



Les ventes publiques en France

Chiffres et analyses

Rapport d'activité 2004

**Conseil des ventes volontaires
de meubles aux enchères publiques**

La **documentation** Française

**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
Site : www.conseildesventes.com

En application de la loi du 11 mars 1957 (article 41) et du Code de la propriété intellectuelle du 1^{er} juillet 1992, toute reproduction partielle ou totale à usage collectif de la présente publication est strictement interdite sans l'autorisation expresse de l'éditeur. Il est rappelé à cet égard que l'usage abusif et collectif de la photocopie met en danger l'équilibre économique des circuits du livre.

© La Documentation française, Paris 2005
ISBN : 2-11-005940-0

Sommaire

Rapport d'activité du Conseil des ventes

Introduction du président	9
Physionomie du marché des ventes aux enchères volontaires	13
Le marché des ventes volontaires a connu des évolutions contrastées	13
L'activité a évolué de façon contrastée selon les régions	15
Quelques ventes prestigieuses ont contribué à maintenir le rayonnement international du marché français	19
Au cours de l'année 2004 les maisons de ventes françaises ont organisé des vacations hors de France	20
La structure des SVV n'a pas connu d'évolutions notables	20
Les enchères en ligne	23
L'activité matérielle du Conseil	25
Les réunions plénières	25
Les groupes de travail	25
Le budget	26
<i>Évolution des recettes et dépenses</i>	26
<i>Assiette des cotisations</i>	26
Les actions de communication	27
<i>La lettre d'information</i>	27
<i>Les rencontres avec les professionnels</i>	27
<i>Le site internet</i>	28
Le cadre juridique	29
Les handicaps réglementaires et fiscaux qui affectent l'attractivité et la compétitivité du marché français persistent	29
<i>La TVA à l'importation</i>	29
<i>La transposition de la directive sur le droit de suite aura un impact déterminant sur les ventes d'œuvres contemporaines</i>	30
<i>Extension aux sociétés de ventes du prélèvement alimentant les régimes de protection sociale des artistes</i>	31
Assurances et cautions	31
<i>Délai de garantie subséquente</i>	31

<i>Obligation d'informer le Conseil des ventes de tout événement susceptible d'affecter la couverture d'une société de ventes</i>	32
Communication de pièces justificatives au Conseil	34
Règles relatives à la folle enchère	35
Régime juridique applicable en Alsace-Moselle	37
La notion de meubles meublants	37
<i>L'argenterie</i>	39
<i>Les glaces</i>	39
<i>Les bibliothèques et leur contenu</i>	39
<i>Les statues</i>	40
Une SVV peut-elle intervenir comme expert dans une vente organisée par une autre SVV ?	41
<i>Il convient de rappeler que le titre d'expert n'est pas protégé par la loi française</i>	41
Réglementation des enchères par voie électronique	45
En 2004, le volume des biens culturels vendu par voie de courtage aux enchères en ligne a atteint environ 55 millions d'euros	45
La situation actuelle est préoccupante	47
Quelles obligations pour les vendeurs professionnels ?	47
Les décisions prises en matière d'agrément	49
Agrément des sociétés de ventes	49
<i>Refus d'agrément</i>	49
<i>Retraits d'agrément</i>	49
Les experts	50
Les activités de contrôle du marché	51
Mesures d'urgence	51
<i>Beaucoup de ces décisions de suspension sont liées à un problème d'assurance ou de cautionnement</i>	51
<i>Quatre suspensions ont eu pour objet d'éviter que des SVV ne prêtent leur concours à des ventes organisées exclusivement par des sociétés non agréées</i>	52
<i>Une suspension a été prononcée juste avant l'organisation d'une vacation en raison de doutes sérieux quant à l'authenticité de plusieurs objets mis en vente</i>	53
Poursuites disciplinaires	54
<i>Problèmes d'assurance dans le cadre d'une vente comportant un Van Gogh à l'authenticité contestée</i>	54
<i>Arrangement entre une SVV et un « apporteur d'affaires » au détriment du vendeur</i>	56
<i>Une SVV ne peut se contenter de tenir le marteau</i>	59
Obligations de vigilance et de déclaration accrues en matière de lutte contre le blanchiment des capitaux	62
Les personnes habilitées à diriger les ventes	65
Les commissaires-priseurs habilités	65

Les ressortissants d'un État membre de l'Union européenne	65
<i>R ressortissants étrangers habilités à diriger les ventes</i>	65
<i>Organisation occasionnelle de ventes par des entités étrangères, au titre de la libre prestation de services</i>	67
La formation professionnelle	68
<i>L'accès aux stages</i>	68
<i>Le certificat de bon accomplissement du stage</i>	68
<i>Les clerics</i>	68
Annexes	
Annexe 1	
Composition du Conseil 2004	69
Annexe 2	
Composition des groupes de travail 2004/2005	70
Annexe 3	
Budget 2004 et comptes annuels	71
Annexe 4	
Lettres d'information	80
Annexe 5	
Note méthodologique sur l'observation des enchères en ligne	93
Annexe 6	
Sociétés de ventes agréées (SVV) par le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques	94
Annexe 7	
Liste des experts agréés	127
Annexe 8	
Examen d'accès au stage – Liste des candidats reçus en 2004	139
Annexe 9	
Sujets de l'examen d'accès au stage 2004	140
Annexe 10	
Certificat de bon accomplissement du stage – Liste des candidats admis en 2004	141
Annexe 11	
Examen d'aptitude des clerics (art. 17) – Liste des admis	142

Observations du commissaire du Gouvernement

Observations sur la loi du 10 juillet 2000	146
<i>Les ventes judiciaires et les ventes volontaires</i>	146
La distinction entre les deux catégories de ventes	146
La nécessaire transparence quant à la nature de la vente	147
<i>Le prix de réserve</i>	147
<i>La vente de gré à gré, dite after sale</i>	148
<i>Le cas des sociétés de ventes en difficulté financière</i>	148
<i>L'information du Conseil des ventes par la caution ou l'assureur</i>	149
<i>Le retrait d'agrément à la demande de la société de ventes</i>	149
<i>Les ventes organisées par des sociétés non agréées</i>	150
<i>La notion de biens culturels</i>	150
<i>La suspension provisoire de l'exercice de l'activité d'une société de ventes – article L. 321-22 alinéa 4 du Code de commerce</i>	151
<i>Les ventes organisées et réalisées par les huissiers de justice</i>	152
Le principe	152
L'action du commissaire du Gouvernement	153
Les ventes volontaires de meubles aux enchères publiques par voie électronique organisées par des huissiers de justice	153
<i>Les experts</i>	154
La matière disciplinaire	155
<i>Les pouvoirs d'investigation et de contrôle du Conseil des ventes</i>	155
<i>Les poursuites disciplinaires engagées par le commissaire du Gouvernement en 2004</i>	157
La prévention	157
Le traitement des réclamations et des plaintes	157
Les poursuites disciplinaires	158
<i>Suggestions d'aménagement des dispositions légales et réglementaires</i>	159
La durée de la prescription et le délai entre la citation et la comparution devant le Conseil des ventes	159
L'audition de témoins par le Conseil	160
La publicité des décisions disciplinaires	160
La constitution de partie civile devant la juridiction pénale	160
Annexe 1	
La loi du 11 février 2004 et les experts en ventes aux enchères publiques	161
Annexe 2	
La notion de meubles meublants	163
Annexe 3	
Note du commissaire du Gouvernement : une société de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques peut-elle être expert ?	168
Annexe 4	175
Note du commissaire du Gouvernement : une SVV peut-elle insérer une clause de réserve de propriété dans ses conditions générales de vente ?	175

Rapport d'activité du Conseil des ventes



Introduction

du président

Dans l'ensemble, l'exercice 2004 n'a pas été une très bonne année pour les professionnels des ventes aux enchères volontaires.

Certes, on peut se réjouir de voir le produit total des enchères progresser de 2,3 % par rapport à 2003, mais cette croissance paraît bien modeste par rapport aux chiffres affichés par les maisons de ventes britanniques et américaines.

Surtout, ce chiffre positif n'est obtenu que grâce à la bonne tenue des ventes de véhicules d'occasion, secteur qui connaît une croissance à deux chiffres. Cet arbre verdoyant ne doit cependant pas cacher la forêt. Si l'on s'intéresse à l'évolution des ventes, hors véhicules d'occasion, on observe une baisse de 10 % du chiffre d'affaires. Ce résultat n'est guère satisfaisant, on en conviendra.

Il faut donc constater qu'en dépit du dynamisme insufflé par la réforme de juillet 2000, le marché de l'art français reste lourdement handicapé par les contraintes fiscales et réglementaires que ne connaissent pas les places concurrentes.

C'est en raison de ces contraintes que les maisons de ventes internationales, qui se sont pourtant implantées chez nous avec la volonté d'y développer les ventes, continuent à faire sortir de France une grande partie des biens qui leur sont confiés, en vue de procéder à leur dispersion à Londres, Genève ou New York. Selon les estimations les plus optimistes, la valeur des biens ainsi exportés serait au moins deux fois supérieure à celle des biens dispersés par ces maisons de ventes sur le territoire national.

De même, si des maisons comme Tajan ou Bergé organisent des ventes hors de France, c'est bien parce que la TVA à l'importation, le droit de suite, et bientôt le prélèvement au titre de la sécurité sociale des artistes rendent économiquement impossible la réalisation de ventes de bijoux et d'œuvres d'art modernes et contemporaines.

Paris ne manque pas d'attractivité pour les acheteurs potentiels. Tous les grands collectionneurs et amateurs fortunés sont ravis de

venir dans notre pays pour participer à des vacations où sont proposés des objets de qualité. Et ce malgré l'existence d'un droit de préemption des musées publics dont le fonctionnement est souvent mal compris.

Par ailleurs, la France est un gisement extraordinaire d'objets et d'œuvres d'art, susceptibles de nourrir les ventes aux enchères.

Enfin, les sociétés de ventes volontaires agréées continuent à faire preuve d'un grand dynamisme. Des maisons comme Millon et associés, Beaussant Lefebvre, Cornette de Saint-Cyr, Osenat Fontainebleau, Bailly Pommery Voutier et associés ou Versailles Enchères ont ainsi enregistré des progressions flatteuses.

Par conséquent, si le marché est atone, ce n'est ni parce que les acheteurs potentiels déserteraient la France, ni parce qu'il y aurait pénurie de biens de qualité, ni parce que les maisons de ventes sommeilleraient, mais bien parce que l'environnement fiscal et réglementaire est beaucoup moins favorable que dans des pays concurrents.

Un autre phénomène préoccupant est la différence de traitement entre les maisons de ventes et les sites de courtage aux enchères par voie électronique.

En 2004, le volume des enchères sur internet a atteint 55 millions d'euros pour les seuls biens culturels, soit l'équivalent du chiffre d'affaires des plus grosses sociétés de ventes agréées. Or, les sites internet ne sont soumis à aucune contrainte réglementaire ou fiscale alors que les SVV doivent pour leur part respecter les obligations édictées par le législateur en vue de garantir la sécurité des transactions et de protéger les consommateurs.

On peut comprendre qu'en 2000, à un moment où le phénomène internet était encore émergent, le législateur ait voulu faciliter le développement des plates-formes de ventes aux enchères en ligne en les dispensant pratiquement de toute obligation légale et réglementaire. On doit se demander si une telle position est encore justifiée maintenant que l'internet est devenu un phénomène de masse. Si l'on en croit les chiffres publiés par la principale société organisatrice d'enchères en ligne, les bénéfices dégagés par cette activité sont aujourd'hui bien supérieurs à ceux des maisons de ventes internationales.

Ainsi, les SVV françaises doivent faire face à deux catégories de concurrents : les maisons de ventes installées à l'étranger et les sites de ventes en ligne. Et ces deux catégories de concurrents sont soumises à des règles beaucoup moins contraignantes qu'elles. Un rééquilibrage des obligations respectives paraît indispensable pour permettre aux SVV de continuer à se développer.

Gérard Champin



Physionomie du marché

des ventes aux enchères volontaires

en 2004

Le marché des ventes volontaires a connu des évolutions contrastées

Avec un produit total de 1 776 391 994 euros ¹, les ventes réalisées par les SVV durant l'exercice ont progressé de 2,3 % seulement par rapport au chiffre observé en 2003 (1 736 424 859 euros).

Encore faut-il souligner que cette progression est essentiellement due au développement des ventes aux enchères de véhicules d'occasion. Avec un chiffre d'affaires frôlant les 818 millions d'euros (à comparer aux 671 millions enregistrés en 2003, soit une hausse de 21,8 %), ce secteur a représenté 46 % des ventes réalisées par les SVV en 2004, contre moins de 39 % en 2003.

Si l'on calcule l'évolution des ventes d'une année sur l'autre en retirant les ventes de véhicules d'occasion, on constate une baisse de 10 % (958,8 millions d'euros en 2004 contre 1,065 milliard d'euros en 2003).

Lorsque l'on ajoute à cela la très forte progression enregistrée par les ventes d'automobiles de collection (près de 20 millions d'euros en 2004 contre moins de 6 millions en 2003, soit une hausse de près de 240 % d'une année sur l'autre), force est de constater que les voitures sont de loin le bien le plus fréquemment vendu aux enchères.

Même si leur contribution au chiffre d'affaires global des SVV reste modeste, il convient également de souligner que les ventes de chevaux (73 millions d'euros contre 68 millions l'année précédente, soit une hausse de 7,2 %) et les ventes de vins (17,5 millions contre moins de 10 millions, soit une hausse de 75 %) ont à nouveau connu une progression marquée.

En revanche, il faut noter la chute considérable (-34 %) enregistrée dans la catégorie « divers ». Une partie de cette chute peut être due au fait que les maisons de ventes procèdent à un meilleur classement des objets qu'elles vendent dans les chiffres communiqués au Conseil. La baisse des ventes d'objets

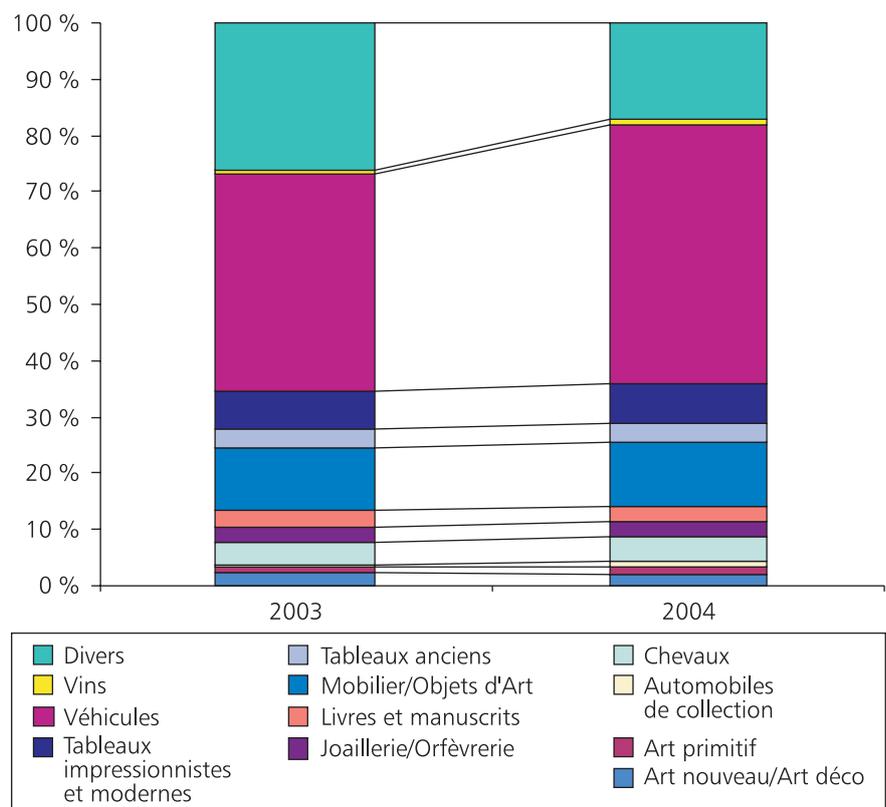
¹ Sauf indication contraire, tous les chiffres sont donnés hors frais acheteurs. Ils sont communiqués par les sociétés de ventes lors de leur déclaration annuelle au Conseil.

divers pourrait également être une conséquence de la montée en puissance des sites de courtage aux enchères en ligne.

En effet, lorsque cette catégorie hétérogène regroupe notamment les objets de faible valeur qui sont mis à l'encan dans les ventes courantes, il est fort possible qu'une partie de ces biens ait été détournée vers les places de courtage en ligne. On peut conjecturer que de nombreuses personnes désireuses de se débarrasser d'objets relativement communs préfèrent désormais recourir à l'internet plutôt que de se déplacer, aux heures ouvrables, pour présenter leurs biens à une société de ventes.

Il est à craindre que la concurrence faite aux sociétés de ventes agréées par les sites de courtage aux enchères en ligne continue à produire ses effets dans les années à venir sur le segment des objets divers de faible valeur. Et ce d'autant plus que les contraintes réglementaires pesant sur les sociétés de ventes sont bien plus lourdes que celles pesant sur les sites de courtage en ligne (voir ci-dessous).

Dans le domaine des biens culturels, les évolutions sont contrastées. Un repli plus ou moins important a été observé dans le domaine des livres et manuscrits (-19,6 %), des tableaux anciens (-6,4 %) et de l'art nouveau/art déco (- 5,6 %). Tandis que l'art primitif (+36,9 %), les tableaux modernes et contemporains (+12,2 %) et le mobilier et les objets d'art (+8,6 %) sont en progression.



Catégories	CA 2004 (en euros)	Part de marché	Évolu- tion 2004/ 2003	CA 2003 (en euros)	Part de marché
Art nouveau – Art déco	39 367 489	2,2 %	-5,6 %	41 708 764	2,4 %
Art primitif	22 059 661	1,2 %	+36,9 %	16 108 494	0,9 %
Automobiles de collection	19 692 202	1,1 %	+238,7 %	5 814 313	0,3 %
Chevaux	73 046 727	4,1 %	+7,2 %	68 123 962	3,9 %
Joaillerie – Orfèvrerie	51 321 667	2,9 %	+0,7 %	50 961 207	2,9 %
Livres et manuscrits	41 275 098	2,3 %	-19,6 %	51 339 869	3,0 %
Mobilier – Objets d'Art	208 573 870	11,7 %	+8,6 %	191 990 067	11,1 %
Tableaux anciens	58 559 082	3,3 %	-6,4 %	62 570 893	3,6 %
Tableaux modernes et contemporains	127 124 559	7,2 %	+12,2 %	113 313 684	6,5 %
Véhicules	817 611 910	46,0 %	+21,8 %	671 371 154	38,7 %
Vins	17 491 439	1,0 %	+75,3 %	9 978 688	0,6 %
Divers	300 268 290	16,9 %	-33,7 %	453 143 765	26,1 %
Total	1 776 391 994	100,0 %	+2,3 %	1 736 424 859	100,0 %

L'activité a évolué de façon contrastée selon les régions

Il est intéressant de noter que le dynamisme des ventes est inégal selon les régions. Alors que l'Île-de-France, dans laquelle sont concentrées 110 des 365 SVV agréées (dont les 70 se partageant Drouot), a connu un léger tassement de l'activité (-1,5 %), des régions comme la Bretagne (+22,5 %), Midi-Pyrénées (+14,4 %), la Franche-Comté (+10,3 %), la Bourgogne (+10,2 %) et Rhône-Alpes (+9,5 %) connaissent une croissance notable.

Cette évolution contrastée est notamment due au fait que les maisons spécialisées dans la vente aux enchères de voitures d'occasion, qui ont connu une forte progression de leur activité, comme on l'a vu plus haut, sont situées dans ces régions (notamment la Bretagne).

