suffisantes en ce qui concerne (...) l'honorabilité et l'expérience de leurs dirigeants ». Les textes peuvent sembler comporter une anomalie : la loi, s'agissant des dirigeants de SVV, est plus sévère que ne l'est le décret, s'agissant des commissaires-priseurs habilités. Dans un cas, le Conseil apprécie souverainement, sous le contrôle du juge, l'honorabilité des dirigeants de manière autonome du droit pénal ; dans l'autre cas pour l'habilitation des commissaires-priseurs, le Conseil est lié par des condamnations pénales revêtues de l'autorité de la chose jugée, lesquelles peuvent disparaître (amnistie). Il pourrait être justifié de modifier sur ce point le décret et d'aligner la condition d'honorabilité sur celle de la loi pour tous, dirigeants ou commissaires-priseurs.

➤ Quoiqu'il en soit, c'est cette dernière condition qui a fait défaut lors de deux refus d'habilitation prononcés en 2003.

➤ Les cinq autres refus d'habilitation concernaient des ressortissants européens dont les compétences, à divers titres, sont apparues insuffisantes au regard des exigences des articles 45 et suivants du décret (voir p. 000).

■ **S'agissant des motifs de refus d'agrément d'expert**, la loi comme le décret sont moins précis. En effet, il ne ressort pas des termes de l'article L321-29 de critères légaux d'agrément. En revanche, l'article L321-34 énonce des motifs de retrait : « en cas d'incapacité légale, de faute professionnelle grave, de condamnation pour faits contraires à l'honneur, à la probité ou aux bonnes mœurs ». Les critères de refus, en tant que tel, ne sont pas explicitement énoncés au décret n° 2001-650. On peut les déduire cependant de la nature des pièces dont la demande est accompagnée : « 1/ Un document justifiant l'identité du demandeur ; 2/ Une copie des diplômes dont il se prévaut et les documents justifiant de l'expérience professionnelle acquise dans les spécialités pour lesquelles l'agrément est sollicité ; 3/ Le bulletin numéro 3 du casier judiciaire » (cf. article 56).

➤ Seize experts se sont vus refuser l'agrément entre 2001 et 2005. Dans le même esprit que pour les dirigeants des SVV, le Conseil a examiné leur expérience professionnelle au vu des éléments et références fournis par les intéressés et d'un entretien avec un collègue comprenant des membres du Conseil et des personnalités qualifiées, et leur honorabilité, en tenant compte mais pas exclusivement des mentions du bulletin n° 3 de leur casier judiciaire.



## Mission de sanction des manquements disciplinaires

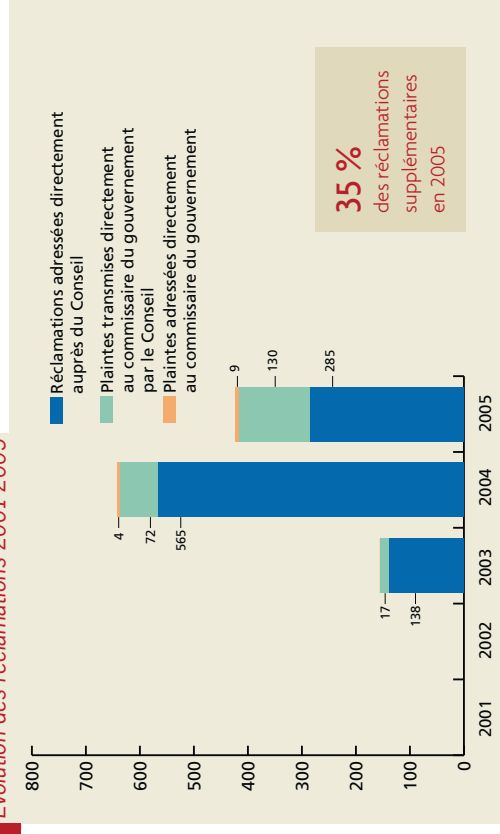
Au-delà du contrôle qu'il exerce *a priori* au stade de l'agrément, le Conseil s'est vu confier par le législateur la mission de sanctionner les manquements disciplinaires des différentes catégories de professionnels relevant de son activité.

### Évolution du nombre de réclamations et litiges : une croissance soutenue

Il est question dans cette partie des réclamations et litiges au sens large, quelle que soit la personne visée (un expert agréé ou non, un commissaire priseur habilité, ou les deux à la fois) et quel que soit le plaignant (vendeur, acheteur, tiers, ayant droit).

On constate que si leur nombre connaît une croissance soutenue depuis trois ans, seule une très faible part de ces litiges occasionne des poursuites disciplinaires.