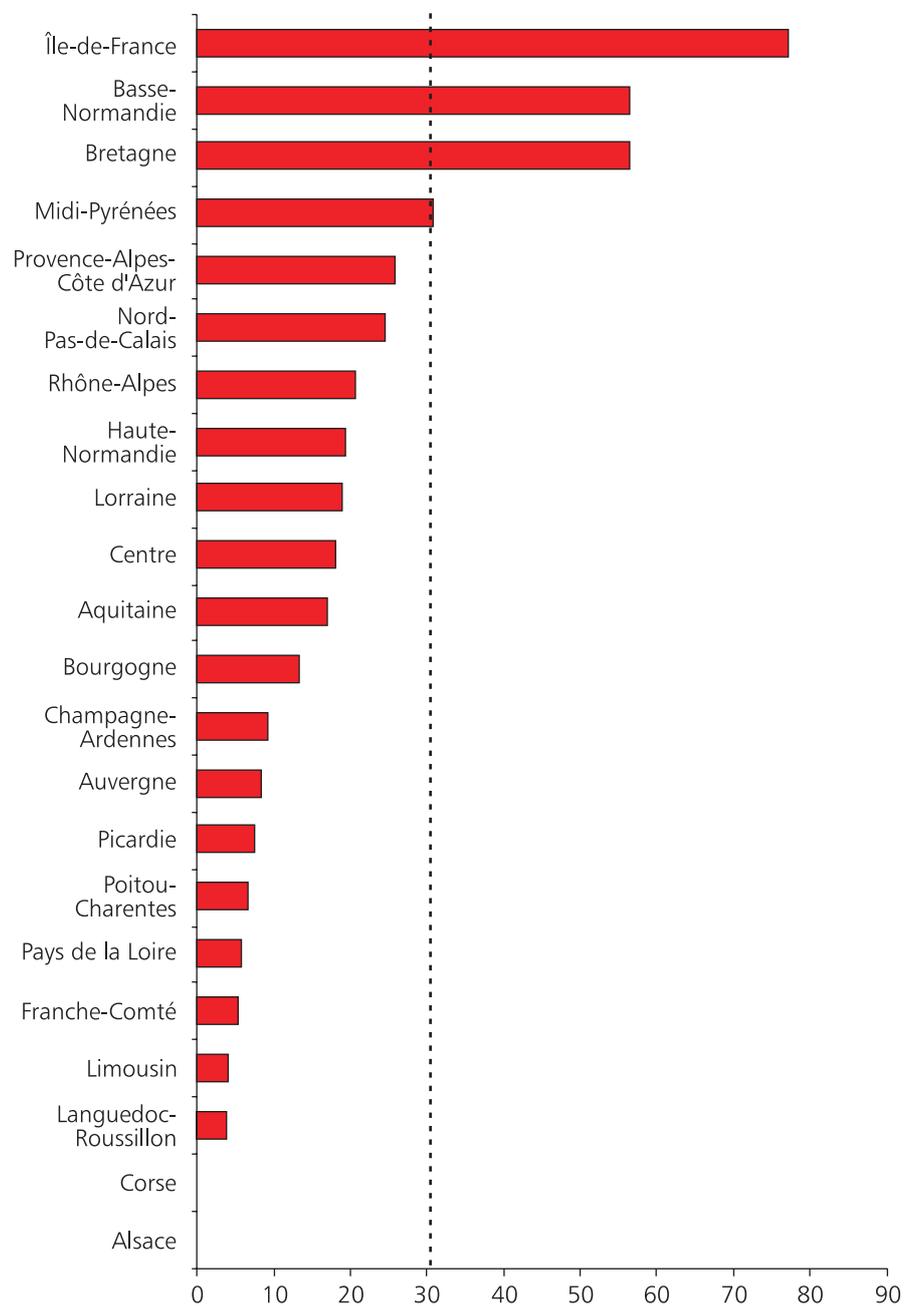
Région	Nombre de SVV	Nombre de salariés	CA 2004	Progression par rapport à 2003
Aquitaine	17	62	49 513 420	+7,3 %
Auvergne	7	21	11 057 227	-5,9 %
Basse-Normandie	15	73	80 498 270	+8,5 %
Bourgogne	15	45	21 310 160	+10,2 %
Bretagne	10	96	164 055 812	+22,5 %
Centre	16	72	44 200 015	-1,7 %
Champagne-Ardennes	8	31	12 428 172	-6,2 %
Franche-Comté	6	8	5 936 016	+10,3 %
Haute-Normandie	19	73	34 408 999	-4,7 %
Île-de-France	110	679	845 181 450	-1,5 %
Languedoc-Roussillon	6	16	8 556 079	+2,2 %
Limousin	3	7	2 862 692	-11,8 %
Lorraine	11	37	43 762 915	+5,3 %
Midi-Pyrénées	18	43	78 443 753	+14,4 %
Nord-Pas-de-Calais	16	47	98 044 436	-1,7 %
Pays de la Loire	16	46	18 162 306	-20,0 %
Picardie	11	41	13 964 893	-11,9 %
Poitou-Charentes	10	28	11 093 693	-5,0 %
Provence-Alpes-Côte d'Azur	26	95	116 365 275	+0,8 %
Rhône-Alpes	25	95	116 546 412	+9,5 %
Total	365	1 615	1 776 391 994	+2,3 %

Si l'on rapporte le montant des ventes aux enchères réalisées en 2004 à la population, on obtient une moyenne nationale de 30,4 euros par habitant.

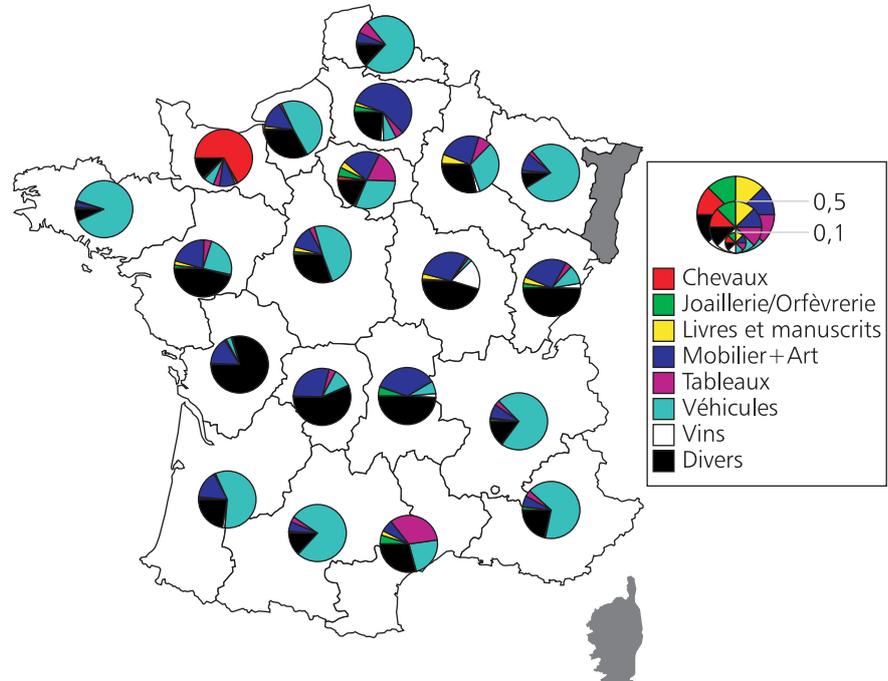
Là encore, de fortes disparités régionales peuvent être observées. Il s'est ainsi dépensé 77,2 euros par habitant en Île-de-France et 56,5 euros par habitant en Basse-Normandie et en Bretagne. Pour la Basse-Normandie, ce chiffre est sans doute lié aux ventes de chevaux. Pour la Bretagne, il s'agit d'une conséquence du fort développement des maisons spécialisées dans les ventes de véhicules d'occasion.

À l'autre extrémité de l'échelle, il faut noter que dans huit régions (Champagne-Ardennes, Auvergne, Picardie, Poitou-Charentes, Pays de la Loire, Franche-Comté, Limousin et Languedoc-Roussillon) la dépense effectuée dans les ventes aux enchères volontaires est inférieure à 10 euros par habitant.

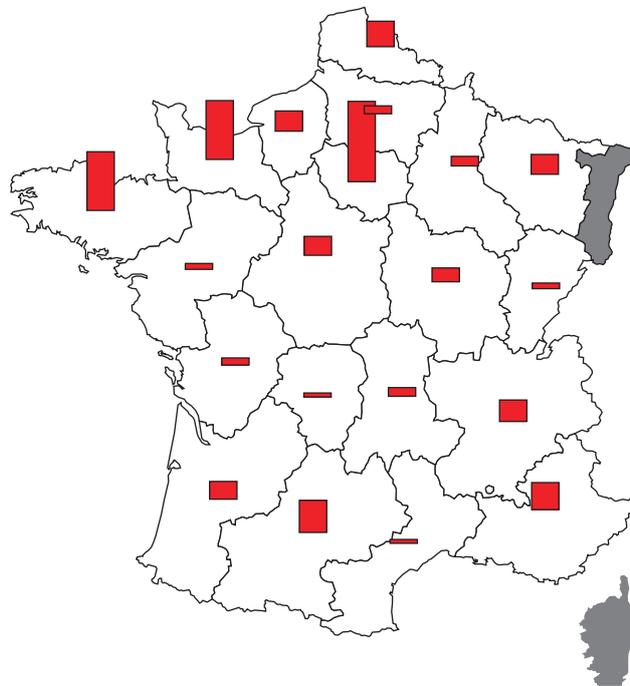
Dépenses en société de vente volontaire (€/habitant)



Répartition par catégories



Dépenses en salle des ventes 2004 (€/habitant)



Quelques ventes prestigieuses ont contribué à maintenir le rayonnement international du marché français

Il n'y a pas eu en 2004 de « vente fleuve » comparable à l'événement qu'avait constitué l'année précédente la dispersion de la collection André Breton. De très intéressantes collections ont néanmoins été proposées non seulement dans la capitale mais aussi en province.

Ainsi, c'est à Vence que la collection d'objets d'art du XX^e siècle de Marianne et Pierre Nahon a été dispersée par Sotheby's. Cette vente a défié les pronostics pessimistes diffusés par la presse spécialisée avant l'événement puisque le total des enchères a atteint 7,4 millions d'euros.

D'autres ensembles ont ravi les connaisseurs, comme celui de Julien Lévy, dispersé pour 7,8 millions d'euros par Tajan.

Autre belle réussite, venant compléter cette série de ventes de prestige à fort rayonnement international, la dispersion d'une partie de la bibliothèque sur-réaliste de Daniel Filipacchi chez Christie's, pour 5,8 millions d'euros.

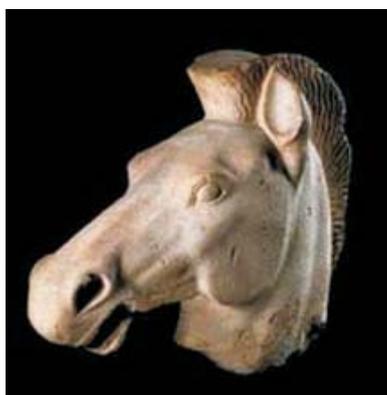
Les prix records enregistrés en 2004 témoignent principalement de l'appétence des acheteurs pour les pièces exceptionnelles.

Ainsi, le 27 octobre 2004, Christie's a adjugé un bas-relief en marbre rose de Léon Indenbaum, Musiciens et Antilopes (1914), pour 3 300 000 euros, soit le prix le plus élevé atteint jusqu'ici pour une œuvre d'art décoratif du XX^e siècle. Il s'agit de l'objet d'art qui a été vendu le plus cher en 2004 sur le marché français. Il est intéressant de noter que l'estimation catalogue de ce bas-relief était de 100 000 euros, le bas-relief ayant en effet été acquis en 2000 dans une vente publique à New York pour 121 000 euros.

La SVV Boisgirard et associés a pour sa part battu le record mondial de la plus haute enchère (2 450 000 euros) pour une pièce archéologique grecque, une tête de cheval en marbre datant du VI^e siècle avant notre ère. Malgré ce prix élevé, lié à la qualité exceptionnelle de l'objet, celui-ci a été préempté par l'État au profit du musée du Louvre.

Il faut également signaler le prix de 2 500 000 euros atteint par une nature morte d'Ambrosius Bosschaert l'ancien (1573-1621), proposée chez Piasa.

Parmi les œuvres ayant dépassé la barre du million d'euros, notons encore une rare toile du peintre Arshile Gorky (1904-1948), *The Pirate I*,



Tête de cheval attique, marbre archaïque grec, fin du VI^e siècle avant J.-C. Paris, le 7 octobre 2004, Boisgirard et Associés – 2 450 000 € © Boisgirard & Associés

vendue par Tajan pour 1 700 000 euros. Chez Sotheby's un vase en céladon vert de l'époque Qianlong (1736-1795), cadeau de Madame de Pompadour au contrôleur général des finances de Louis XV, et un fauteuil Heurtaut de la même époque, ont été adjugés respectivement pour 1 350 000 euros et 1 200 000 euros.

En province, un tableau du xv^e siècle de l'École bourguignonne a été vendu à Vannes par Jack Philippe Ruellan pour 700 000 euros.

Enfin, le marché des automobiles de collection atteint des sommets impressionnants. En 2003, la plus haute enchère enregistrée dans l'hexagone, toutes catégories confondues, concernait déjà une Mercedes-Benz SSK de 1929 vendue chez Artcurial pour plus de 3 millions d'euros. En 2004, c'est une Bentley Six Speed de 1930, exposée le 23 juillet au Mans, qui a suscité la plus haute enchère de l'année : 3 800 000 euros.

Au cours de l'année 2004 les maisons de ventes françaises ont organisé des vacations hors de France

Dans la plupart des cas, l'organisation de ces vacations est due au fait que les contraintes propres au marché français privent les SVV de faire venir les objets sur le territoire national. Sans les freins fiscaux et réglementaires pesant sur les ventes en France, ces vacations auraient sans doute pu se tenir à l'intérieur des frontières.

Ainsi, continuant sur sa lancée, Tajan a organisé ses ventes traditionnelles de joaillerie et de tableaux modernes et contemporains à Monaco, les 3 et 4 août (4,3 millions d'euros de produit total).

Pour sa part, Bergé a mis sur pied en 2004 deux ventes de joaillerie à Genève, réalisant 5,2 millions d'euros, ainsi qu'une grande vente de livres imprimés par Alde Manuce (1450-1515) pour un total de 2,7 millions d'euros. Cette SVV a d'ores et déjà annoncé qu'elle réalisera de nouvelles vacations en Suisse en 2005.

De son côté, Drouot a tenu une vente aux enchères hors de France, en dispersant à Montréal, le 15 novembre 2004, une sélection de 250 tableaux, bronzes, bijoux et œuvres d'art.

La structure des SVV n'a pas connu d'évolutions notables

La population des vingt SVV ayant réalisé les montants de ventes les plus élevés en 2004 n'a pratiquement pas changé par rapport à 2003.

Calmels-Cohen, qui avait connu en 2003 une année exceptionnelle grâce à la vente André Breton (46 millions d'euros de produits) et avait ainsi accédé au peloton de tête des SVV, retombe au trentième rang avec 14,6 millions d'euros (mais demeure au 11^e rang si l'on se réfère au classement des ventes hors véhicules d'occasion). Deux maisons de ventes, Enchères M.S.A. et Parisud Enchères, qui étaient respectivement classées 22^e et 23^e en 2003 accèdent aux 18^e et 19^e rangs en 2004, tandis que l'Hôtel des Ventes Giraudeau, qui figurait au 20^e rang en 2003, sort du tableau parce qu'il est désormais classé 21^e.

Sous réserve de ces changements de faible ampleur, le groupe des vingt premières SVV de France reste remarquablement stable d'une année sur l'autre, même si la hiérarchie interne à ce groupe évolue.

Comme l'année dernière, c'est une société spécialisée dans les voitures d'occasion, Guignard et Associés, qui a réalisé les meilleurs chiffres (93,7 millions d'euros, sans les frais). Il faut d'ailleurs noter que quatre des cinq premières sociétés de ventes volontaires par le volume des ventes réalisées se consacrent exclusivement à la vente de véhicules d'occasion. Christie's, qui n'a pas d'activité dans ce domaine en France, réussit à s'insérer à la deuxième place.

On soulignera que les vingt plus grosses SVV (sur 365) ont assuré à elles seules 51 % du total des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques recensées en France en 2004. Quatorze de ces sociétés se consacrent exclusivement ou très majoritairement à la vente de véhicules d'occasion.

À l'autre extrémité de l'échelle, les 138 plus petites SVV, qui réalisent chacune un niveau de ventes inférieur à un million d'euros, n'ont représenté au total que 4,2 % du marché global des ventes volontaires.



The Pirate I, Arshile Gorky,
huile sur toile signée
et datée 1942.
Paris, le 5 octobre 2004,
Tajan - 1 700 000 €
© Adagp, Paris 2005

SVV	Montant ventes 2004	% du CA 2004 lié aux ventes de véhicules d'occasion	Montant ventes 2003	Rang 2004	Rang 2003
Guignard et Associés	93 674 365	100 %	75 313 550	1	1
Christie's France	74 895 605	-	69 064 282	2	3
BC Auctions	68 371 218	100 %	72 302 927	3	2
Toulouse Anchères Automobiles	59 602 120	100 %	52 299 460	4	6
Australe	57 333 200	100 %	53 126 070	5	5
Tajan	54 248 013	-	57 166 858	6	4
Bretagne Encheres	53 327 339	92 %	41 440 064	7	10
Agence française de vente du pur-sang	44 015 094	-	41 320 599	8	11
Sotheby's Fance	40 713 750	-	33 795 340	9	15
Thullier et Cie	38 915 403	97 %	42 083 646	10	9
Chaussin CVI	36 455 226	99 %	35 210 327	11	14
Nord Enchères	35 905 365	88 %	36 467 145	12	13
Anaf Auto Auction	35 764 505	100 %	33 583 050	13	16
Parcs Enchères	34 152 184	100 %	31 606 456	14	18
Artcurial	34 131 219	-	45 761 000	15	8
Est Action	33 713 930	100 %	32 879 548	16	17
Piasa	32 835 018	-	39 642 416	17	12
Enchères MSA	27 109 399	92 %		18	-
Parisud – Enchères	26 580 000	99 %		19	-
AC Enchères	23 699 911	96 %	28 855 878	20	19
Total	905 442 864	63 %	897 202 020		

Si l'on procède à un classement des sociétés, par volume de ventes, hors véhicules d'occasion, on obtient la liste suivante :

SVV	Montant ventes 2004 (hors véhicules d'occasion)	Rang 2004	Rang 2003
Christies France	74 895 605	1	1
Tajan	54 248 013	2	2
Agence française de vente de pur-sang	44 015 094	3	4
Sothebys France	40 713 750	4	6
Artcurial	34 131 219	5	7
Piasa	32 835 018	6	5
Goffs France	18 820 000	7	12
Millon et Associés	14 666 876	8	14
Beaussant – Lefèvre	13 721 118	9	13
Cornette de Saint-Cyr	12 436 299	10	-
Calmels – Cohen	12 301 378	11	3
Pierre Bergé et Associés	11 735 737	12	11
Claude Aguttes	11 584 309	13	15
Rossini	11 300 000	14	29
Boisgirard et Associés	10 548 978	15	17
Massol – Philippe Lartigue	10 539 007	16	20
Jean-Pierre Osenat Fontainebleau	10 012 300	17	26
Gros & Delettrez	9 730 172	18	18
Bailly-Pommery & Voutier Associés	9 386 095	19	146
Versailles Enchères	9 069 845	20	46

Les enchères en ligne

L'observatoire des enchères en ligne a poursuivi son activité au cours de l'année 2004. Afin d'estimer l'activité relative à la vente de biens culturels, il s'est concentré sur le suivi des objets mis en vente sur le site de eBay France dans les six catégories suivantes² : arts et antiquités, céramiques, livres

² Voir note de méthodologie sur le suivi des ventes en ligne, en annexe 5 du présent rapport. Rappelons qu'eBay ne publie pas de chiffres par pays.

anciens, monnaie, montres anciennes et timbres. Ces six catégories paraissent en effet pouvoir être considérées comme des biens culturels sans beaucoup de contestation.

Dans le champ ainsi délimité, l'observatoire estime la croissance de l'activité du secteur des enchères en ligne à environ +10 % par rapport à l'année précédente.

S'agissant des six catégories d'objets mentionnées ci-dessus, l'observatoire estime qu'il s'est vendu environ 1,2 millions d'objets sur eBay France en 2004, soit un produit total de 55 millions d'euros. Ce chiffre montre que l'activité d'eBay France, dans le seul secteur des biens culturels, est comparable au niveau des ventes réalisées par les plus importantes sociétés de ventes volontaires agréées. Si eBay France était une SVV, elle se placerait ainsi en seconde position dans le classement des ventes hors véhicules figurant ci-dessus.

D'après les constats effectués l'année dernière, le Conseil des ventes note que le taux de ventes effectivement réalisées par rapport au nombre d'objets mis en ligne s'est sensiblement élevé. Ce taux est de l'ordre de 40 % pour l'ensemble des six catégories et reste stable au cours du second semestre 2004. Ceci tendrait à indiquer l'entrée dans une phase de consolidation du marché des enchères en ligne.

On peut également noter la présence sur le marché de véritables professionnels, mettant en ligne plusieurs centaines d'objets par mois et obtenant dans l'année plusieurs milliers d'évaluations de la part des acquéreurs.

Les prix moyens des objets vendus sont compris entre 20 et 100 euros. Cependant, compte tenu de la dispersion des prix, la moyenne correspond à peu près au troisième quartile de la distribution. Cela signifie que seulement 25 % des objets ont un prix unitaire de vente supérieur à la moyenne.

L'activité matérielle du Conseil

Les réunions plénières

Au cours de l'année 2004, le Conseil des ventes s'est réuni à 24 reprises en formation plénière.

Quatre de ces séances se sont tenues de manière décentralisée (à Rennes le 25 février, à Lille le 6 mai, à Rouen le 10 juin et à Dijon le 16 septembre). Elles ont alors été précédées d'une réunion de travail avec les SVV de la région concernée, au cours de laquelle les professionnels ont pu poser aux membres du Conseil toutes les questions qu'ils souhaitaient et leur faire part de leurs observations sur les divers aspects de leur activité.

Par ailleurs, trois des séances plénières ont été consacrées à des questions disciplinaires. Ainsi que le prévoit l'article 20 du règlement intérieur, lorsque le Conseil siège en formation disciplinaire, il n'examine aucun autre point que les dossiers qui lui sont transmis par le commissaire du Gouvernement en tant qu'autorité chargée des poursuites.

Les groupes de travail

La composition des différents groupes de travail est donnée en annexe 2 du présent rapport.

Le groupe de travail sur la déontologie s'est réuni à sept reprises en 2004. Il a consacré l'essentiel de son activité à l'élaboration du dictionnaire sur les ventes aux enchères.

Le groupe de travail relatif aux experts a procédé à l'audition de cinq candidats à l'agrément.

Le groupe de travail sur les questions de formation s'est réuni trois fois au cours de l'année. Il a notamment proposé au Conseil des ventes – qui assure, conjointement avec la Chambre nationale des commissaires-priseurs judiciaires, l'organisation de la formation professionnelle en vue de l'obtention de la qualification requise pour la direction des ventes aux enchères publiques – de nouer un partenariat avec l'une des meilleures écoles de management européennes. Ce partenariat permettra en effet de répondre aux besoins d'approfondissement des connaissances en économie et en gestion des stagiaires commissaires-priseurs.

C'est ainsi qu'un cycle de cours professionnels de préparation au certificat d'aptitude à la profession de commissaire-priseur et à l'examen d'aptitude judiciaire sera assuré par l'ESCP-EAP (École supérieure de commerce de Paris – École des affaires de Paris) pour compléter la formation à la réglementation et à la gestion des ventes aux enchères publiques. Ce cycle débutera en juillet 2005. L'École du Louvre continuera d'assurer en parallèle la partie artistique de la formation.

Le groupe de travail sur les ventes électroniques s'est réuni à huit reprises. Il a notamment piloté les travaux de l'observatoire des ventes en ligne dont les résultats sont donnés ci-dessus. Il a suggéré au Conseil l'adoption des pistes de travail indiquées ci-dessous.

Le groupe de travail sur les questions budgétaires a tenu deux réunions pour examiner l'évolution des recettes et des dépenses en 2004 et préparer le budget prévisionnel pour 2005.

Enfin, le groupe de travail sur les actions de communication a tenu six séances qui ont notamment été consacrées à la préparation des entretiens du Sénat qui se tiendront le 6 juin prochain.

Le budget

Évolution des recettes et dépenses

Au cours de l'exercice 2004, le Conseil a reçu 1,7 millions d'euros de recettes, provenant des cotisations assises sur le chiffre des ventes réalisées par les SVV et des cotisations versées par les experts agréés.

Le budget prévisionnel adopté en début d'exercice est annexé au présent rapport, ainsi que les comptes arrêtés au 31 décembre 2004 en annexe 3.

En ce qui concerne les dépenses, l'exécution a été conforme au prévisionnel avec un écart apparent de près de 5 % pour les salaires, lié à la mise en place de la cellule d'information et de contrôle.

Les charges de fonctionnement ont été globalement conformes aux prévisions. Les frais liés aux locaux sont certes en hausse de 28 %, mais cette augmentation est compensée par une baisse équivalente des frais administratifs. Les dépenses de communication sont le reflet d'une année riche en manifestations aux cours desquelles le Conseil est allé à la rencontre des professionnels.

Globalement l'exécution du budget est inférieure de plus de 10 % au budget prévisionnel.

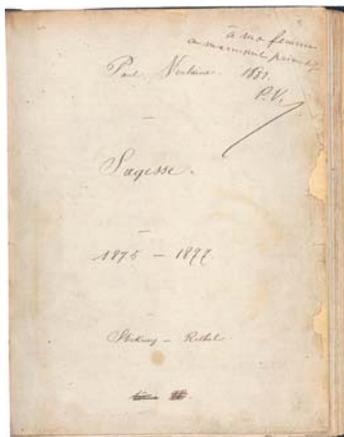
Assiette des cotisations

En 2004, afin de répondre à la demande du syndicat des maisons de ventes, il avait été décidé de faire une enquête exhaustive sur les comptes des SVV afin

d'examiner dans quelle mesure d'autres bases devraient être retenues pour le calcul des cotisations.

Devant les réticences exprimées par de nombreux professionnels quant à la possibilité d'ouvrir leurs comptes au Conseil, celui-ci n'a pas pu mener à terme ce projet.

En revanche, pour tenir compte des excédents dégagés sur l'exercice 2004 grâce à la maîtrise de ses dépenses, le Conseil a décidé de faire une remise de 20 % sur le montant des cotisations 2005. Cette remise s'appliquera dès le premier acompte prévisionnel du 30 avril 2005.



Sagesse, manuscrit autographe signé, Paul Verlaque. Paris, le 11 février 2004, Tajan – 350 000 € © Tajan SA, Paris

Les actions de communication

La lettre d'information

En 2003, le Conseil des ventes avait fait paraître deux lettres d'information, dont la diffusion avait été restreinte aux professionnels du secteur des ventes aux enchères.

En 2004, deux nouveaux numéros ont été publiés³ et leur diffusion a été élargie. La lettre est désormais expédiée à 2000 destinataires. En outre, les lettres d'information peuvent être consultées sur l'extranet mis en place depuis cette année par le Conseil. (voir annexe 4)

Les rencontres avec les professionnels

Le Conseil a poursuivi les réunions décentralisées qui lui permettent de rencontrer les sociétés de ventes et les experts agréés, ainsi que les autres professionnels des ventes aux enchères. Le Conseil s'est donc déplacé à Rennes en février, à Lille en mai, à Rouen en juin et à Dijon en septembre.

Par ailleurs, le Conseil a organisé une dizaine de déjeuners de travail avec des élus, des représentants des administrations, des journalistes et des acteurs

³ Sommaire de la lettre d'information n° 3 du lundi 5 janvier 2004 : Décision de justice relative à la folle enchère – La taxation des plus-values mobilières – Les transactions en espèces – Les décisions et actions du Conseil – Vos questions – Paru dans la *Gazette* – Note sur les courtiers de marchandises assermentés. Sommaire de la lettre d'information n° 4 du 13 septembre 2004 : Les déclarations d'échange de biens – Le décret n° 2004-704 du 16 juillet 2004 relatif aux biens culturels – Le calendrier des examens 2004 – Modification de la jurisprudence anglaise sur la responsabilité des maisons de ventes – La loi du 11 février 2004 sur les experts – Publicité des ventes, les mentions indispensables – Les ventes d'objets anciens comportant de l'écaillage de tortues marines – Les réunions décentralisées du Conseil – Taxes sur les plus-values : cas d'exonération – Vos questions.

importants du secteur des enchères, en vue de favoriser les échanges de vues informels et de sensibiliser les uns et les autres aux problématiques du marché français. Deux de ces déjeuners de travail ont rassemblé au Conseil le président de la Chambre nationale des commissaires-priseurs judiciaires et les présidents des compagnies régionales.

Enfin, le Conseil prépare des Entretiens qui se dérouleront au Sénat à l'occasion du 5^e anniversaire de la loi du 10 juillet 2000 réformant les ventes aux enchères publiques françaises. Le thème de cette rencontre, qui regroupera des acteurs éminents du marché, des élus et des décideurs, sera : « La France et les ventes aux enchères publiques. Défis et atouts ».

Le site internet

Le Conseil des ventes a procédé à une refonte de son site internet ouvert au public (www.conseildesventes.com). Des services supplémentaires ont été mis en place à cette occasion. Ainsi, le public peut désormais consulter une revue de presse, mise à jour chaque quinzaine, qui recense les principaux articles parus sur le marché de l'art en France.

Avec 16 000 visites en 2004, la fréquentation du site est en progression raisonnable mais constante. Alors qu'en 2003, la fréquentation était passée sous la barre des 1 000 visites par mois pendant cinq mois, cet étiage n'a été observé qu'une seule fois (en août) durant 2004.

Le Conseil a développé en outre une partie extranet sur son site. Cette partie n'est accessible qu'aux sociétés de ventes agréées et aux experts agréés. Elle permet d'assurer un partage de documents entre le Conseil et les professionnels et de mettre en place une collaboration interactive.

Les rubriques accessibles sur l'extranet sont : un espace de documentation, une FAQ (foire aux questions), un annuaire, un compte privé pour chaque adhérent, sur lequel il peut trouver des informations relatives à sa situation auprès du Conseil. Enfin, chaque membre a la possibilité de communiquer des informations au Conseil *via* l'extranet.

L'extranet est un outil de travail évolutif, et pourra évoluer et s'enrichir de nouvelles fonctionnalités dans les années à venir. Le Conseil ne peut qu'inciter les professionnels à recourir à cet instrument sécurisé.

Le cadre juridique

Les handicaps réglementaires et fiscaux qui affectent l'attractivité et la compétitivité du marché français persistent

On a vu plus haut que l'exercice 2004 a été une bonne année pour les ventes aux enchères de véhicules d'occasion, secteur qui n'est guère exposé à la concurrence internationale.

En revanche, l'année a été médiocre sur le secteur des biens culturels de valeur où le marché parisien doit faire face notamment à la concurrence de Londres, New York ou Genève. À cet égard, les résultats parisiens auraient été sans doute meilleurs si quelques unes des contraintes réglementaires et fiscales (notamment le droit de suite et la TVA à l'importation) qui détournent actuellement de l'hexagone certaines catégories de biens (notamment la joaillerie, l'art déco et les œuvres d'art moderne et contemporain) avaient pu être levées ou assouplies.⁴

La TVA à l'importation

La TVA à l'importation constitue un obstacle à l'introduction de biens dans l'Union européenne en vue de leur revente.

À cet égard, il faut signaler que l'application d'un taux à 19,6 % aux manuscrits, à la numismatique et au mobilier art déco a pour effet de fermer toute possibilité d'attirer sur le marché français des objets de ces catégories qui se trouvent à l'étranger.

Ramener le taux à 5,5 % pour ces biens, comme c'est déjà le cas pour les œuvres d'art et les objets de collection et d'antiquité visés par le décret n° 95-172 du 17 février 1995, contribuerait à ce qu'ils cessent de fuir le marché français au profit de pays n'appartenant pas à l'Union européenne (Suisse et États-Unis pour l'essentiel).

⁴ Rappelons que, selon une étude réalisée en 1999 à la demande du ministère de la Culture, un résident français est incité, compte tenu des coûts de transport et d'assurance, à délocaliser vers la Suisse la vente d'un bien culturel dès lors que la valeur unitaire de celui-ci atteint ou dépasse 22 000 euros. Et, si le produit attendu de la vente franchit les 33 000 euros, il devient rentable de délocaliser la vente vers les États-Unis.

La transposition de la directive sur le droit de suite aura un impact déterminant sur les ventes d'œuvres contemporaines

Le Conseil se doit de faire écho aux inquiétudes manifestées par les sociétés de ventes quant à l'impact de la prochaine transposition de la directive 2001/84/CE du 27 septembre 2001 relative au **droit de suite** (dont le délai de transposition expirera le 1^{er} janvier 2006).

Il faut rappeler à nouveau qu'aucun droit de suite n'est exigible dans l'État de New York, où se déroulent la plus grande partie des ventes d'œuvres contemporaines, et que Londres a obtenu de n'appliquer les règles édictées par la directive qu'à partir de 2010, voire 2012, pour les œuvres dont les auteurs sont décédés (or, 85 % des sommes perçues en France au titre du droit de suite sont versées à des ayants-droit d'artistes décédés).

Ainsi, alors que les deux principales places concurrentes de Paris n'appliqueront pas le droit de suite, les sociétés de ventes françaises, qui doivent déjà prélever 3 % du produit de leurs ventes d'œuvres contemporaines au titre du droit de suite, vont subir une hausse de ce taux puisque la directive prévoit un barème de 4 % (voire de 5 % pour les États membres qui le souhaitent) pour les œuvres dont le prix de vente est inférieur à 50 000 euros.

Les sociétés de ventes, qui versent actuellement 2,25 millions d'euros aux artistes contemporains et (surtout) à leurs ayants-droit dans le cadre du droit de suite, risquent donc de voir cette charge passer à 3 millions d'euros ou plus.

Le Conseil des ventes ne peut évidemment que constater l'obligation de transposition de la directive qui pèse sur la France. Il souligne cependant que si le législateur, au lieu d'utiliser les quelques éléments de souplesse laissés par le droit communautaire, choisit d'effectuer cette transposition en imposant aux acteurs du marché de l'art les contraintes les plus lourdes, il risque fort de faire pratiquement disparaître du marché français les ventes aux enchères d'œuvres d'art contemporain.

C'est pourquoi, le Conseil des ventes demande au Gouvernement et au Parlement de transposer raisonnablement la directive sur le droit de suite :

- il convient évidemment d'opter pour le taux de 4 %, et non pour celui de 5 %, en ce qui concerne la première tranche de perception (applicable aux œuvres vendues au dessous de 50 000 euros) ;
- il faudrait prévoir que ce droit ne soit perçu que pour les œuvres atteignant au moins 3 000 euros, qui est le maximum permis par le texte communautaire (au lieu du seuil actuel, fixé à 15 euros). Le rehaussement du seuil de perception, s'il ne réduira guère le montant des sommes perçues au titre du droit de suite, représentera un allègement significatif des charges administratives pesant sur les sociétés de ventes. Ainsi que l'indique le considérant 22 de la directive, « *la non-application du droit de suite en dessous du seuil minimal peut contribuer à éviter des frais de perception et de gestion disproportionnés par rapport au bénéfice pour l'artiste* ». En 2001, l'application d'un tel seuil de

3 000 euros aurait ainsi permis aux organisateurs de ventes publiques d'éviter une démarche administrative dans 71 % des cas ;

– dans le même ordre d'idée, le fait d'imposer une gestion collective obligatoire du droit de suite (comme c'est déjà le cas pour d'autres droits de propriété intellectuelle et comme le permet l'article 6 de la directive) allègerait également la charge de travail imposée aux sociétés de ventes par le simple accomplissement des obligations déclaratives et de versement liées au droit de suite ;

– le Conseil des ventes tient enfin à souligner que la directive fait obligation aux États membres de plafonner le montant perçu au titre du droit de suite à 12 500 euros par vente.

Plus généralement, le Conseil des ventes souhaite que, lorsqu'ils négocient des textes communautaires, les représentants de la France s'efforcent de ne pas laisser subsister des différences de traitement qui désavantagent le marché de l'art français par rapport aux autres places européennes.

Extension aux sociétés de ventes du prélèvement alimentant les régimes de protection sociale des artistes

Le Conseil a pris connaissance du rapport établi par MM. Michel Raymond et Serge Kancel qui recommande l'assujettissement des sociétés de ventes volontaires à la contribution instituée par l'article L. 382-4 du Code de la sécurité sociale et qui pèse sur « *toute personne physique ou morale (...) qui procède, à titre principal ou à titre accessoire, à la diffusion ou à l'exploitation commerciale d'œuvres originales* ». Cette contribution est fixée, selon le choix du redevable, soit à 3,3 % d'une part (30 %) du montant des ventes d'œuvres d'art originales réalisées par la société de ventes, soit à 3,3 % des commissions prélevées sur ces ventes.

Le Conseil se bornera à relever qu'en imposant aux maisons de ventes ce prélèvement supplémentaire, on alourdira leurs charges d'environ un million d'euros.

Ainsi, alors que la compétition ne cesse de s'accroître entre les différentes places du marché de l'art, les sociétés de ventes françaises continuent de subir des charges fiscales et sociales bien supérieures à celles des maisons de ventes étrangères. Le Conseil des ventes ne peut que regretter cette situation qui ne favorise pas la reconquête de parts de marché par les acteurs français.

Assurances et cautions

Délai de garantie subséquente

Dans son rapport d'activité 2003, le Conseil rappelait que la loi n° 2003-706 du 1^{er} août 2003 a modifié la rédaction de l'article L. 124-5 du Code des assurances en vue de limiter à cinq ans, à compter de l'expiration d'une police d'assurance, le délai (dénommé « délai de garantie subséquente ») pendant

lequel l'assuré peut se retourner vers son assureur si sa responsabilité est mise en cause à raison de faits survenus au moment où la police était en vigueur.

Le Conseil avait cependant noté que la loi nouvelle permettait au pouvoir réglementaire de fixer un délai plus long. Étant donné que les actions en responsabilité liées aux prises et ventes aux enchères publiques se prescrivent par dix ans, le Conseil avait souhaité qu'un décret vienne aligner la durée de la garantie subséquente des assurances souscrites par les professionnels des ventes aux enchères sur ce délai de prescription.

Le Conseil se réjouit d'avoir été entendu par le gouvernement sur ce point. En effet, le décret n° 2004-1284 du 26 novembre 2004 a inséré dans la partie réglementaire du Code des assurances un article R. 124-4 qui porte à dix ans le délai de garantie subséquente pour les personnes physiques ou morales exerçant une activité de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques.

Ainsi, les professionnels de ce secteur ne pourront pas se trouver dans une situation où leur responsabilité serait engagée sans qu'ils puissent se retourner vers leur assureur. De même, le consommateur qui tenterait une action en responsabilité contre un professionnel des ventes aux enchères volontaires en raison d'une faute supposée de celui-ci ne risquera pas d'avoir en face de lui une personne n'ayant pas les moyens financiers de payer l'indemnisation qui pourrait être mise à sa charge.

Obligation d'informer le Conseil des ventes de tout événement susceptible d'affecter la couverture d'une société de ventes

L'une des garanties fondamentales offertes à l'acheteur en ventes publiques par le cadre juridique du marché français est l'obligation d'assurance pesant sur les professionnels (article L. 321-6 du Code de commerce pour les sociétés de ventes, article L. 321-31 pour les experts agréés).

Ainsi, les acheteurs comme les vendeurs ont la certitude que, si des fautes sont commises à leur préjudice par ces professionnels, ils pourront toujours obtenir réparation des dommages subis. En outre, du fait de l'assurance ou du cautionnement garantissant la représentation des fonds encaissés pour compte d'autrui, les vendeurs ont la certitude que, même en cas de défaillance de la société de ventes qu'ils ont chargée de vendre leurs biens, ils percevront le montant versé par l'acquéreur.

C'est dans cet esprit que l'article 6 du décret n° 2001-650 du 19 juillet 2001 fait obligation aux sociétés de ventes de transmettre annuellement au Conseil les justificatifs de renouvellement de leurs assurances et/ou cautionnement. Le dernier alinéa de ce même article prévoit également que la caution ou l'assureur doit informer le Conseil, dans les trente jours, de la suspension de la garantie ou de la résiliation du contrat.

Aussi, le Conseil des ventes considère que l'une de ses missions primordiales est de veiller à ce que toutes les sociétés de ventes aient en permanence une couverture suffisante en termes d'assurance ou de cautionnement. Dès que le Conseil est informé de ce qu'un professionnel n'est plus couvert par les assurances ou cautionnements prescrits par la loi, il procède immédiatement à sa suspension à titre conservatoire, afin que les consommateurs ne soient pas lésés par cet événement (voir ci-dessous).

Il est cependant apparu que l'article 6 du décret du 19 juillet 2001 comporte une faille dans la mesure où il n'oblige pas l'assureur ou la caution d'une société de ventes à informer le Conseil **avant** de mettre fin à la garantie. La seule obligation qui pèse sur l'assureur ou la caution est d'informer le Conseil dans les trente jours **suivant** cet événement.

Ainsi, dans le cas où l'assureur ou la caution se conforme strictement au décret, il peut s'écouler un mois entre le moment où un professionnel cesse d'être assuré et celui où le Conseil en est informé et peut procéder, le cas échéant en urgence, à la suspension de ce professionnel. Si le professionnel organise des ventes pendant cette période, les personnes qui achètent ou vendent ne seront couvertes par aucun mécanisme de garantie. En particulier, si la société de ventes dépose son bilan à l'issue de cette période sans avoir restitué aux vendeurs les sommes qu'elle a encaissées, ces derniers n'auront que de bien faibles chances de toucher le prix des biens dispersés au cours des vacations réalisées sans assurance ni cautionnement.



Arbres en fleurs, petit Gennevilliers, huile sur toile, Gustave Caillebotte. Paris, le 9 juin 2004, Tajan – 910 000 € © Tajan SA, Paris

De plus, rien dans la réglementation actuelle ne vient sanctionner l'obligation pour l'assureur ou la caution d'informer le Conseil du retrait de la garantie. Un assureur peut donc notifier la résiliation de sa police d'assurance avec retard par rapport au délai prévu par l'article 6 du décret. Il peut même négliger totalement de le faire. Dans un tel cas, la période pendant laquelle la société de ventes pourra continuer d'exercer son activité sans aucune couverture pourra être assez longue, et les acheteurs ou vendeurs ayant participé à des ventes durant cette période risquent d'avoir de mauvaises surprises si la société tombe en cessation de paiement.