#### Évolution des réclamations 2001-2005



Le rapport du Conseil pour 2004 faisait apparaître un grand nombre de plaintes enregistrées (569) par rapport à l'année précédente. La cause principale tenait au fait que plus de la moitié d'entre elles ne concernaient qu'une SVV, soit 347, à laquelle le Conseil a retiré l'agrément et dont le dirigeant<sup>1</sup> a été sévèrement sanctionné. Corrigé de cette série, le total des plaintes s'élevait donc pour 2004 à 218. Néanmoins, ce total corrigé marque une progression de 58 % par rapport à 2003. De même, 2005 a vu une croissance du nombre des plaintes, à 35 %. Dans le domaine disciplinaire, on peut certainement considérer que le Conseil se trouve encore dans une phase de mise en place. Les rôles respectifs du Conseil et du commissaire du Gouvernement sont certes bien délimités.

<sup>1</sup> Décision n° 2005-555 du 07 juillet 2005, interdiction à diriger les ventes pour une durée de trois ans.

#### Article L321-22 du code de commerce

Tout manquement aux lois, règlements ou obligations professionnelles applicables aux sociétés de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, aux experts agréés et aux personnes habilitées à diriger les ventes en vertu du premier alinéa de l'article L321-9 peut donner lieu à sanction disciplinaire. La prescription est de trois ans à compter du manquement.

Le Conseil statue par décision motivée. Aucune sanction ne peut être prononcée sans que les griefs aient été communiqués au représentant légal de la société, à l'expert ou à la personne habilitée à diriger les ventes, que celui-ci ait été mis à même de prendre connaissance du dossier et qu'il ait été entendu ou dûment appelé.

Les sanctions applicables aux sociétés de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, aux experts agréés et aux personnes habilitées à diriger les ventes, compte tenu de la gravité des faits reprochés, sont l'avertissement, le blâme, l'interdiction d'exercice de tout ou partie de l'activité à titre temporaire pour une durée qui ne peut excéder trois ans et le retrait de l'agrément de la société ou de l'expert ou l'interdiction définitive de diriger des ventes.

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 d'une société de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, d'un expert agréé ou d'une personne habilitée à diriger les ventes, pour une durée qui ne peut excéder un mois, sauf prolongation décidée par le Conseil pour une durée qui ne peut excéder trois mois. Il en informe sans délai le Conseil.

#### Article L321-23 du code de commerce

Les décisions du Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques et de son président peuvent faire l'objet d'un recours devant la cour d'appel de Paris. Le recours peut être porté devant le premier président de ladite cour statuant en référé.

Évolution du nombre de réclamations de

**138** en 2003

**218** en 2004

**294** en 2005

On remarque que les réclamations sont majoritairement adressées par leurs auteurs au Conseil et dans une plus faible proportion au commissaire du Gouvernement, et, dans les deux cas, bien après leur fait générateur.

La date des faits litigieux est importante. Le Conseil n'est compétent que pour les faits imputés aux SVV, c'est-à-dire postérieurement à leur agrément au titre de la loi du 10 juillet 2000, lequel est intervenu dans les faits entre l'automne 2001 et l'été 2002 pour une majorité d'entre elles. Certains litiges sont portés par erreur devant le Conseil alors qu'ils concernent encore l'activité des commissaires-priseurs régis par leur ancien statut. Le Conseil décline sa compétence en pareille hypothèse.

Par ailleurs, le grand public (acheteurs et vendeurs) ignore encore souvent le changement de statut des professionnels des ventes et la distinction entre vente judiciaire et vente volontaire et ce d'autant plus que, comme on l'a vu, 78 % des commissaires-priseurs habilités cumulent leurs fonctions avec celles de commissaire priseur judiciaire. Il ignore donc les limites de la compétence disciplinaire du Conseil. Le Conseil décline sa compétence en pareille hypothèse en transmettant la réclamation à la Chambre nationale des commissaires priseurs judiciaires. À l'inverse, cette dernière transmet au Conseil des réclamations portées à tort devant elle.

D'un autre côté, de nombreux litiges qui n'auraient pas trouvé de réponse institutionnelle deux ou trois ans auparavant sont aujourd'hui portés devant le Conseil.

Ces différentes sources expliquent en grande partie une croissance qui pourrait sembler alarmante, et qui peut s'expliquer par des motifs conjoncturels. Si tout litige est toujours un litige de trop, il apparaît que le total de 294 réclamations en 2005 est relativement peu élevé eu égard au grand nombre d'affaires traitées par les SVV dans des conditions satisfaisantes pour tous les intervenants.

## Variété des réclamations et litiges

### Précision utile

Tant qu'il n'y a pas eu transmission au commissaire du Gouvernement, la saisine d'un particulier est qualifiée de « réclamation ». Lorsqu'elle est transmise au commissaire du Gouvernement, elle est qualifiée de « litige ». Si le commissaire du Gouvernement saisit le Conseil de poursuites disciplinaires, le litige est qualifié de « plainte ». Ces précisions d'ordre terminologique n'ont qu'une valeur pratique.