C'est pourquoi, le Conseil des ventes souhaite vivement que la réglementation soit modifiée afin que :

- l'assureur ou la caution soit tenu d'informer le Conseil au moins un mois **avant** la prise d'effet de la suspension de la garantie ou de la résiliation du contrat ;
- cette obligation soit prescrite à peine de nullité de la suspension ou de la résiliation.

Seule une telle modification des textes permettra de donner aux consommateurs la certitude que toutes les ventes aux enchères volontaires organisées par des professionnels agréés bénéficient d'une couverture adéquate, garantissant notamment le versement aux vendeurs du prix payé par les acheteurs.

Communication de pièces justificatives au Conseil

En l'état actuel des textes, il est parfois difficile pour le Conseil des ventes d'obtenir la communication des pièces qui lui sont nécessaires pour établir le montant dû par chaque société de ventes agréée au titre de la cotisation annuelle prévue par l'article 33 du décret du 19 juillet 2001 *pris pour l'application de l'article L. 321-21 du Code de commerce*.

Il peut en aller de même pour le contrôle du respect des obligations d'assurance et de cautionnement, alors même que le Conseil des ventes a expressément mission d'y veiller (article L. 321-6 du Code de commerce et article 6 du décret du 19 juillet 2001).

Dans la première hypothèse (refus de communiquer les pièces permettant d'établir le montant de la cotisation à verser) les textes ne prévoient aucune sanction particulière, si ce n'est l'engagement d'une procédure disciplinaire à l'initiative du commissaire du Gouvernement.

Dans la seconde hypothèse (non communication des justificatifs d'assurance ou de cautionnement), la seule mesure qui peut être prise serait que le Conseil des ventes prononce un retrait d'agrément à titre de mesure administrative (article 8 du décret du 19 juillet 2001), ce qui constituerait une sanction trop lourde dans les cas où la non communication des justificatifs résulte d'une

simple négligence ou d'une mauvaise compréhension de la part des sociétés de ventes. Il serait au demeurant inutile de commencer une procédure de retrait pour devoir l'interrompre peu de temps après dès lors que la société de ventes aurait régularisé sa situation en communiquant les pièces demandées par le Conseil des ventes.

À défaut de satisfaire à cette obligation de communication, le Conseil des ventes, statuant collégalement, pourrait mettre en demeure le professionnel concerné de communiquer les pièces demandées dans un délai qu'il impartirait (et qui ne pourrait être supérieur à trois mois) et, simultanément, suspendre son agrément jusqu'à ce qu'il défère à la mise en demeure. Dans le cas où la société ne déférerait pas à la mise en demeure dans le délai imparti, le Conseil des ventes se réunirait à nouveau et, après avoir procédé à l'audition de la société et, le cas échéant, avoir constaté sa mauvaise volonté persistante, pourrait infliger la sanction appropriée.

Le Conseil des ventes suggère donc d'insérer dans le décret n° 2001-650 du 19 juillet 2001 un nouvel article 8-1, dont la rédaction pourrait être la suivante :
« Pour permettre au Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques de vérifier le respect par les sociétés de ventes de leurs obligations, celles-ci sont tenues de lui communiquer les pièces dont la liste est fixée par arrêté du garde des Sceaux, ministre de la Justice sur proposition du Conseil. À défaut d'obtenir communication de ces pièces, le Conseil peut, après mise en demeure, suspendre l'activité d'une société de ventes jusqu'à ce qu'elle les ait remises. Si, trois mois après que cette suspension a été prononcée, la société n'a toujours pas communiqué les pièces demandées, le Conseil peut retirer son agrément. »

Règles relatives à la folle enchère

En insérant une disposition concernant la vente sur folle enchère dans la loi n° 2000-642 du 10 juillet 2000, le législateur a entendu donner une base textuelle à cette pratique entérinée jusqu'alors par la jurisprudence.

La rédaction initiale du projet de loi présenté par le Gouvernement se bornait à mentionner la possibilité d'une remise en vente sur folle enchère en cas de défaillance d'un adjudicataire, sans apporter plus de précision sur les modalités de mise en œuvre ⁵.

Cette rédaction initiale a été amendée au cours des débats devant le Parlement. Finalement, l'article 14 de la loi du 10 juillet 2000 (devenu aujourd'hui l'article L. 321-14 du Code de commerce) a été définitivement adopté dans la rédaction suivante :

⁵ La rédaction initiale du projet de loi était la suivante : « À défaut de paiement par l'adjudicataire, après mise en demeure restée infructueuse, le bien est remis en vente à la folle enchère de l'adjudicataire défaillant. »

« À défaut de paiement par l'adjudicataire, après mise en demeure restée infructueuse, le bien est remis en vente à la demande du vendeur sur folle enchère de l'adjudicataire défaillant ; si le vendeur ne formule pas cette demande dans un délai d'un mois à compter de l'adjudication, la vente est résolue de plein droit, sans préjudice de dommages et intérêts dus par l'adjudicataire défaillant. »

La rédaction qui a été adoptée par le législateur pose un problème d'interprétation. En effet, on pourrait comprendre ce texte comme imposant au vendeur (ou à la société de ventes mandatée par lui) de mettre l'adjudicataire en demeure de payer dans un délai d'un mois à compter de la tenue de la vente publique, à peine de ne plus pouvoir recourir à la revente sur folle enchère. Passé ce délai d'un mois, la seule sanction de la défaillance de l'adjudicataire serait la résolution de plein droit de la vente.

Dans un avis en date du 11 avril 2002, le Conseil des ventes a estimé que le délai d'un mois fixé par la loi n'était pas d'ordre public et qu'en conséquence, les maisons de ventes pouvaient introduire un délai plus long dans leurs conditions de ventes. Le ministère de la justice s'est rallié à cette interprétation, ainsi que de nombreuses maisons de ventes comme cela a été relevé dans le précédent rapport d'activité du Conseil.

Toutefois, pour des raisons de sécurité juridique, certains professionnels souhaiteraient que soit modifiée la rédaction de cet article, afin qu'il soit évident pour tout lecteur que :

- le principe fondamental en cas de non paiement du bien par un adjudicataire est que la vente est résolue de plein droit ;
- la revente sur folle enchère est une simple faculté, laissée à la discrétion du vendeur (et, le cas échéant, de la maison de ventes qui agit en tant que mandataire du vendeur), celui-ci pouvant choisir de ne pas recourir à la résolution de plein droit et préférer poursuivre l'acheteur défaillant en paiement du prix ;
- le délai au cours duquel, le vendeur ou son mandataire peut recourir à la vente sur folle enchère est fixé dans les conditions de ventes ;
- l'adjudicataire défaillant perd tout droit sur le bien dès lors qu'il n'en a pas réglé le prix dans le délai qui lui était imparti dans la mise en demeure.

Si le législateur souhaitait donner suite au vœu exprimé par une partie des maisons de ventes, la nouvelle rédaction de l'article L. 321-14 du Code de commerce pourrait être la suivante :

« Le défaut de paiement par l'adjudicataire, après mise en demeure restée infructueuse, entraîne la résolution de plein droit de la vente, à la seule diligence du vendeur et sans préjudice des dommages et intérêts dus par l'adjudicataire défaillant.

Le bien peut aussi être remis en vente sur folle enchère. Les conditions de ventes de la société de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques définissent les modalités de remise en vente sur folle enchère, et notamment la période après l'adjudication pendant laquelle le vendeur peut demander cette remise en vente si l'adjudicataire est défaillant.

Dans tous les cas, l'adjudicataire défaillant ne peut plus revendiquer le bien dès lors qu'il n'en a pas payé le prix dans le délai qui lui était imparti par la mise en demeure. »

Régime juridique applicable en Alsace-Moselle

Dans son précédent rapport d'activité, le Conseil des ventes s'était déclaré surpris qu'une ordonnance du juge des référés du TGI de Mulhouse, en date du 20 septembre 2002, puisse laisser supposer que les sociétés de ventes agréées n'auraient pas le droit d'organiser des ventes aux enchères volontaires en Alsace. Une telle interprétation de la loi ne paraissait pas correcte et n'avait d'ailleurs pas été adoptée par le juge des référés du TGI de Metz.

Le Conseil des ventes a été rassuré en prenant connaissance d'une ordonnance de référé rendue le 30 juin 2004 par le TGI de Strasbourg qui a rejeté une demande présentée par la chambre des huissiers de justice du Bas-Rhin tendant à l'interdiction d'une vente organisée par la SVV Roux Troostwijk. Cette ordonnance indique nettement que la loi du 10 juillet 2000 « *ne comporte pas de restriction quant à son application sur tout le territoire national* » et que par conséquent « *les huissiers de justice et les notaires des trois départements [Haut-Rhin, Bas-Rhin et Moselle] ne peuvent plus se prévaloir d'un monopole en ce qui concerne les ventes volontaires de meubles* ».

Le Conseil ne peut qu'approuver cette décision, qui est pleinement conforme à la lettre de la loi comme à la volonté du législateur.

La notion de meubles meublants

À plusieurs reprises des sociétés de ventes ont interrogé le Conseil des ventes sur ce qu'il fallait entendre par « meubles meublants ». Lors de sa séance du 4 novembre 2004, le Conseil a pris acte de l'analyse du commissaire du Gouvernement résumée ci-après.

L'article 534 du Code civil dispose que :

« Les mots "meubles meublants" ne comprennent que les meubles destinés à l'usage et à l'ornement des appartements, comme tapisseries, lits, sièges, glaces, pendules, tables, porcelaines et autres objets de cette nature.

Les tableaux et les statues qui font partie du meuble d'un appartement y sont aussi compris, mais non les collections de tableaux qui peuvent être dans les galeries ou pièces particulières.

Il en est de même des porcelaines : celles seulement qui font partie de la décoration d'un appartement sont comprises sous la dénomination de "meubles meublants". »

Les meubles meublants se caractérisent par leur fonction. Ils servent soit à l'usage soit à l'ornement d'un appartement. La Cour de cassation a utilisé au moins une fois l'expression « objets mobiliers garnissant une habitation » comme synonyme de « meubles meublants »⁶.

L'énumération des biens figurant dans l'article 534 du Code civil (dont la rédaction n'a pas changé depuis le Code Napoléon) n'est pas limitative. Par exemple, les armoires, commodes et coffres de rangement, qui ne sont pas cités dans cette énumération, constituent incontestablement des meubles meublants. Il faut aussi y ajouter les équipements électromécaniques et électroniques que l'on trouve de nos jours dans toute demeure.

Les « effets personnels », c'est-à-dire les petits objets (même utilitaires) attachés directement à la personne, ne font pas partie des meubles meublants. De même que les « effets courants » (linge de maison, vaisselle, etc.). Enfin, les valeurs incorporelles, les créances, les billets de banque et les espèces ne font pas partie des meubles meublants.

Les collections sont exclues des meubles meublants qu'elles portent sur des tableaux et des porcelaines, seuls cités par le Code civil, ou sur d'autres catégories d'objets. Cependant, l'article 534 alinéa 2 prévoit que les objets de la collection soient matériellement rassemblés dans des salles particulières. Le raisonnement qui sous-tend cette exigence est que, lorsque les éléments de la collection sont regroupés dans des locaux dédiés à cet effet, elles ne peuvent plus être regardées comme servant à la décoration du lieu d'habitation.

Les tribunaux appliquent littéralement cette exigence, adoptant ainsi une conception restrictive de la notion de collection. Ainsi, dans un arrêt du 28 septembre 1965, la cour d'appel de Douai a jugé que :

« Si la notion de galerie ou de cabinet de tableaux doit être élargie pour répondre aux exigences de la vie moderne, on ne peut substituer au critère prévu par la loi celui de la simple valeur du tableau, ou le fait qu'un tableau puisse occasionnellement figurer dans une exposition.

Pour répondre à la volonté du législateur, il est nécessaire de s'en tenir à la notion de collection d'art, ce qui suppose un assemblage sélectif d'objets répondant à des caractéristiques spécialisées et de nature, par l'unité, la présentation, le genre, à attirer l'attention des amateurs et l'admiration des visiteurs pour l'ensemble de la collection et non pour une ou plusieurs pièces. »

La cour d'appel en a déduit que « divers tableaux répartis dans les pièces d'une habitation » ne pouvaient être regardés comme constituant une collection d'art, et pouvaient de ce fait être portés comme « meubles meublants » dans l'inventaire d'une succession.

Un arrêt plus récent de la Cour de cassation⁷ a confirmé qu'une toile de maître ornant un appartement devait être regardé comme meuble meublant,

⁶ Cass. 1^{re} civ., 4 juillet 1962, D. 1963 somm., p. 14.

⁷ Cass. com., 17 octobre 1995, D 1996, p. 33.

même si elle était de grande valeur et aurait pu être accrochée dans des lieux d'exposition, dès lors qu'elle ne faisait pas partie d'une collection présentée dans une pièce spéciale.

Certains types de meubles appellent des commentaires particuliers.

L'argenterie

L'argenterie n'a jamais été considérée comme faisant partie des meubles meublants. Les auteurs estiment en effet que, étant donné la valeur d'un tel bien, les auteurs du Code civil n'auraient pas manqué de la mentionner dans l'énumération de l'article 534 s'ils avaient voulu l'inclure dans cette catégorie juridique⁸.

Les glaces

L'article 534 du Code civil les inclut dans son énumération des meubles meublants. Cependant, elles cessent d'être des meubles meublants si elles entrent dans la catégorie des « meubles attachés à perpétuelle demeure », qui sont immeubles par destination (articles 524 et 525 du Code civil).

D'après la jurisprudence, les glaces fixées lors de la construction de la maison doivent être juridiquement appréhendées comme des immeubles par destination, car elles n'ont pas été d'emblée conçues pour remplir un rôle fonctionnel. Celles, plus modestes, pouvant être retenues par de simples pitons, peuvent en revanche être des meubles meublants dès lors qu'elles peuvent être déplacées sans détérioration notable des parois qui les supportent.

Les bibliothèques et leur contenu

Une bibliothèque construite sur mesure est un immeuble par destination selon la Cour de cassation.

Dans le cas contraire, elle pourrait être considérée comme un meuble meublant. Mais la doctrine n'est pas unanime sur ce point. Certains auteurs estiment qu'une bibliothèque constitue une somme de livres, donc une universalité de fait comparable à une collection, ce qui l'exclut donc des meubles meublants (comme c'est le cas pour une collection de tableaux). Cette thèse apparaît en revanche obsolète à d'autres commentateurs, qui considèrent que la seule réunion de plusieurs biens ne suffit pas à remplir la condition de l'exclusion de l'article 534, alinéa 2 du Code civil.

Il faut sans doute s'en tenir au critère d'affectation, qui exige que les biens soient placés dans des pièces particulières pour qu'ils ne soient pas considérés comme meubles meublants. Ainsi, dans la mesure où une pièce d'un logement est consacrée entièrement à la conservation et à la présentation de livres,

⁸ On peut cependant s'interroger sur la persistance de ce raisonnement doctrinal à une époque où l'argent a cessé d'être un métal monétaire et où les pièces d'argenterie sont, dans la plupart des cas, devenues des effets mobiliers courants.

lieu généralement appelé bibliothèque, cette dernière ne pourra pas être regardée comme faisant partie des meubles meublants. Mais tel n'est plus le cas si les livres sont entreposés en plusieurs endroits de l'habitation ou s'ils sont présentés sur des étagères parmi d'autres objets. Dans ce cas, ils font partie des meubles meublants (ainsi que les bibliothèques dans lesquels ils se trouvent), comme c'est le cas pour les tableaux disséminés dans un logement (voir ci-dessus).

Les statues

Les statues sont des immeubles par destination dès lors qu'existe un emplacement spécial conçu pour les recevoir, par exemple si elles sont placées dans une niche (article 525 du Code civil, dernier alinéa). Elles demeurent immeubles par destination même s'il est possible de les ôter de leur niche sans fracture ou détérioration.

Par ailleurs, des statues regroupées dans une pièce spéciale, destinée à leur mise en valeur, forment une collection.

Dans tous les autres cas, elles font partie des meubles meublants.

L'article 534 du Code civil a une valeur supplétive, c'est-à-dire qu'il est utilisé pour préciser la portée que les rédacteurs ont voulu donner à un acte juridique (par exemple, si une personne a simplement écrit dans son testament qu'elle léguait le 'mobilier' de son appartement à tel héritier). En revanche, si le sens de ce qui a été écrit est parfaitement clair (par exemple, un testament indique que tel héritier recevra tous les meubles de l'appartement à l'exception des tableaux et dessins), alors il n'y a pas lieu de se référer à la définition donnée par l'article 534.

À cet égard, les juges ont l'obligation de faire prévaloir l'intention contraire ou différente du [ou des] auteur[s] de l'acte (donations, testaments...), si celle-ci est clairement établie. Ils doivent même activement rechercher la volonté des intéressés, sous peine d'encourir la cassation.⁹

Par ailleurs, quant une disposition légale ou réglementaire fait référence aux meubles meublants sans donner de définition spécifique, c'est celle de l'article 534 du Code civil qui s'applique (le cas d'une intention contraire explicite des parties étant toujours réservé).

Tel est le cas, par exemple, de l'article 215 du Code civil qui interdit à un époux de disposer seul du logement familial et des « *meubles meublants dont il est garni* ».

Mais la définition de l'article 534 du Code civil prend une importance particulière dans le cadre de la fiscalité des successions. En effet, l'article 764-I-3° du Code général des impôts permet de fixer forfaitairement la valeur des

⁹ Cass., 29 janvier 1862, DP 1862, 1, p. 226.

meubles meublants à 5 % de la valeur de l'actif successoral total. D'où l'importance de déterminer les meubles qui entrent dans cette catégorie juridique, et peuvent donc être inclus dans ce forfait de 5 % plutôt que d'être évalués à leur valeur réelle.

Le droit fiscal ne contenant pas de définition spéciale des meubles meublants, les tribunaux s'en tiennent normalement aux règles énoncées par le Code civil, notamment pour l'inclusion ou non des tableaux et autres œuvres d'art dans les éléments évalués forfaitairement.

Une SVV peut-elle intervenir comme expert dans une vente organisée par une autre SVV ?

Une société de ventes volontaires ayant demandé au Conseil si elle pouvait expertiser des biens pour une autre société ou pour des tiers, le commissaire du Gouvernement a procédé à l'étude de cette question. Au cours de sa séance du 10 mars 2005, le Conseil a approuvé les conclusions suivantes.

Il convient de rappeler que le titre d'expert n'est pas protégé par la loi française

Toute personne peut donc se dire « expert » dans une matière sans devoir justifier d'une quelconque compétence professionnelle. Seuls certains titres particuliers, qui contiennent le mot « expert », sont protégés. C'est le cas pour :

- les experts judiciaires (loi n° 71-498 du 29 juin 1971, modifiée par la loi n° 2004-130 du 11 février 2004 ; décret n° 2004-1463 du 23 décembre 2004) ;
- les experts assesseurs près la commission de conciliation et d'expertise douanière (articles 442 et suivants du Code des douanes et décret n° 89-315 du 11 mai 1989) ;
- et les experts agréés par le Conseil des ventes (articles L. 321-32 et L. 321-33 du Code de commerce ; décret n° 2001-650 du 19 juillet 2001).

En dehors de ces cas, l'appellation d'expert est libre. Il s'ensuit que l'expertise doit être considérée non comme une profession mais comme une simple fonction. Cette fonction peut être assumée aussi bien par une personne physique que par une personne morale.

Le législateur a certes imposé récemment un certain nombre d'obligations aux experts non agréés intervenant dans les ventes aux enchères publiques (loi n° 2004-130 du 11 février 2004). Mais il ne s'agit pas de la création d'une nouvelle catégorie d'experts disposant d'un statut propre, puisque ce texte s'applique à tous les experts, quel que soit le titre qu'ils revendiquent et leur mode d'exercice, à partir du moment où ils prêtent leur concours à des ventes aux enchères publiques.



Le Monde, Niki de Saint-Phalle (1930-2002) et Jean Tinguely (1925-1991), sculpture réalisée en 1989. Vence, château Notre-Dame-des-Fleurs, le 18 juillet 2004, Sotheby's – 380 000 €
© Adagp, Paris 2005

Dans ces conditions, une SVV peut exercer une mission d'expertise dès lors que son objet le lui permet. Or, l'article L. 321-4 du Code de commerce limite l'objet des SVV à « *l'estimation de biens mobiliers, à l'organisation et à la réalisation de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques* ».

Selon le dictionnaire Larousse, une estimation consiste à « *déterminer la valeur de quelque chose* ». « Estimer » est un synonyme de « priser ». Il est constant que l'on ne peut donner le prix d'un bien sans l'avoir au préalable expertisé, c'est-à-dire sans l'avoir authentifié, en avoir défini les caractéristiques, l'époque, l'auteur, l'origine, etc. L'estimation d'un bien implique donc nécessairement son expertise. D'ailleurs le dictionnaire Larousse définit l'expertise comme « *une estimation faite par un expert* ».

On notera également que, dans le lexique juridique publié sous la direction de Gérard CORNU (Vocabulaire juridique, PUF), « expertise » est synonyme d'« estimation ».

Enfin, l'article 57 de la loi du 11 février 2004 a modifié l'article L. 321-17 du Code de commerce pour aboutir à la rédaction suivante : « *Les sociétés de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques et les officiers publics ou ministériels compétents pour procéder aux ventes judiciaires ou volontaires ainsi que **les experts qui procèdent à l'estimation** des biens engagent*

leur responsabilité (...) ». Le législateur n'a donc pas, dans ce texte, opéré de distinction entre expertise et estimation.

Dans la pratique, les sociétés de ventes d'origine anglo-saxonne emploient des experts salariés. L'expertise est censée avoir été réalisée par la maison de ventes, et non par l'expert.

Par ailleurs, il est fréquent que des SVV qui ne font pas appel à un expert, décrivent elles-mêmes les lots dans le catalogue, en faisant un véritable travail d'expertise. Dans certaines spécialités (par exemple les jouets, les poupées, les instruments de musique, etc.) la SVV ou son dirigeant est expert pour elle-même ou pour une autre SVV. Enfin on voit de plus en plus de SVV faire des publicités pour des journées d'expertises gratuites, preuve qu'elles se considèrent comme expert.

Il apparaît donc que, en l'absence d'interdiction édictée par les lois et règlements, une SVV peut effectuer des expertises tant pour son propre compte que pour le compte d'une autre SVV, même si celle-ci est dotée d'experts salariés.

Rien ne l'empêche non plus de procéder à des expertises pour le compte de tiers, hors du cadre spécifique d'une vente aux enchères. Elle pourra alors estimer et donc décrire et authentifier le bien, sans que le propriétaire ait nécessairement l'intention de le mettre en vente aux enchères publiques.

Si une SVV agit en qualité d'expert, elle devra respecter les obligations qui s'imposent à tout expert intervenant en ventes publiques, en application des articles L. 321-29 à L. 321-35 du Code de commerce.

Mais cela ne devrait pas poser de problème puisque les SVV sont déjà soumises à ces obligations au titre de leur agrément à organiser des ventes aux enchères.

C'est ainsi que la SVV devra normalement contracter une assurance couvrant les risques inhérents à ses activités d'expert, exigée par l'article L. 321-31 du Code de commerce. Cette garantie est distincte de l'assurance prévue à l'article L. 321-6 du Code de commerce et destinée à couvrir sa responsabilité professionnelle en matière d'organisation des ventes.

Mais l'expertise faisant légalement partie de l'activité de la SVV, cette distinction de fondement juridique paraît largement théorique. Il suffira que la SVV négocie une assurance garantissant l'intégralité de ses activités, sans qu'il soit nécessaire de distinguer entre celle d'organisation et de réalisation de ventes aux enchères et celle d'expertise.

Il en va de même des SVV employant des experts salariés. Celles-ci ayant la qualité de commettant seront juridiquement responsables des expertises effectuées par leurs préposés. Là encore, c'est la responsabilité professionnelle globale qui devra être couverte par une assurance, conformément aux dispositions de l'article L. 321-6 du Code de commerce.

La question de la responsabilité solidaire de l'expert et de l'organisateur de la vente ne se pose pas quand la SVV est son propre expert, puisque c'est la même personne qui aura organisé la vente et aura préalablement expertisé les objets vendus. En revanche, cette solidarité jouera quand une SVV procèdera à des expertises pour le compte d'une autre SVV.

L'interdiction pour un expert d'estimer, de mettre en vente un bien lui appartenant, ou de se porter acquéreur directement ou indirectement pour son propre compte d'un bien dans les ventes aux enchères publiques auxquelles il apporte son concours (article L. 321-35 du Code de commerce) s'impose aux SVV qui assument une fonction d'expert pour le compte d'une autre SVV.

Au total, le Conseil des ventes considère qu'en l'état actuel du droit, il est parfaitement possible qu'une SVV assume des missions d'expertise dans le cadre d'une vente aux enchères organisée par une autre SVV.

Réglementation des enchères

par voie électronique

En 2004, le volume des biens culturels vendu par voie de courtage aux enchères en ligne a atteint environ 55 millions d'euros ¹⁰

On peut se demander si la tolérance dont il a été fait preuve jusqu'à présent dans l'application de la réglementation à l'égard d'un secteur émergent est encore de mise dans un marché aujourd'hui mature.

Plus de quatre ans après son entrée en vigueur, l'article 3 de la loi du 10 juillet 2000 (devenu l'article L. 321-3 du Code de commerce) reste en partie lettre morte.

Rappelons que cette disposition introduit une distinction entre la vente aux enchères par voie électronique (définie comme « 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 ») et le courtage aux enchères par voie électronique (lequel se caractérise par « l'absence d'adjudication et d'intervention d'un tiers dans la conclusion de la vente »).

La première activité est soumise intégralement aux règles applicables aux ventes aux enchères en salle (ce qui a pour effet de rendre pratiquement impossible de réaliser des ventes aux enchères exclusivement sous forme dématérialisée puisque l'organisateur est alors responsable à l'égard de l'acheteur de la délivrance des biens vendus [article L. 321-14 du Code de commerce], et se trouve donc dans l'obligation de rassembler les objets, préalablement à leur vente, dans un local à sa disposition).

En revanche, le « courtage aux enchères par voie électronique » est totalement exonéré des obligations pesant sur les organisateurs de ventes aux enchères en salle, sauf lorsque les objets mis en vente sont des « biens culturels ». Dans ce dernier cas, le « courtier en ligne » est tenu de respecter la législation sur les ventes aux enchères (étant seulement dispensé de la nécessité de disposer d'un local où sont habituellement exposés les objets offerts à la vente).

¹⁰ Cf. page 23 Les enchères en ligne.

Les diverses études qui ont été réalisées, tant par le Conseil des ventes que par d'autres organismes (notamment le Forum des droits de l'internet), ont montré que les dispositions législatives visant le « courtage aux enchères de biens culturels par voie électronique » sont inappliquées. Il n'y a, au demeurant, toujours aucune définition réglementaire des « biens culturels » au sens de l'article L. 321-3 du Code de commerce, ni même de consensus entre les acteurs du marché sur ce point.

Dans la pratique, le marché du « courtage aux enchères par voie électronique » est, en France comme dans le reste de l'Europe, largement dominé par un seul acteur : eBay.

Le Conseil des ventes a constaté qu'un très grand nombre d'objets mis en vente sur la plate-forme technique gérée par cette entreprise sont susceptibles d'être qualifiés de biens culturels. Il a également constaté la place importante que tiennent les vendeurs professionnels dans la mise aux enchères de biens culturels sur ce site de courtage en ligne. Ainsi, certains marchands, antiquaires ou galeristes ont développé une activité de vente en ligne sur eBay parallèlement à leur activité commerciale traditionnelle. Par ailleurs, il semble que certains vendeurs, ayant exclusivement une activité commerciale sur internet *via* eBay, tirent l'essentiel (voire la totalité) de leurs ressources de cette dernière.

Les sites de courtage aux enchères électroniques ont donc suscité le développement d'une population de vendeurs professionnels ayant recours à la technique des enchères. Ceci ne paraît guère compatible avec la règle, issue de la loi du 25 juin 1841 (aujourd'hui codifiée à l'article L. 320-1 du Code de commerce), selon laquelle nul ne peut faire des enchères publiques un procédé habituel de l'exercice de son commerce, en dehors des cas limitativement prévus par les textes ¹¹.

En réalité, grâce à eBay et aux quelques autres plates-formes de courtage aux enchères par voie électronique, nombre de personnes gagnent leur vie en vendant toutes sortes de biens (neufs et de seconde main, culturels ou non) aux enchères.

La situation actuelle est préoccupante

En premier lieu, force est de constater qu'il existe aujourd'hui une distorsion de concurrence entre les organisateurs de ventes aux enchères en salle qui sont soumis à un corpus de règles contraignantes (entre autres, ils ne peuvent exercer qu'après avoir obtenu un agrément, ils doivent faire preuve d'une

¹¹ À cet égard, si l'article L. 321-3 du Code de commerce dispose que « *les opérations de courtage aux enchères réalisées à distance par voie électronique (...) ne constituent pas une vente aux enchères publiques* », cette exclusion législative vise l'activité de courtage en ligne mais non l'activité des vendeurs qui utilisent les sites de courtage. Or, si les particuliers qui recourent occasionnellement à ces sites pour vendre des biens de seconde main ne tombent pas sous le coup de l'interdiction énoncée à l'article L. 320-1 (puisque'ils ne sont pas commerçants), tel n'est plus le cas des commerçants qui utilisent les sites internet pour mettre des biens aux enchères.

qualification professionnelle, ils doivent tenir un livre de police des objets mis en vente, ils sont astreints à s'assurer, ils sont responsables vis-à-vis des acheteurs et vendeurs nonobstant leur qualité d'intermédiaire) et les gestionnaires de plate-formes de courtage aux enchères en ligne sur lesquels ne pèse pratiquement aucune contrainte.

En deuxième lieu, on peut se demander si les vendeurs professionnels qui exercent exclusivement leur activité sur les sites de courtage aux enchères en ligne se soumettent aux mêmes règles fiscales (notamment la TVA et l'imposition des bénéficiaires) que les marchands « classiques ».

En troisième lieu, il n'est pas certain que les règles qui tendent à protéger les consommateurs vis-à-vis des commerçants professionnels soient appliquées dans le secteur du courtage aux enchères en ligne, alors même que ce secteur fait désormais vivre de nombreux professionnels et que ce type de plate-forme se prête aisément au trafic d'œuvres volées ou litigieuses.

Enfin, dans le domaine des biens culturels, les dispositions visant à la protection du patrimoine national (notamment le droit de préemption au profit des musées) ne trouvent plus à s'appliquer.

Aujourd'hui, au moment où les enchères en ligne se sont imposées sur le marché français, il apparaît indispensable de faire cesser ces dysfonctionnements.

Quelles obligations pour les vendeurs professionnels ?

Le Conseil entend soumettre au débat la question des vendeurs professionnels en ligne dont le nombre et l'importance croissante ont été soulignés plus haut. Cette réflexion devrait être approfondie avec les différentes administrations compétentes et avec les acteurs économiques concernés (notamment avec le Syndicat national des maisons de ventes volontaires).

La législation nationale devrait être adaptée pour tenir compte du développement, grâce aux plates-formes de courtage aux enchères en ligne, de « vendeurs professionnels ».

Il faudrait notamment que le législateur national indique s'il accepte que ces vendeurs utilisent la technique des enchères comme mode habituel de commercialisation des biens (alors que cela est actuellement interdit par l'article L. 320-1 du Code de commerce). À cet égard, le Conseil des ventes estime qu'il serait paradoxal d'autoriser les marchands, galeristes et antiquaires à organiser librement des ventes aux enchères sur internet, par le biais des plates-formes de courtage en ligne, alors que les ventes aux enchères en salles continueraient de ne pouvoir être organisées que par des sociétés ayant préalablement obtenu un agrément.

Il conviendrait peut-être d'établir une distinction entre les particuliers, qui mettent occasionnellement en vente des biens sur les plates-formes de courtage aux enchères en ligne, et les professionnels qui utilisent ces plates-formes à titre habituel.

La définition retenue pour les vendeurs professionnels pourrait être identique à celle utilisée pour l'application de l'article 321-7 du Code pénal, relatif à l'obligation de tenir un registre de police ¹².

Par ailleurs, sauf à ce que le législateur déroge en faveur d'internet à l'interdiction de vendre aux enchères des biens neufs, il faudrait sans doute réaffirmer que les biens mis en vente sur les sites de courtage aux enchères en ligne ne peuvent être des biens neufs.

Le Conseil des ventes suggère ainsi d'étudier un régime d'agrément à deux niveaux : soit les ventes aux enchères en ligne seraient organisées par des sociétés de ventes agréées (étant entendu qu'il faudrait adapter les conditions de délivrance de cet agrément dans la lignée des propositions du Forum des droits de l'internet) et alors toute personne (particulier comme vendeur professionnel) pourrait librement mettre en vente des biens (d'occasion) sur ces sites, soit les ventes auraient lieu sur un site de courtage aux enchères en ligne (lequel serait dispensé d'agrément) mais alors les professionnels résidant en France ne pourraient utiliser ce site pour écouler des biens qu'après avoir obtenu un agrément les astreignant à des règles similaires à celles pesant actuellement sur les sociétés de ventes volontaires aux enchères.

Le Conseil des ventes délivrerait cet agrément aux « utilisateurs professionnels de sites de courtage aux enchères en ligne » et disposerait à leur égard d'un pouvoir disciplinaire comparable à celui qu'il exerce sur les sociétés de ventes agréées.

¹² Rappelons que l'article 321-7 du Code pénal fait obligation aux personnes « dont l'activité professionnelle comporte la vente d'objets mobiliers usagés ou acquis à des personnes autres que celles qui les fabriquent ou en font le commerce », ainsi qu'aux personnes qui organisent « dans un lieu public ou ouvert au public, une manifestation en vue de la vente ou de l'échange » de tenir, jour par jour, un registre contenant une description des objets acquis ou détenus en vue de la vente ou de l'échange et permettant l'identification de ces objets ainsi que celle des personnes qui les ont vendus ou apportés à l'échange.

Les décisions prises en matière d'agrément

Agrément des sociétés de ventes

Dix-huit sociétés ont demandé, au cours de l'année 2004, à être agréées en vue de procéder à des ventes sur le territoire français. Dans seize cas, le Conseil a estimé que les sociétés remplissaient les conditions requises par les textes et a pris une décision positive.

Refus d'agrément

Dans deux cas, le Conseil a estimé qu'il ne pouvait réserver une suite favorable à la demande d'agrément dont il était saisi. Le premier concernait la création d'une société de ventes contrôlée presque exclusivement par un huissier de justice. Cette décision a été frappée d'appel. L'autre concernait une société qui ne scindait pas clairement son activité de vente de son activité de conseil.

Retraits d'agrément

Deux sociétés de ventes ont demandé au Conseil de constater qu'elles ne remplissaient plus les conditions requises pour réaliser des ventes aux enchères. Le Conseil leur en a donné acte et a retiré l'agrément.



Venise vue du Campo della Carità en regardant le dôme de la Salute
de Jean-Baptiste Corot (1796-1875), huile sur toile.
Paris, le 8 décembre 2004,
Piasa – 1 050 000 €
© Piasa, Paris

Par ailleurs, le Conseil a été amené à procéder à quatre retraits d'agrément pour défaut de cautionnement.

Au total, 366 sociétés de ventes bénéficiaient, au 1^{er} janvier 2005, d'un agrément du Conseil.

Les experts

En 2004, trois experts ont demandé à être agréé par le Conseil des ventes. Il est rappelé, à cet égard, que l'instruction de ces demandes est d'abord confiée au groupe de travail permanent du Conseil spécialisé en ce domaine. Le groupe procède systématiquement à l'audition du candidat afin de vérifier si celui-ci dispose de connaissances théoriques et pratiques suffisantes dans la ou les spécialités qu'il revendique. En fonction des dossiers qui lui sont soumis, le groupe de travail peut procéder à une nouvelle audition en s'adjoignant les compétences d'un ou deux spécialistes reconnus dans les spécialités demandées.¹³

Le Conseil a donné une suite favorable à deux demandes d'agrément. L'autre demande a été rejetée.

Par ailleurs, trois experts agréés ont sollicité le retrait de l'agrément qui leur avait été accordé.

Le nombre d'experts agréés par le Conseil s'établissait ainsi à 74 au 1^{er} janvier 2005.

¹³ Une description complète de la procédure d'agrément des experts figure dans le rapport du Conseil pour 2002.

Les activités

de contrôle du marché

Mesures d'urgence

L'article L. 321-22 du Code de commerce dispose que :

« 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 a été fait application de cette disposition à neuf reprises en 2004 (contre trois en 2003).

Beaucoup de ces décisions de suspension sont liées à un problème d'assurance ou de cautionnement

Tel a été le cas de :

- la suspension pour une durée d'un mois prononcée à l'égard de la SVV Rey et associés par décision du président du Conseil en date du 9 avril 2004 ; cette suspension a débouché sur un retrait d'agrément ;
- la suspension prononcée à l'égard de la société Enchères.2 SVV par décision du président du Conseil en date du 29 avril 2004, en vue de l'empêcher de procéder à une vente le 2 mai 2004 alors qu'elle n'avait toujours pas produit une pièce justificative de la caution ou de l'assurance garantissant la représentation des fonds encaissés pour le compte des vendeurs malgré une mise en demeure de communiquer ce document ;
- la suspension pour une durée d'un mois prononcée à l'égard de la SVV Faure et associés par décision du président du Conseil en date du 11 août 2004 ; cette suspension a été ultérieurement prorogée pour une durée d'un mois par le Conseil (décision du 9 septembre 2004) dans la mesure où la SVV se trouvait toujours dans l'impossibilité de justifier d'un cautionnement ou d'une assurance garantissant la représentation des fonds encaissés pour le compte d'autrui ; finalement, la société a pu produire un cautionnement des AGF à compter du 21 septembre 2004, ce qui a permis au Conseil des ventes d'autoriser une reprise des activités par décision du 7 octobre 2004 ;
- la suspension pour une durée d'un mois prononcée à l'égard de la SVV Azur Enchères Cannes par décision du président du Conseil en date du 27 octobre 2004 et motivée par la réception d'un courrier de la société Le Mans Caution informant le Conseil, en application de l'article 6 du décret du 19 juillet 2001, qu'elle retirait sa garantie à cette SVV.

Il faut également noter que la décision de suspension provisoire d'un mois prononcée le 23 décembre 2003 par le président du Conseil à l'égard de la Société européenne de conseil, pour défaut d'assurance couvrant sa responsabilité professionnelle (voir rapport d'activité 2003, p. 63), a été prolongée pour une durée de deux mois par le Conseil, statuant le 15 janvier 2004 en formation collégiale, conformément à ce qui est prévu par l'article L. 321-22 du Code de commerce. Cette prorogation de la mesure de suspension était justifiée par le fait que la SVV concernée se trouvait toujours dans l'impossibilité de justifier d'une assurance couvrant sa responsabilité civile professionnelle à l'issue de la période initiale de suspension.

La Société européenne de conseil a finalement pu produire, le 6 février 2004, une attestation des AGF indiquant qu'elle bénéficiait d'une assurance. En conséquence, le Conseil des ventes a, par décision en date du 12 février 2004, autorisé cette SVV à reprendre son activité. Il faut cependant signaler que, compte tenu des circonstances ayant amené le prononcé de la suspension provisoire d'activité, la Société européenne de conseil et le commissaire-priseur habilité qu'elle emploie ont fait l'objet de poursuites disciplinaires (voir ci-après).

Quatre suspensions ont eu pour objet d'éviter que des SVV ne prêtent leur concours à des ventes organisées exclusivement par des sociétés non agréées

Le 19 mars 2004, le président du Conseil des ventes a ainsi suspendu la SVV Dominique NAU au titre de la vacation qu'elle se proposait de tenir dans le 6^e arrondissement de Paris dans la mesure où il était apparu que la vente était en réalité organisée par une société Art Conseil International qui n'avait pas reçu l'agrément du Conseil des ventes.

Puis, par deux décisions en date du 7 octobre 2004, le président du Conseil des ventes a, d'une part, prononcé la suspension provisoire de la SVV Dominique NAU pour une durée d'un mois en ce qui concerne les ventes qu'elle se proposait de réaliser sur le site d'Épinay-sur-Seine et, d'autre part, prononcé la suspension provisoire de la SVV hôtel des ventes de l'Orvanne pour une durée d'un mois en ce qui concerne les ventes qu'elle se proposait de réaliser sur le site de Vitry-sur-Seine.

Dans ces deux cas, la suspension a été prononcée parce qu'il avait été constaté, dans le cadre d'une enquête disciplinaire, que ces SVV n'avaient pas la maîtrise effective des opérations. Les vacations se déroulant à Épinay-sur-Seine et Vitry-sur-Seine étaient en effet organisées entièrement par deux sociétés (la SARL Épinay Auction et la SARL Vitry Auction) agissant sous l'enseigne commerciale commune de « LA GENERALE DES VENTES » (LGV) et qui n'avaient reçu ni l'une ni l'autre l'agrément du Conseil des ventes.