Le cheminement d'une réclamation est le suivant. Le Conseil reçoit à son adresse postale, sans autre précision, un courrier d'un particulier qui expose un différend survenu à l'occasion d'une vente publique généralement avec des pièces à l'appui de sa thèse. Après enregistrement, le premier travail des services du Conseil consiste à trier parmi les réclamations entre celles qui ne concernent pas la compétence du Conseil en tant que tel (huissiers de justice ou notaires intervenant pour diriger la vente ; commissaires priseurs judiciaires ; ventes antérieures à 2000) et les autres. De même, le Conseil décline toute compétence pour les demandes qui font parallèlement l'objet d'un recours en justice. Dans ce cas, il tire les conséquences des jugements intervenus sur les litiges et enclenche, en tant que de besoin, des poursuites a posteriori. Enfin, compte tenu souvent de l'extrême complexité des faits soulevés, et afin de s'assurer que le litige ne relève pas d'un simple malentendu qui trouverait à se résoudre par le dialogue, les services du Conseil se bornent à recueillir la version des faits de la SVV ou de l'expert agréé mis en cause.

## Question de la publication au Journal officiel de la République française du sens des décisions du Conseil

Les textes législatifs et réglementaires ne précisent pas le mode de publication des décisions prises soit par le président du Conseil (sur le fondement dernier alinéa de l'article L321-22 du code de commerce) soit par le Conseil. Ils ne fixent seulement que les modalités de notification de certaines décisions (agréments des SVV : articles 3 et 8 ; décision disciplinaires : article 39 ; libre prestation de service au sein de l'espace communautaire : articles 46,47,48,49, 51 et 54 ; agréments des experts : articles 57 et 59). Les textes auraient pu prévoir des modalités de publication des décisions du Conseil ou de son président, comme par exemple, au Journal officiel de la République française ou dans d'autres recueils d'actes administratifs (Bulletin officiel du ministère de la Justice ou Bulletin officiel de la Concurrence, de la Consommation et de la Répression des fraudes, voire dans des organes de presse). Les informations des principales autorités administratives ou publiques indépendantes sont d'ailleurs rendues publiques au Journal officiel selon ce mode de publicité, sous un bandeau identifiant, au nom de l'autorité en question. Il apparaît, à juste titre, indispensable pour ces autorités, en charge de la régulation d'un marché, de porter les décisions qui l'affectent à la connaissance des tiers intéressés. Il y a donc une lacune qu'il conviendra de combler au plus tôt.

Il faut souligner toutefois que le règlement intérieur du Conseil prévoit avec les limites inhérentes à la nature de ce texte à son article 8 que : « Les délibérations du Conseil qui présentent un caractère réglementaire sont publiées au Journal officiel de la République française. Les autres délibérations et décisions font l'objet d'un bandeau récapitulatif périodiquement publié au Journal officiel. L'ensemble des actes du Conseil est mis en ligne sur un site internet dont la consultation est gratuite. »

En 2005, il a eu deux tableaux semestriels au Journal officiel (JORF du 28 août 2005 et du 3 mars 2006, voir en annexes au rapport). Il est à noter que ces tableaux sont publiés sous le bandeau du ministère de la Justice et non, comme pour d'autres autorités (CSA, AMF, Conseil de la concurrence, etc.) sous un bandeau du Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques.

Quoiqu'il en soit, ces dispositions du règlement intérieur répondent partiellement au souci soulevé d'une meilleure information du marché des ventes volontaires. En effet, la quasi-totalité des décisions du Conseil ou de son président n'a pas un caractère réglementaire (cas des agréments, enregistrements, habilitations et suspension) et le marché ne prend connaissance des décisions les plus importantes que selon une périodicité décalée (deux fois l'an), cette publicité étant d'ailleurs limitée au seul sens de la décision, ce qui en matière de décision disciplinaire exclut toute publicité de la motivation des décisions, souvent fort riche et utile pour éclairer le marché. Enfin, ne font l'objet d'aucune mention les décisions négatives (refus d'agrément, d'enregistrement ou d'habilitation ou retraits de ces décisions à l'initiative du Conseil), alors que ces décisions se sont pas moins utiles au marché.

La publication des décisions sur le site internet du Conseil compense, en partie seulement, les défauts de périodicité et d'intégralité précités. Mais, là encore, les décisions négatives n'y figurent pas, comme n'y figurent plus depuis le second semestre 2005 les décisions de suspension prises par le président du Conseil, tant que le décret n° 2001-650 n'est pas modifié pour permettre légalement leur publication intégrale.