Les deux SVV concernées ont formé un recours en référé devant le premier président de la cour d'appel de Paris contre ces décisions de suspension provisoire. Elles sollicitaient l'annulation de ces mesures au motif que le président

du Conseil des ventes aurait dû respecter une procédure contradictoire avant de les prononcer.

Par deux ordonnances du 8 octobre 2004, le conseiller délégué par le premier président a rejeté ces demandes. Il a relevé que les décisions de suspension provisoire, prises en raison de l'urgence et à titre conservatoire, ne constituent pas des sanctions. Le président du Conseil des ventes n'est donc nullement tenu de procéder à une communication du dossier et de recueillir les observations de la personne concernée avant de prendre de telles décisions.

Enfin, le 22 octobre 2004, le président du Conseil des ventes a suspendu la SVV Dominique ASSELIN pour une durée d'un mois en ce qui concerne les ventes qu'elle se proposait de réaliser sur le site de Villeneuve-Saint-Georges. Là encore, il est apparu que les vacations étaient en réalité organisées par une société dénommée Office Auction, qui n'avait pas sollicité l'agrément nécessaire pour pouvoir organiser des ventes aux enchères.

Une suspension a été prononcée juste avant l'organisation d'une vacation en raison de doutes sérieux quant à l'authenticité de plusieurs objets mis en vente

Le 22 novembre 2004, le Conseil des ventes a en effet été alerté par écrit par le Syndicat national des antiquaires ainsi que par le représentant de divers experts reconnus sur le caractère douteux de certains objets que la SVV Blanchet et associés s'apprêtait à vendre à Drouot-Montaigne dès le lendemain après-midi dans le cadre d'une vacation consacrée à « l'art tribal ». Selon ces divers courriers, de nombreux objets destinés à cette vente auraient été des faux ou auraient eu des datations beaucoup plus tardives que celle indiquées au catalogue.

Compte tenu du caractère sérieux des accusations portées par des personnes aux compétences reconnues, le président du Conseil des ventes a pris, le 23 novembre 2004 au matin, une décision suspendant en urgence et à titre conservatoire la vente des lots présentés comme litigieux par les dénonciations dont il était saisi.

Cette suspension prononcée, la question de l'authenticité (ou de l'absence d'authenticité) de ces objets restait entière. Pour faire trancher ce point, le Conseil des ventes a saisi le président du TGI de Paris, dès le 29 novembre 2004, d'une demande de référé expertise, sur la base de l'article 808 du Nouveau Code de procédure civile.

Par une ordonnance en date du 6 décembre 2004, le juge des référés a satisfait la demande du Conseil des ventes.

Dans un premier temps, le juge des référés a notamment relevé que les missions imparties au Conseil par les lois et règlements « *lui confèrent le rôle d'une autorité de régulation des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques ; qu'il reçoit de l'article L. 321-5 du Code de commerce un objectif*

de protection des clients et des acheteurs, agréant des sociétés de ventes dont l'organisation, les moyens techniques et financiers garantissent la sécurité des opérations ; qu'il a vocation et mission d'assurer une police du marché que constitue l'activité de vente volontaire de meubles, dans l'intérêt de l'ensemble des intervenants ».

Le juge a ensuite reconnu qu'il était légitime pour le Conseil, après avoir pris une mesure conservatoire, « de dénouer la situation ainsi créée en vérifiant l'état des faits dont l'apparence a justifié la mesure ». Il en a déduit que la demande de désignation d'un expert, présentée sur le fondement de l'article 808 du Nouveau Code de procédure civile, était ainsi « conforme aux intérêts des acteurs du marché ». Il a donc commis M. Guy Montbaron aux fins d'expertiser l'authenticité et l'ancienneté des objets litigieux, tout en autorisant l'expert initialement choisi par la SVV organisatrice de la vente, une fois cette expertise accomplie, à faire contre-examiner les objets à ses frais par des experts internationaux de son choix.

L'ensemble des opérations prescrites ou autorisées par le juge des référés devrait normalement être achevé dans le courant du mois d'août 2005. Lorsque le Conseil des ventes aura eu connaissance de ces expertises, il décidera de la suite à donner à cette affaire.

Poursuites disciplinaires

Problèmes d'assurance dans le cadre d'une vente comportant un Van Gogh à l'authenticité contestée

La Société européenne de conseil a organisé le 13 décembre 2003 une vacation volontaire aux enchères publiques portant notamment sur un tableau intitulé *Laboueurs* et présenté comme l'œuvre de Vincent Van Gogh par l'expert chargé de la vente.

L'affirmation de l'authenticité du tableau par l'expert assistant la SVV n'a cependant pas suffi à convaincre tous les observateurs. De nombreuses interrogations quant à cette authenticité ont en effet été émises dans la presse avant la tenue de la vente, certains commentateurs allant jusqu'à écrire qu'il s'agissait d'un faux.

Le commissaire-priseur chargé de tenir le marteau déclara néanmoins aux médias qu'il était intimement persuadé de l'authenticité du tableau.

Compte tenu des controverses suscitées par cette vacation, et des risques sérieux de mise en cause de la responsabilité de la SVV organisatrice dans le cas où le tableau se révélerait faux après avoir été acquis par un acheteur confiant dans les garanties d'authenticité données par l'expert et par le commissaire-priseur, le Conseil des ventes demanda à la Société européenne de conseil de lui confirmer qu'elle disposait d'une assurance couvrant sa responsabilité civile professionnelle à hauteur du risque encouru.



Fauteuil à dossier plat
en hêtre doré.
Époque Louis XV, vers 1755.
Estampillé Nicolas Heurtaut.
Paris, le 16 décembre 2004,
Sotheby's – 1 200 000 €
© Adagp, Paris 2005

La SVV fit parvenir au Conseil une attestation d'assurance responsabilité civile professionnelle délivrée le 4 décembre 2003, soit quelques jours avant la date de la vacation, par un agent d'AXA ASSURANCES. Contacté à son tour par le Conseil, cet agent indiqua que le montant de la garantie fournie couvrait « *les risques liés à la vente du 13 décembre 2003 (...) et conforme au prix de réserve des tableaux soit 1,6 million d'euros* ». Or le seul tableau présenté comme étant un Van Gogh était estimé entre 3 et 5 millions d'euros.

De plus, par une lettre datée du 11 décembre 2003 et remise en main propre, le 12 décembre 2003, au gérant de la Société européenne de conseil, le directeur d'AXA France notifiait à cette SVV que ce contrat « *ne comporte pas de garantie au titre de la responsabilité civile professionnelle [et] ne couvre exclusivement que l'immeuble et la responsabilité du fait de cet immeuble dans lequel [la] société exerce son activité* ». Cette même lettre informait la SVV qu'en toute hypothèse AXA « *décline sa garantie pour tout préjudice de toute nature qui trouverait son origine dans la vente du tableau Laboueurs attribué à Van Gogh ou pour tout dommage affectant cette œuvre d'art* ».

La Société européenne de conseil était donc informée, au plus tard le 12 décembre 2003, qu'elle ne disposait pas de la couverture responsabilité civile professionnelle exigée par l'article L. 321-6 (3°) du Code de commerce, non seulement en ce qui concerne la vente du tableau présenté comme un Van Gogh mais, plus généralement, pour toutes ses activités de ventes aux enchères.

La SVV décida alors de retirer le tableau litigieux de la vacation mais procéda à la dispersion des autres tableaux, objets d'art et éléments de mobilier figurant au catalogue. Cette vente fut ainsi réalisée le 13 décembre sans que la SVV organisatrice soit garantie par une assurance responsabilité civile professionnelle.

En outre, le 16 décembre 2003, après que le président du Conseil des ventes lui eut demandé par télécopie de faire parvenir une attestation d'assurance en cours de validité, la Société européenne de conseil lui transmit l'attestation délivrée le 4 décembre 2003 par l'agent d'AXA, sans lui signaler qu'elle avait reçu, le 12 décembre, un courrier du directeur de cette société d'assurance précisant que la police en question ne couvrait pas la responsabilité civile professionnelle.

À la suite de ces faits, ayant entraîné la suspension provisoire d'activité à titre conservatoire jusqu'à ce qu'elle justifie d'une assurance en bonne et due forme (voir ci-dessus), la Société européenne de conseil, ainsi que le commissaire-priseur habilité ayant dirigé la vacation du 13 décembre 2003, ont fait l'objet d'une enquête disciplinaire diligentée par le commissaire du Gouvernement et au terme de laquelle ils ont été renvoyés devant le Conseil des ventes statuant en formation disciplinaire.

Par décision en date du 25 mars 2004, le Conseil des ventes, statuant en formation disciplinaire a prononcé, à titre de sanction, une suspension d'un mois à l'encontre de la Société européenne de conseil et a infligé un avertissement au commissaire-priseur habilité.

La SVV et le commissaire-priseur habilité ont fait appel de la sanction qui leur a été infligée par le Conseil des ventes. La cour d'appel de Paris a, par deux arrêts du 1^{er} février 2005, annulé ces sanctions pour un motif de pure forme. La décision du Conseil des ventes ne contenait en effet pas l'indication nominative des membres ayant siégé à la séance disciplinaire au cours desquelles les sanctions ont été prononcées. La cour d'appel a décidé de renvoyer l'affaire devant le Conseil des ventes.

Le Conseil des ventes a estimé utile de fournir, dans le cadre de son rapport annuel d'activité pour 2004, un exposé objectif des faits figurant dans le rapport d'enquête disciplinaire établi sous l'autorité du commissaire du Gouvernement. Dans la mesure où le Conseil pourrait être appelé à nouveau à se prononcer sur ces faits au cours de l'année 2005, par suite de la décision de la cour d'appel de Paris, il tient à souligner qu'il ne porte à ce stade aucune appréciation sur le caractère éventuellement fautif des agissements de la Société européenne de conseil et de son commissaire-priseur habilité.

Arrangement entre une SVV et un « apporteur d'affaires » au détriment du vendeur

À la suite d'une réclamation déposée par une personne ayant mis en vente publique des dessins de Jean-Marc REISER par l'intermédiaire de la SVV cabinet de ventes aux enchères publiques Marie-Françoise ROBERT, le commissaire

du Gouvernement a fait diligenter une enquête qui a débouché sur des poursuites disciplinaires à l'encontre de cette maison de ventes et de la personne habilitée à diriger les ventes qui est à sa tête.

L'enquête a permis d'établir que le propriétaire des dessins, s'étant adressé à une officine dénommée SIOA, bureau des estimations, située à côté de l'hôtel Drouot, pour faire procéder à une estimation, s'était vu proposer par le gérant de cette officine de les faire passer en vente publique. Ayant accepté cette proposition, le propriétaire avait alors remis les dessins au gérant de l'officine moyennant signature d'un « certificat de dépôt ».

L'officine avait alors chargé la SVV de M^{me} Marie-Françoise ROBERT, de procéder à la vente des dessins. La réquisition de vente avait été signée du seul gérant de cette officine et non par le propriétaire.

La vente des dessins, réalisée le 26 janvier 2003 sous la direction de M^{me} Marie-Françoise ROBERT, rapporta une somme totale de 19 750 euros.

Mais le propriétaire des dessins ne perçut que 9 962,05 euros de la part de SIOA-Bureau des estimations. En effet, cette officine lui fit parvenir un décompte ainsi libellé :

Frais	Base	Taux	Montant
Frais de vente TTC	19 750,00	20,00 %	3 949,43
Frais de gazette selon facture			1 447,16
Frais de catalogue TTC selon facture			1 240,25
Frais d'expert TTC	19 750,00	3,59 %	708,63
Frais d'encadrement et restauration selon factures TTC			2 024,08
Droit de suite 3 %			592,50
Montant total des frais TTC			9 962,05
Net à payer			9 787,95

Les commissions et frais perçus sur le vendeur représentaient ainsi 50,4 % du prix de vente des dessins. Toutefois, face au mécontentement manifesté par le vendeur, le gérant de l'officine consentit à réduire un peu le montant total des commissions prélevées et lui remit un chèque de 10 537,95 euros.

Le vendeur ne se contenta pas de cet arrangement et se plaignit au Conseil des ventes du montant « faramineux » des frais prélevés au regard du produit de la vente, certains postes ne lui paraissant d'ailleurs nullement justifiés.

L'instruction du dossier par le commissaire du Gouvernement près le Conseil des ventes a mis en lumière les faits suivants.

En premier lieu, il est apparu que la signature par le propriétaire des dessins d'un simple certificat de dépôt établi au nom de l'officine dénommée SIOA-Bureau des estimations ne pouvait être regardée comme conférant à cette dernière un mandat qui lui permettait de requérir la mise en vente publique des objets remis en dépôt par l'intermédiaire d'une SVV.

De plus, dans la mesure où il résultait du certificat de dépôt que SIOA-Bureau des estimations n'était ni propriétaire des dessins ni mandataire du propriétaire, la réquisition de vente volontaire aurait dû être établie par la SVV au nom du propriétaire et non de l'officine apporteuse d'affaire. L'article L. 321-4 du Code de commerce dispose en effet que les sociétés de ventes volontaires agissent comme mandataires des propriétaires des biens.

Il a également été constaté que la SVV avait retenu une somme de 592,50 euros au titre du droit de suite alors qu'elle savait que les ayants-droit de Jean-Marc Reiser n'étaient pas affiliés à l'ADAGP et qu'ils n'avaient pas réclamé le versement de ce droit.

De même, la SVV avait facturé une somme de 3 % correspondant à des frais d'expert, alors que le catalogue de la vente ne mentionnait l'intervention d'aucun expert.

Plus généralement que la SVV et sa dirigeante, personne habilitée à diriger les ventes, s'étaient totalement remises, pour l'organisation de la vente, à une officine n'ayant pas la qualité de société de ventes agréée, sans contrôler ses pratiques douteuses.

SIOA-Bureau des estimations a ainsi apporté les dessins à la SVV, a discuté avec le vendeur des conditions financières de la vente, a établi un certificat de dépôt (présenté à tort comme équivalant à une réquisition de vente volontaire), a participé à la fixation des estimations, a fait procéder à des travaux sommaires de restauration et d'encadrement et a établi le catalogue de la vente. Lorsque le vendeur a contesté le montant des frais mis à sa charge, l'officine a accepté unilatéralement une réduction de ces frais, que la SVV a accepté alors qu'elle n'avait même pas été consultée. La SVV n'a eu aucun lien avec le vendeur, si ce n'est lorsque celui-ci a insisté pour rencontrer la personne chargée de diriger la vente malgré les réticences manifestées par cette dernière pour accepter cette rencontre.

Au vu de ces faits, le Conseil des ventes a, au cours de sa séance disciplinaire du 1^{er} juillet 2004, prononcé un avertissement à l'encontre de la SVV cabinet de vente aux enchères publiques Marie-Françoise ROBERT, après avoir pris acte que celle-ci s'engageait à rembourser au vendeur le montant des frais d'expert, perçus indûment, ainsi que le montant du droit de suite puisqu'il n'avait été réclamé par aucun ayant-droit.

En revanche, le Conseil n'a prononcé aucune sanction à l'encontre de M^{me} Marie-Françoise ROBERT en tant que personne habilitée à diriger les ventes car il a estimé que les faits reprochés n'étaient pas directement liés à la conduite des ventes publiques par ce commissaire-priseur.

Une SVV ne peut se contenter de tenir le marteau

Cas de la SVV BRISSONNEAU

Dans sa séance disciplinaire du 2 décembre 2004, le Conseil des ventes a été amené à sanctionner d'un avertissement la SVV BRISSONNEAU dans la mesure où celle-ci avait entièrement abandonné à un cabinet d'expertise dénommé DAGUERRE le soin d'organiser des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques.

Le Conseil a rappelé que, selon les termes de l'article L. 321-2 du Code de commerce, il appartient aux seules sociétés agréées d'organiser et de réaliser des ventes aux enchères volontaires. Non seulement la lettre de la loi est claire mais encore les travaux préparatoires de la loi du 10 juillet 2000 montrent que le législateur a eu le souci d'éviter que les sociétés agréées se limitent à tenir le marteau dans des ventes qui auraient été entièrement organisées par un tiers.

Par conséquent, la loi exige que les sociétés de ventes agréées aient la maîtrise effective des opérations, même s'il ne leur est évidemment pas interdit de se faire assister par des experts ou par des entreprises spécialisées dans certains domaines (transport, stockage, facturation). Ce qui importe, c'est que l'ensemble des tâches liées à la préparation de la vente et à son déroulement (établissement des réquisitions de ventes, détermination des éventuels prix de réserve en accord avec les vendeurs, fixation des frais perçus sur les vendeurs et les acheteurs, publicité des vacations, exposition des objets à vendre, encaissement du prix payé par les acheteurs, remise des objets, versement des sommes encaissées aux vendeurs) soient effectuées sous le contrôle réel de la société agréée et sous sa responsabilité.

Or, l'enquête menée à la diligence du commissaire du Gouvernement a montré que le dirigeant de la SVV BRISSONNEAU avait accepté de se cantonner aux fonctions de teneur de marteau pour des ventes qui étaient pour l'essentiel organisées par le cabinet d'expertise DAGUERRE. Ce cabinet apportait jusqu'à 80 % des objets vendus, il discutait des prix de réserve avec les vendeurs, il assurait la publicité de la vente sur son site internet, voire procédait à l'exposition des biens dans ses propres locaux. Les ventes étaient d'ailleurs présentées dans les publicités et sur les catalogues comme étant coorganisées par le cabinet DAGUERRE et la SVV BRISSONNEAU. En contrepartie de cette collaboration largement passive, la SVV percevait une commission de 6 % net sur le prix des objets vendus.

Au demeurant, le cabinet DAGUERRE ne cherchait pas à dissimuler son intervention et se présentait au contraire ouvertement comme un organisateur de ventes aux enchères.

Ainsi dans un entretien accordé par les deux dirigeants de ce cabinet à l'hebdomadaire *CHART'S – La lettre des prévisions boursières* et publié le 22 novembre 2003, l'un d'entre eux déclarait :

« On a eu envie de proposer un service (...) privilégiant la possibilité de suivre les affaires de A à Z, de les suivre personnellement. D'où notre association en

1999, et **on a tout de suite commencé par une vente aux enchères** qui a très bien marché.

Quand on va à Drouot, on rencontre souvent de très belles pièces, parfois sublimes, mais malheureusement assez mal présentées. Notre logique au contraire est de rendre le meilleur service possible à nos clients vendeurs.

Nous avons deux types de clients. Les vendeurs, que nous défendons bec et ongle puisque nous sommes rémunérés au pourcentage sur la vente. Et les acheteurs, français et étrangers, qui nous font confiance. Certains d'entre eux d'ailleurs achètent en ventes aux enchères uniquement **aux ventes DAGUERRE**.

*Si on arrive à raconter une histoire autour de l'objet (...) on peut faire rêver (...). Les gens qui achètent à **nos ventes** ont déjà tout. Par contre le rêve qu'on peut procurer s'achète difficilement. Il n'en est donc que plus cher ».*

Le Conseil des ventes considère qu'une SVV manque à ses obligations professionnelles en se dessaisissant de leur responsabilité d'organisateur des ventes au profit de professionnels qui n'ont pas sollicité d'agrément. C'est pour cette raison qu'il a estimé nécessaire d'infliger un avertissement à la SVV BRISSONNEAU.

Le Conseil n'a prononcé aucune sanction à l'encontre de monsieur Hubert BRISSONNEAU en tant que personne habilitée à diriger les ventes.

Il convient de signaler que, depuis le 13 janvier 2005, le cabinet DAGUERRE a obtenu un agrément du Conseil en tant que société de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques.

Cas des SVV Dominique NAU et hôtel des ventes de l'ORVANNE

Des poursuites disciplinaires ont été diligentées par le commissaire du Gouvernement contre la SVV Dominique NAU, la SVV hôtel des ventes de l'ORVANNE et leurs commissaires-priseurs respectifs, MM. Dominique NAU et Jérôme DELCAMP, parce qu'il leur était reproché d'accepter de tenir le marteau dans des ventes dont ils ne contrôlaient pas l'organisation.

Ces ventes, qui se déroulaient à Vitry-sur-Seine (pour la SVV hôtel des ventes de l'ORVANNE) et à Épinay-sur-Seine (pour la SVV Dominique NAU), étaient en effet préparées entièrement par deux sociétés (la SARL Vitry Auction et la SARL Épinay Auction) exerçant sous la dénomination commerciale commune de LA GENERALE DES VENTES (LGV).

Il faut noter que les statuts de ces deux SARL, tels que déposés au greffe du tribunal de commerce, indiquent ouvertement que leur objet social est la « *vente volontaire aux enchères publiques et amiable ; l'organisation et la réalisation de ventes aux enchères publiques* ». Et pourtant aucune de ces sociétés n'a obtenu l'agrément du Conseil des ventes prévu par l'article L. 321-4 du Code de commerce.

Selon le rapport d'enquête disciplinaire établi sous l'autorité du commissaire du Gouvernement, des ventes volontaires aux enchères de véhicules d'occasion se

déroulaient depuis plusieurs années selon un rythme hebdomadaire sur les sites de LA GENERALE DES VENTES à Vitry-sur-Seine et à Épinay-sur-Seine.

Dans un premier temps, ces ventes ont été dirigées par la SVV Rey et Associés. À la suite de la déconfiture de cette SVV (voir ci-dessus), LA GENERALE DES VENTES s'est tournée vers des huissiers de justice pour tenir le marteau à Vitry et vers la société ENCHERES.2 SVV pour tenir le marteau à Épinay.

À Vitry, les huissiers de justice, après avoir dirigé plusieurs ventes hebdomadaires, ont finalement renoncé à prêter leur concours à LA GENERALE DES VENTES. Celle-ci a alors fait appel à la SVV hôtel des ventes de l'ORVANNE.

À Épinay, la société ENCHERES.2 SVV a fait l'objet d'une suspension car elle n'avait pu produire un cautionnement conforme à l'article 12 du décret 2001-650 du 19 juillet 2001 (voir ci-dessus). LA GENERALE DES VENTES s'est alors adressée à la SVV Dominique NAU pour la remplacer.

Les constatations effectuées dans le cadre de l'enquête disciplinaire ont montré que, tant à Vitry qu'à Épinay, LA GENERALE DES VENTES était l'unique organisatrice de ces ventes de voitures d'occasion ayant lieu chaque dimanche. En effet :

- la GENERALE DES VENTES se chargeait de réunir les véhicules proposés à la vente et négociait les prix de réserve avec les vendeurs ;
- les procédures administratives nécessaires en matière de ventes de véhicules d'occasion étaient mises en œuvre par cette entité ;
- les publicités étaient faites par LA GENERALE DES VENTES ;
- les ventes avaient lieu dans des locaux appartenant aux sociétés utilisant cette dénomination commerciale ;
- la sécurité était assurée par LA GENERALE DES VENTES ;
- les ventes se déroulaient sous la maîtrise et le contrôle de LA GENERALE DES VENTES ; Le personnel, y compris celui tenant la caisse, dépendait de cette entité ; le crieur, qui a un rôle prépondérant puisqu'il assiste au micro la personne habilitée à diriger les ventes, était un salarié de LA GENERALE DES VENTES ;
- la liste des véhicules à vendre était consultable sur le site internet « www.lgv.enchere.com ».

Au vu de ces éléments, le Conseil des ventes a, au cours de sa séance disciplinaire du 6 janvier 2005, prononcé les sanctions suivantes :

- la SVV hôtel des ventes de l'ORVANNE s'est vu interdire d'exercer l'activité des ventes volontaires de véhicules pour une durée d'un an sur l'ensemble du territoire français à l'exception de la Seine-et-Marne ;
- la SVV Dominique NAU s'est vu interdire d'exercer l'activité des ventes volontaires de véhicules pour une durée de neuf mois dans la région Île-de-France (Paris, Seine-Saint-Denis, Val-de-Marne, Haut-de-Seine, Essonne, Yvelines, Val-d'Oise et Seine-et-Marne) ;
- M. Dominique NAU a reçu interdiction de diriger des ventes volontaires de véhicules pour une durée de six mois dans les départements du Val-de-Marne et de la Seine-Saint-Denis ;

– Un blâme a été infligé à M. Jérôme DELCAMP, commissaire-priseur habilité au sein de la SVV hôtel des ventes de l'ORVANNE.

Obligations de vigilance et de déclaration accrues en matière de lutte contre le blanchiment des capitaux

Dans son rapport d'activité pour 2003, le Conseil des ventes a rappelé qu'en application de l'article L. 562-2 du Code monétaire et financier, les sociétés de ventes sont d'ores et déjà tenues de transmettre une « déclaration de soupçon » à TRACFIN lorsqu'elles ont des doutes sur la légalité d'une transaction réalisée par leur intermédiaire, dans la mesure où les sommes en jeu pourraient provenir du trafic de stupéfiants, de la fraude aux intérêts financiers des Communautés européennes, de la corruption ou d'activités criminelles organisées, ou pourraient avoir comme destination le financement du terrorisme.

La loi n° 2004-130 du 11 février 2004 *portant réforme du statut de certaines professions judiciaires ou juridiques* vient d'accroître les obligations pesant sur les sociétés de ventes en matière de lutte contre le blanchiment des capitaux.



Nature morte au bouquet de roses, tulipes et muguet dans un verre roemer, cuivre, Ambrosius Bosschaert l'Ancien (1573-1621). Paris, le 25 juin 2004, Piasa – 2 500 000 € © Piasa, Paris

En effet, l'article 70 de cette loi a transposé en droit interne certaines dispositions d'une directive européenne en date du 4 décembre 2001 modifiant la directive 91/308/CEE, laquelle étend à de nouvelles professions des obligations qui ne pesaient auparavant que sur les banques et autres établissements financiers. Parmi les trois nouvelles catégories professionnelles qui se voient appliquer les règles initialement prévues pour les banques figurent explicitement les « *commissaires-priseurs judiciaires et sociétés de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques* » (nouvel article L. 562-1 13° du Code monétaire et financier).

Désormais, les SVV vont donc devoir procéder à l'identification systématique de leurs clients, recueillir des informations sur certaines catégories d'opérations même si elles ne leur paraissent pas nécessairement douteuses et conserver pendant au moins cinq ans toutes les données recueillies par elles sur l'identité de leurs clients et les caractéristiques des transactions.

Aux termes de l'article L. 563-1 du même Code, les sociétés de ventes doivent désormais :

- avant de nouer une relation contractuelle, s'assurer de l'identité de leur cocontractant par la présentation de tout document écrit probant ;
- s'assurer, dans les mêmes conditions, de l'identité d'un client occasionnel qui leur demande de faire des opérations dont la nature et le montant sont fixés par décret en Conseil d'État ;
- se renseigner sur l'identité véritable des personnes avec lesquelles elles nouent une relation contractuelle lorsqu'il apparaît que ces personnes pourraient ne pas agir pour leur propre compte ;
- prendre des précautions spécifiques, dans des conditions définies par décret, pour faire face au risque accru de blanchiment qui apparaît lorsque le client auquel elles sont liées n'est pas physiquement présent lors du relevé de l'identité.

Selon l'article L. 563-2, un registre spécial, distinct du registre institué par l'article 537 du Code général des impôts (registre de l'or et des métaux précieux), doit être ouvert pour accueillir les relevés d'identités effectués en application de l'article L. 563-1.

En outre, l'article L. 563-3 dispose que toute opération supérieure à un seuil fixé par décret qui, sans paraître liée aux origines frauduleuses indiquées à l'article L. 562-2, se présente dans des conditions inhabituelles de complexité et ne paraît pas avoir de justification économique ou d'objet licite, devra faire l'objet d'un examen particulier. La SVV doit alors demander à son client de lui fournir des informations sur l'origine ou de la destination des fonds, l'objet de la transaction et l'identité de la personne bénéficiaire.

Les SVV devront conserver pendant cinq ans au moins (L. 563-4) :

- les documents relatifs à l'identité de leurs clients habituels ou occasionnels pendant cinq ans à compter de la cessation des relations avec ces personnes ;
- les documents relatifs aux opérations faites par ces clients pendant cinq ans à compter de leur exécution ;

– les informations sur les opérations complexes recueillies en application de l'article L. 563-3 pendant cette même durée.

Ces documents et informations devront être communiqués sur demande à TRACFIN ainsi qu'à l'autorité de contrôle. L'autorité ayant pouvoir disciplinaire (c'est-à-dire le Conseil des ventes en ce qui concerne les SVV) devra sanctionner un opérateur lorsqu'elle aura constaté que, par suite d'un grave défaut de vigilance ou d'une carence dans l'organisation de ses procédures internes de contrôle, ledit opérateur n'aura pas respecté les obligations relatives à la lutte contre le blanchiment des capitaux (articles L. 562-7 et L. 563-6 du Code monétaire et financier).

Un décret en Conseil d'État (actuellement en cours d'élaboration) viendra préciser les conditions d'application de ces dispositions, notamment pour ce qui concerne les sociétés de ventes volontaires. Il aura notamment pour objet de fixer les seuils à partir desquels s'imposent les diverses obligations de vigilance ainsi que les procédures de relevé d'identité des clients concernés. Le Conseil des ventes ne manquera pas de tenir les SVV informées du contenu de ces mesures réglementaires.

En attendant que ce décret soit pris, les maisons de ventes publiques doivent continuer à procéder aux « déclarations de soupçons » dans les conditions qui ont été rappelées dans le précédent rapport d'activité du Conseil ¹⁴.

¹⁴ Rapport 2003, p. 64 et 65.

Les personnes habilitées à diriger les ventes

Les commissaires-priseurs habilités

Une personne est habilitée à diriger les ventes si elle satisfait aux conditions posées notamment par l'article 16 du décret n° 2001-650 du 19 juillet 2001. En ce domaine, le Conseil des ventes ne dispose pas, dans le cadre des articles L. 321-8 et L. 321-9 du Code de commerce, d'un pouvoir décisionnaire. Pour cette raison, le Conseil se borne à prendre acte des dossiers qui sont déposés auprès de lui par les personnes souhaitant diriger les ventes et à constater que les conditions posées par la réglementation sont ou non réunies.

En 2004, le Conseil a constaté que, dans trente-six cas, les conditions requises étaient remplies. Sept de ces personnes étaient des associés ou dirigeants d'une société de ventes agréée, les vingt-neuf autres ayant la qualité de salarié.

Au total, il y avait 525 personnes habilitées à diriger les ventes en France au 31 décembre 2004.

Les ressortissants d'un État membre de l'Union européenne

Conformément à l'article L. 321 -26 du Code de commerce et aux articles 45 et suivants du décret n° 2001-650 du 19 juillet 2001, les ressortissants des États membres de l'Union européenne peuvent être habilités à diriger les ventes, à titre individuel. Par ailleurs, sous forme d'entreprise unipersonnelle ou dans le cadre de sociétés, la libre prestation de services occasionnelle est possible.

Ressortissants étrangers habilités à diriger les ventes

Rappelons qu'en application de l'article 45 du décret n° 2001-650 du 19 juillet 2001, sont notamment considérés comme ayant la qualification requise pour diriger les ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, les ressortissants d'un État membre de la Communauté européenne, qui ont suivi avec succès un cycle d'études post-secondaires d'au moins un an les préparant à l'exercice de cette activité (ainsi que la formation professionnelle éventuellement requise en plus de ce cycle d'études) et qui, selon les cas, sont titulaires :

1. d'un diplôme permettant l'exercice de l'activité de ventes volontaires dans un État membre lorsque celui-ci réglemente l'accès à l'exercice de la profession ;
2. ou bien d'un diplôme sanctionnant une formation réglementée, spécifiquement orientée sur l'exercice de la profession, dans un État membre qui ne réglemente pas l'accès ou l'exercice de cette profession ;
3. ou enfin d'un diplôme obtenu dans un État membre qui ne réglemente ni l'accès ou l'exercice de cette profession ni la formation conduisant à l'exercice de cette profession, et à condition de justifier alors d'un exercice à plein temps de la profession dans cet État pendant deux ans au moins au cours des dix années précédentes, ledit exercice devant être attesté par l'autorité compétente de cet État.

Les ressortissants de l'Union européenne qui pensent remplir ces conditions et qui souhaitent soit diriger des ventes à titre occasionnel en France soit s'y établir doivent présenter un dossier au Conseil. Ce dernier peut, le cas échéant, leur imposer de se présenter à un examen d'aptitude, notamment s'il estime nécessaire de faire vérifier leur connaissance du cadre juridique propre à la France.

Ainsi, en juin 2003, le Conseil avait demandé à M. Harold Price, ressortissant britannique, titulaire du diplôme de "*Bachelor of Arts with second class honours in Fine Arts Valuation*" – diplôme reconnu par les instances professionnelles au Royaume Uni et accrédité par la "*Royal Institution of Chartered Surveyors*" et la "*Incorporated Society of Valuers and Auctioneers*" – de se présenter à l'épreuve d'aptitude pour être interrogé dans les matières suivantes : matières juridiques, pratique des ventes aux enchères, réglementation professionnelle.

M. Price a formé un recours contre cette décision devant la cour d'appel de Paris. Il soutient en effet que le décret du 19 juillet 2001, dont le Conseil a fait application, est contraire à la directive 92/51/CEE du 18 juin 1992 *relative à un deuxième système généralisé de reconnaissance des formations professionnelles* en ce qu'il ne prévoit aucune alternative à l'examen d'aptitude. Selon lui, le Conseil aurait dû respecter la règle, énoncée à l'article 7 de cette directive, selon laquelle le demandeur doit avoir le choix entre un « *stage d'adaptation* » et une « *épreuve d'aptitude* ».



Bentley Speed Six Sports
Tourer de 1930, Le Mans, le
23 juillet 2004, Christie's
France – 3 800 000 €

Pour sa part, le Conseil des ventes considère que le décret n'est pas contraire à la directive 92/51/CEE dans la mesure où celle-ci prévoit que « l'État membre d'accueil peut se réserver le choix entre le stage d'adaptation et l'épreuve d'aptitude lorsque (...) il s'agit d'une profession dont l'exercice exige une connaissance précise du droit national et dont un élément essentiel et constant de l'activité est la fourniture de conseils et/ou d'assistance concernant le droit national ».

Par un arrêt avant-dire droit du 23 mars 2005, la cour d'appel de Paris a décidé de soumettre ce problème d'interprétation de la directive 92/51/CEE à la Cour de justice des Communautés européennes. Elle a donc sursis à statuer jusqu'à ce que la CJCE ait répondu aux deux questions suivantes :

1. la directive 92/51/CEE s'applique-t-elle à l'activité de directeur de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, telle que régie par les articles L. 321-1 et suivants du Code de commerce ?
2. dans l'affirmative, l'État membre d'accueil peut-il se prévaloir de la dérogation au 2^e alinéa de l'article 4.1 sous (b) qui est prévue au 6^e alinéa de ce même article 4.1 sous (b) de ladite directive ?

En 2004, le Conseil a été saisi d'une demande d'habilitation par M. Philipp von Württemberg. Après que cette demande a été examinée par le groupe de travail compétent en matière de formation, le Conseil a, par décision du 9 septembre 2004, décidé que l'intéressé pourrait s'établir en France pour diriger des ventes volontaires à condition de passer l'épreuve d'aptitude dans les matières juridiques, la pratique des ventes aux enchères et réglementation professionnelle.

M. Philipp von Württemberg ayant passé avec succès cette épreuve d'aptitude devant le jury prévu à l'article 20 du décret n° 2001-650 du 19 Juillet 2001, il s'est vu délivrer l'habilitation lors de la séance du 24 février 2005.

Il faut signaler que le ministère de la Justice a transmis au Conseil des ventes un projet de décret tendant à modifier le décret du 19 juillet 2001 en vue de transposer la directive 2001/19/CE qui a modifié les directives 89/48/CEE et 92/51/CEE. Ce projet de décret a ainsi pour objet d'ajouter à l'article 49 du décret un alinéa ainsi rédigé :

Avant de soumettre le candidat à une épreuve d'aptitude, il doit être vérifié si les connaissances acquises par l'intéressé au cours de son expérience professionnelle sont de nature à couvrir, en tout ou partie, la différence substantielle visée à l'alinéa qui précède. [Il s'agit de la différence entre le contenu de la formation dont le candidat se prévaut et les matières qui sont au programme dans le cursus français]

Organisation occasionnelle de ventes par des entités étrangères, au titre de la libre prestation de services

En 2003, la société britannique Spink avait transmis au Conseil une déclaration concernant l'organisation à Paris d'une vente de timbres aux enchères, dans le cadre de la libre prestation de services.

En 2004, le Conseil n'a reçu aucune déclaration concernant l'organisation de ventes aux enchères volontaires au titre de la libre prestation de services.

La formation professionnelle

Les textes relatifs à la formation professionnelle n'ont subi aucune modification au cours de l'année 2004. En particulier, les suggestions formulées par le Conseil des ventes sur certains points (voir rapport 2001-2002, et rapport 2003, pages 68 et 69) n'ont pour l'heure pas été suivies d'effets.

Le Conseil des ventes a rempli sa mission de contrôle de la qualité des candidatures aux différentes professions en cause et organisé les actions de formation dont il a la charge. En liaison avec l'École du Louvre, il a organisé la formation des stagiaires reçus. Comme cela a été indiqué plus haut, un partenariat a en outre été noué avec l'ESCP-EAP en vue de compléter la formation en matière d'économie et de gestion.

L'accès aux stages

En 2004, 89 candidats se sont présentés à l'examen d'accès au stage. Ils avaient des formations assez variées tant en droit qu'en histoire de l'art¹⁵. Seuls 42 d'entre eux ont été déclarés admissibles après les épreuves écrites¹⁶ et 39 ont été finalement admis après les épreuves orales.

Le certificat de bon accomplissement du stage

Ce certificat concerne les étudiants admis au stage qui ne peuvent devenir commissaire-priseur habilité que si leur stage a été validé de la sorte, ce qui conduit le jury à examiner, d'une part, le rapport de stage du candidat et, d'autre part, à l'interroger sur un certain nombre de points techniques et juridiques liés à son stage.

En 2004, sur vingt et un candidats, onze ont obtenu ce certificat.

Les clerks

Sept clerks ont demandé le bénéfice des dispositions de l'article 17 du décret du 19 juillet 2001. 3 d'entre eux ont passé avec succès l'examen d'aptitude prévu par ce texte et portant sur les matières fixées par l'arrêté ministériel du 9 août 2001. Ils sont donc désormais habilités à diriger les ventes.

¹⁵ Répartition des diplômes :

– **droit** : 2 DEA, 2 DESS, 1 IEP, 17 maîtrises, 15 licences, 2 DEUG ;

– **histoire de l'art** : 13 diplômés de l'École du Louvre (dont 2 de deuxième cycle), 1 DEA, 2 maîtrises, 19 licences, 4 DEUG.

¹⁶ Les sujets de ces épreuves sont donnés en annexe n° 9.

Annexes

Annexe 1

Composition du Conseil 2004

Gérard CHAMPIN
Président

Membres titulaires

Antoine BEAUSSANT
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'État, président de
la commission consultative des trésors
nationaux

Anne LAHUMIERE
Galeriste

Régis PARANQUE
Inspecteur général des finances

Dominique RIBEYRE
Dirigeant de société de vente volontaire

Annette VINCHON-GUYONNET
Président de la Chambre européenne
des Experts d'Art

Commissaire du Gouvernement

Serge ARMAND
Avocat général

Membres suppléants

Stephen BELFOND
Président de Collecties.com

Maryse CASTAING
Expert 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 vente volontaire

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

Commissaire du Gouvernement

Jean-Claude LAUTRU
Substitut général

Annexe 2

Composition des groupes de travail 2004/2005

Formation théorique et pratique des personnes habilitées à diriger les ventes

Antoine BEAUSSANT
Pierre-Laurent FRIER
Thérèse PICQUENARD
Jean-Baptiste de PROYART

Secrétariat

Catherine BARON

Déontologie des professionnels

Michel DAUBERVILLE
Daniel ERGMANN
Christian GIACOMOTTO
Edmond HONORAT
Christian JEAN DIT CAZAUX
Rémi SERMIER
Bertrand du VIGNAUD
Annette VINCHON-GUYONNET

Secrétariat

Catherine BARON

Agrément des experts

Irène BIZOT
Gérard CHAMPIN
Françoise KUSEL
Thérèse PICQUENARD
Dominique RIBEYRE

Secrétariat

Catherine BARON

Ventes par voie électronique

Antoine BEAUSSANT
Stephen BELFOND
Irène BIZOT
Rémi SERMIER
Annette VINCHON-GUYONNET

Secrétariat

Ariane CHAUSSON

Communication

Antoine BEAUSSANT
Irène BIZOT
Laure de BEAUVAU-CRAON
Gérard CHAMPIN
François CURIEL
Régis PARANQUE
Dominique RIBEYRE

Secrétariat

Ariane CHAUSSON

Budget

Gérard CHAMPIN
Christian GIACOMOTTO
Christian JEAN DIT CAZAUX
Régis PARANQUE

Secrétariat

Catherine BARON

Annexe 3

Budget 2004 et comptes annuels

BUDGET 2004			
DEPENSES			
SALAIRES et CS			
Salaires (1 responsable administratif, 3 agents administratifs, 2 enquêteurs, 1 accueil, 1 divers)		311 000,00 €	
Charges sociales		155 000,00 €	
			466 000,00 €
LOCATION LOCAUX			
			156 000,00 €
CHARGES			
Frais fonctionnement des locaux			
EDF	3 800,00 €		
Assurance	10 000,00 €		
impôts et taxes	7 000,00 €		
nettoyage locaux, entretien climatisation	15 000,00 €		
		35 800,00 €	
Frais fonctionnement administratif			
Documentation, abonnement, presse	10 500,00 €		
Affranchissement, coursier	9 200,00 €		
Téléphone, fax	15 000,00 €		
Internet	5 000,00 €		
Divers	3 000,00 €		
		42 700,00 €	
			78 500,00 €
CABINET COMPTABLE			
Social		2 400,00 €	
Comptabilité, déclarations fiscales		5 900,00 €	
			8 300,00 €
CABINET JURIDIQUE			
			20 500,00 €
FOURNITURES			
Fournitures de bureau		16 000,00 €	
Photocopieur, maintenance		3 000,00 €	
Informatique, maintenance		3 000,00 €	
Impression		17 000,00 €	
			39 000,00 €
COMMUNICATION REPRESENTATION			
			100 000,00 €
INDEMNITES DU CONSEIL, FRAIS DEPLACEMENTS (art. 31 al.2 décret 2001-650)			
Indemnités		30 000,00 €	
Président			
indemnités		38 000,00 €	
charges sociales sur indemnités		37 500,00 €	
Remboursements frais		30 000,00 €	
Frais de déplacements		30 000,00 €	
			165 500,00 €
CONSULTATIONS			
			30 000,00 €
INTERETS SUR EMPRUNTS			
			2 000,00 €
			1 065 800,00 €
RECETTES			
Cotisations SVV		1 200 000,00 €	
Cotisations Experts		20 000,00 €	
			1 220 000,00 €

Comptes annuels

CONSEIL DES VENTES VOLONTAIRES

19 avenue de l'Opéra

75001 PARIS

Exercice clos le : 31 Décembre 2004

APE :

SIRET :

SARL CABINET . HOUDART

229 AVENUE GAMBETTA

Tél : 01 43 61 69 10

Fax : 01 43 61 00 23

75020 PARIS

SOMMAIRE

Comptes annuels

Détail du bilan actif	1
Détail du bilan passif	3
Détail du compte de résultat	4

DETAIL DU BILAN ACTIF

Euros

	31/12/2004	31/12/2003	Variation	
	Net	Net	Montant	%
ACTIF IMMOBILISE				
Immobilisations incorporelles				
Frais d'établissement				
201000 Frais d'établissement	44 099,63	44 099,63		
280100 Amort. frais d'établiss.	- 43 136,50	- 32 570,73	- 10 565,77	- 32,4
Total	963,13	11 528,90	- 10 565,77	- 91,6
Total immobilisations incorporelles	963,13	11 528,90	- 10 565,77	- 91,6
Immobilisations corporelles				
Autres immobilisations corporelles				
218100 Aménagement agenc. divers	7 746,25	7 746,25		
218300 Matériel de bureau	49 000,38	48 053,15	947,23	2,0
218400 Mobilier de bureau	20 764,01	20 764,01		
281810 Amort. agenc. install.	- 5 030,90	- 3 481,66	- 1 549,24	- 44,5
281830 Amort mat de bureau	- 34 874,70	- 22 320,15	- 12 554,55	- 56,2
281840 Amort. mob.de bureau	- 13 555,07	- 9 402,29	- 4 152,78	- 44,2
Total	24 049,97	41 359,31	- 17 309,34	- 41,9
Total immobilisations corporelles	24 049,97	41 359,31	- 17 309,34	- 41,9
Immobilisations financières				
Autres immobilisations financières				
275100 Dépôts et cautionnements	1 112,87	1 112,87		
275200 Dépôts et loyers d'avance	29 725,52	29 725,52		
Total	30 838,39	30 838,39		
Total immobilisations financières	30 838,39	30 838,39		
Total actif immobilisé	55 851,49	83 726,60	- 27 875,11	- 33,3
ACTIF CIRCULANT				
Créances				
Clients et comptes rattachés				
411000 Svv	193 783,82	91 323,06	102 460,76	112,2
412000 Experts	979,16	1 173,50	- 194,34	- 16,6
418100 Produit à recevoir	91 586,13		91 586,13	
Total	286 349,11	92 496,56	193 852,55	209,6
Autres créances				
425000 Avances et acomptes		10 400,00	- 10 400,00	- 100,0
467100 Consignation TGI	10 000,00		10 000,00	
Total	10 000,00	10 400,00	- 400,00	- 3,8
Total créances	296 349,11	102 896,56	193 452,55	188,0
Valeurs mobilières de placement				

DETAIL DU BILAN ACTIF

	Euros			
	31/12/2004	31/12/2003	Variation	
	Net	Net	Montant	%
Autres titres				
508100 Sicav	1 368 263,41	344 230,56	1 024 032,85	297,5
Total	1 368 263,41	344 230,56	1 024 032,85	297,5
Total valeurs mobilières	1 368 263,41	344 230,56	1 024 032,85	297,5
Disponibilités				
512000 Cdc	66 752,40	289 430,92	- 222 678,52	- 76,9
530000 Caisse	18,27	42,19	- 23,92	- 56,7
Total	66 770,67	289 473,11	- 222 702,44	- 76,9
Charges constatées d'avance				
486000 Charges constatées avance	41 826,65	46 204,86	- 4 378,21	- 9,5
Total	41 826,65	46 204,86	- 4 378,21	- 9,5
Total actif circulant	1 773 209,84	782 805,09	990 404,75	126,5
TOTAL GENERAL	1 829 061,33	866 531,69	962 529,64	111,1

DETAIL DU BILAN PASSIF

Euros

	31/12/2004	31/12/2003	Variation	
	Net	Net	Montant	%
CAPITAUX PROPRES				
Report à nouveau				
110000 Repport à nouveau	761 049,21		761 049,21	
119000 Report à nouveau		- 68 311,20	68 311,20	100,0
Total	761 049,21	- 68 311,20	829 360,41	1 214,1
RESULTAT DE L'EXERCICE (bénéfice ou perte)	904 785,90	829 360,41	75 425,49	9,1
Total capitaux propres	1 665 835,11	761 049,21	904 785,90	118,9
DETTES				
Avances et acomptes reçus sur commandes en cours				
419100 Avance cotisations 2005	1 058,75		1 058,75	
Total	1 058,75		1 058,75	
Fournisseurs et comptes rattachés				
401200 Autres fournisseurs	6 969,60	8 242,20	- 1 272,60	- 15,4
408100 Factures non parvenues	77 205,91	28 000,00	49 205,91	175,7
Total	84 175,51	36 242,20	47 933,31	132,3
Dettes fiscales et sociales				
438000 Du sur charges sociales	64 582,24	60 077,84	4 504,40	7,5
448000 Dû sur état	7 431,88	394,54	7 037,34	1 783,7
Total	72 014,12	60 472,38	11 541,74	19,1
Autres dettes				
411090 Svv	5 977,84	8 746,90	- 2 769,06	- 31,7
412090 Experts		21,00	- 21,00	- 100,0
Total	5 977,84	8 767,90	- 2 790,06	- 31,8
Total dettes	163 226,22	105 482,48	57 743,74	54,7
TOTAL GENERAL	1 829 061,33	866 531,69	962 529,64	111,1

DETAIL DU COMPTE DE RESULTAT

Euros

	31/12/2004	31/12/2003	Variation	
	Net	Net	Montant	%
CHIFFRE D'AFFAIRES	1 921 821,72	1 651 904,28	269 917,44	16,3
PRODUITS D'EXPLOITATION				
Production vendue				
Production vendue (services)				
Production vendue (services) France				
606000 Cotisations 2002 svv		106 133,52	- 106 133,52	- 100,0
706030 Cotisations 2003 svv	220 280,96	1 526 019,42	- 1 305 738,46	- 85,6
706040 Cotisations 2004	1 687 838,44		1 687 838,44	
706100 Cotisations experts	292,23	643,78	- 351,55	- 54,6
706103 Cotisations experts 2003	1 325,59	19 107,56	- 17 781,97	- 93,1
706104 Cotisations experts 2004	12 084,50		12 084,50	
Total	1 921 821,72	1 651 904,28	269 917,44	16,3
Total production vendue (services)	1 921 821,72	1 651 904,28	269 917,44	16,3
Total production vendue	1 921 821,72	1 651 904,28	269 917,44	16,3
Produits d'exploitation	1 921 821,72	1 651 904,28	269 917,44	16,3
CHARGES D'EXPLOITATION				
Autres achats et charges externes				
606110 Edf-gdf et eau	5 518,66	3 044,34	2 474,32	81,3
606300 Petit matériel outillage	298,92	1 729,78	- 1 430,86	- 82,7
606400 Fournitures de bureau	9 804,35	12 491,09	- 2 686,74	- 21,5
606500 Impressions	4 139,11	14 761,16	- 10 622,05	- 72,0
606600 Frais stagiaires	540,59		540,59	
606800 Produits d'entretien	1 442,74	909,64	533,10	58,6
612200 Location matériel	3 316,88	3 698,81	- 381,93	- 10,3
612500 Location véhicule	4 583,16	4 469,65	113,51	2,5
612600 Location licence informat		1 560,97	- 1 560,97	- 100,0
613200 Loyers	158 308,67	159 511,90	- 1 203,23	- 0,8
613210 Loyer parking	2 254,67	2 022,13	232,54	11,5
613300 Hébergement site internet	981,79	297,80	683,99	229,7
613400 Location licence informat	2 820,18	820,46	1 999,72	243,7
615200 Entretien réparations	4 446,69	13 332,77	- 8 886,08	- 66,6
615210 Entretien photocopieur	1 616,50		1 616,50	
615220 Entretien informatique	5 127,77		5 127,77	
615230 Entretien téléphone	850,64		850,64	
616000 Assurances	9 937,02	11 223,38	- 1 286,36	- 11,5
618100 Documentation générale	3 953,70	4 139,75	- 186,05	- 4,5
618200 Presse	5 974,69	5 534,38	440,31	8,0
622600 Honoraires	11 168,25	8 372,00	2 796,25	33,4
622620 Autres honoraires	47 111,49	13 522,39	33 589,10	248,4
622626 Surveillance internet	6 000,00		6 000,00	
622630 Consultations com experts	878,40	7 632,26	- 6 753,86	- 88,5
622640 Autres hono; internet	12 912,64	3 591,00	9 321,64	259,6
622650 Consultations diverses	15 738,13		15 738,13	
623100 Fleurs	166,96	465,00	- 298,04	- 64,1
623200 Rapport annuel	44 594,20		44 594,20	
623400 Cadeaux	670,00	486,00	184,00	37,9
623700 Frais actes, contentieux	546,21	41,07	505,14	1 229,9
CABINET . HOUDART				

Page 4

DETAIL DU COMPTE DE RESULTAT

Euros

		31/12/2004	31/12/2003	Variation	
		Net	Net	Montant	%
623800	Pourboires et dons	379,00	458,50	- 79,50	- 17,3
625000	Carburant	2 082,01	1 831,09	250,92	13,7
625100	Voyages et déplacements	400,80	17 565,60	- 17 164,80	- 97,7
625101	Communication, représent	32 424,79		32 424,79	
625110	Coursiers	115,39	139,93	- 24,54	- 17,5
625200	Frais de voiture	1 701,71	369,17	1 332,54	361,0
625300	Rbt frais président	3 590,70	5 071,70	- 1 481,00	- 29,2
625400	Rbt frais divers	3 196,75	4 939,55	- 1 742,80	- 35,3
625500	Rembt frais membres	5 352,70	3 859,62	1 493,08	38,7
625600	Missions réceptions	20 286,23	17 555,94	2 730,29	15,6
626000	Timbres	14 912,46	10 042,17	4 870,29	48,5
626010	Coursier	481,98	47,84	434,14	907,5
626100	Location machine affranc.		5 584,94	- 5 584,94	- 100,0
626200	Téléphone	12 832,55	13 843,05	- 1 010,50	- 7,3
626300	Internet	994,72	1 006,07	- 11,35	- 1,1
628100	Cotisations diverses	1 050,00		1 050,00	
	Total	465 504,80	355 972,90	109 531,90	30,8
Impôts, taxes et versements assimilés					
631200	Taxe formation	1 174,88	394,54	780,34	197,8
631300	Taxe sur les salaires	38 657,91	11 226,34	27 431,57	244,4
631400	Taxe foncière	2 306,00		2 306,00	
	Total	42 138,79	11 620,88	30 517,91	262,6
Salaires et traitements					
641000	Salaires	275 398,08	235 016,90	40 381,18	17,2
641400	Avantages en nature	10 920,00	8 680,00	2 240,00	25,8
641500	Indemnités président	37 992,91	37 581,19	411,72	1,1
	Total	324 310,99	281 278,09	43 032,90	15,3
Charges sociales					
645100	Urssaf	62 939,34	55 234,72	7 704,62	13,9
645300	Retraite complémentaire	22 891,92	17 948,42	4 943,50	27,5
645400	Assedic	8 407,88	9 736,69	- 1 328,81	- 13,6
645500	Prévoyance	14 722,98	11 530,20	3 192,78	27,7
645600	Charges indemn pdt	35 560,40	34 824,45	735,95	2,1
645700	Charges enquêteur	10 900,00	6 460,00	4 440,00	68,7
647000	Remb titre de transport	2 861,10	2 208,00	653,10	29,6
647500	Médecine du travail	688,90	505,19	183,71	36,4
647600	Pharmacie	83,86	37,90	45,96	121,3
	Total	159 056,38	138 485,57	20 570,81	14,9
Dotations aux amortissements et aux provisions					
Dotations aux amortissements sur immobilisations					
681120	Dotations amortissements	28 822,34	28 350,39	471,95	1,7
	Total	28 822,34	28 350,39	471,95	1,7
Total dotations aux amortissements et provisions		28 822,34	28 350,39	471,95	1,7
Charges d'exploitation		1 019 833,30	815 707,83	204 125,47	25,0
RESULTAT D'EXPLOITATION		901 988,42	836 196,45	65 791,97	7,9
PRODUITS FINANCIERS					

DETAIL DU COMPTE DE RESULTAT

Euros

	31/12/2004	31/12/2003	Variation	
	Net	Net	Montant	%
Autres intérêts et produits assimilés				
768000 Produits financiers	4 918,30	1 183,00	3 735,30	315,7
Total	4 918,30	1 183,00	3 735,30	315,7
Produits financiers	4 918,30	1 183,00	3 735,30	315,7
CHARGES FINANCIERES				
Intérêts et charges assimilées				
661100 Intérêts des emprunts		6 472,01	- 6 472,01	- 100,0
661600 Agios	500,00		500,00	
Total	500,00	6 472,01	- 5 972,01	- 92,3
Charges financières	500,00	6 472,01	- 5 972,01	- 92,3
RESULTAT FINANCIER	4 418,30	- 5 289,01	9 707,31	183,5
RESULTAT COURANT AVANT IMPOTS	906 406,72	830 907,44	75 499,28	9,1
PRODUITS EXCEPTIONNELS				
Sur opérations de gestion				
771800 Profit exceptionnel	182,95	9,55	173,40	1 815,7
Total	182,95	9,55	173,40	1 815,7
Produits exceptionnels	182,95	9,55	173,40	1 815,7
CHARGES EXCEPTIONNELLES				
Sur opérations de gestion				
671800 Pertes exceptionnelles	1 803,77	1 556,58	247,19	15,9
Total	1 803,77	1 556,58	247,19	15,9
Charges exceptionnelles	1 803,77	1 556,58	247,19	15,9
RESULTAT EXCEPTIONNEL	- 1 620,82	- 1 547,03	- 73,79	- 4,8
Total des produits	1 926 922,97	1 653 096,83	273 826,14	16,6
Total des charges	1 022 137,07	823 736,42	198 400,65	24,1
BENEFICE OU PERTE	904 785,90	829 360,41	75 425,49	9,1

Annexe 4

Lettres d'information

Lettre d'information n° 3 – 5 janvier 2004

Folle enchère

Une première décision a été rendue en cette matière par les juges des référés à Lyon qui a indiqué que « dès lors que la résolution a opéré de plein droit faute de paiement du prix, il appartient au vendeur de faire revendre les lots, sans qu'il soit besoin d'une autorisation judiciaire ».

Taxations des plus-values mobilières : modifications au 1^{er} janvier 2004

Les plus-values sur biens meubles réalisées par les particuliers dans le cadre de la gestion de leur patrimoine privé sont soumises à l'impôt sur le revenu selon un régime sensiblement identique à celui prévu pour l'imposition des plus-values immobilières (CGI art. 150 UA).

Elles bénéficient du taux proportionnel de 16 % (plus 10 % de prélèvements sociaux). La déclaration et le paiement s'effectuent spontanément par le contribuable à la recette des impôts de son domicile dans le délai d'un mois à compter de la cession.

La **taxe forfaitaire sur les objets et métaux précieux** n'est pas modifiée, sous réserve du seuil d'imposition applicable aux objets précieux, qui est porté de 3050 à 5000 euros, la décote étant corrélativement supprimée (CGI art. 150 V bis).

Personnes imposables

Comme en matière immobilière, sont concernées les personnes physiques et les sociétés de personnes relevant de l'impôt sur le revenu.

Outre les sociétés visées aux articles 8 à 8 ter du CGI, sont également imposables dans la catégorie des plus-values des particuliers les sociétés qui relèvent de l'article 8 quinquies du même code. Il s'agit des copropriétés de cheval de course ou d'étalon qui respectent les conditions mentionnées à l'article 238 bis M du CGI.

Toutefois, à l'instar des règles actuelles, les **contribuables non domiciliés** fiscalement

en France échappent à cette imposition (de même qu'au prélèvement visé à l'article 244 bis A du CGI qui ne vise que les plus-values immobilières).

Biens imposables

Le champ d'application du régime, très limité, n'est pas modifié.

Exonérations

Continuent à être exonérés les meubles meublants, les appareils ménagers et les automobiles, sous réserve, précise le nouveau texte, qu'il ne s'agisse pas d'objets d'art, de collection ou d'antiquité (CGI, art. 150 U, II-1°).

Par ailleurs, l'article 150 UA, II-2° prévoit que les biens meubles dont le **prix de cession est inférieur ou égal à 5000 euros** sont exonérés. Ces dispositions s'appliquent, cession par cession, quelle que soit la nature du bien.

Enfin, par le jeu d'un abattement de 10 % par année de détention au-delà de la deuxième, la plus-value est définitivement exonérée **au bout de 12 ans** et non plus 21 ans (CGI art. 150 VC, I).

Calcul de la plus-value

Les modalités de calcul des plus-values sur biens meubles sont sensiblement les mêmes que celles prévues en matière immobilière, sous réserve des règles qui ne peuvent concerner par hypothèse que les immeubles et des précisions suivantes.

Détermination de la plus-value brute

En ce qui concerne les **sommes venant majorer le prix d'acquisition ou la valeur vénale** :

- les frais d'acquisition ne peuvent être pris en compte que pour leur montant réel. En effet, la loi de finances, qui reprend sur ce point les dispositions existantes, n'a pas prévu d'évaluation forfaitaire. En revanche, comme en matière immobilière, les droits de mutation à titre gratuit peuvent être retenus ;
- les frais acquittés pour la restauration et la remise en état des biens meubles peuvent,

comme dans le dispositif actuel, être ajoutés au prix d'acquisition, pour leur montant réel et à condition que le contribuable puisse en justifier ;

– les frais d'entretien exposés depuis l'acquisition (exemple : pension et assurance d'un cheval de course) ne peuvent, pas plus que dans le cas des immeubles, être ajoutés au prix d'acquisition. Il s'agit en effet de dépenses courantes qui constituent la contrepartie de la jouissance du bien.

Détermination de la plus-value nette imposable

La plus-value imposable est déterminée selon les mêmes règles que celles prévues en matière immobilière sous réserve des trois exceptions suivantes :

– l'**abattement pour durée de détention** est fixé à 10 % pour chaque année de détention au-delà de la deuxième (CGI, art. 150 VC, I). La plus-value est donc définitivement exonérée au bout de 12 ans et non plus 21 ans ;

– La plus-value brute réalisée lors de la cession d'un **cheval de course ou de sport** est réduite d'un abattement supplémentaire de 15 % par année de détention comprise entre la date d'acquisition du cheval et la fin de sa septième année (toute année commencée compte pour une année pleine). *Le II de l'article 150 VC du CGI reprend, s'agissant des chevaux de course, les dispositions législatives existantes (CGI art. 150 M bis) et égalise, s'agissant des chevaux de sport, la doctrine administrative (Inst. 18 mars 1997, 8 O-I_97 ; IMMO-II-35960s.) ;*

– l'**abattement fixe** de 1000 euros ne s'applique pas.

On rappelle que l'abattement général de 915 euros s'appliquait auparavant à l'ensemble des plus-values sur biens meubles et immeubles réalisés au cours d'une même année.

Obligations déclaratives

La déclaration est déposée par le contribuable à la recette des impôts de son domicile dans un délai d'un mois à compter de la cession (CGI, art. 150 VG, 1-3°)

Le texte précise que pour les cessions constatées par un acte soumis obligatoirement à l'enregistrement, la déclaration est déposée lors de l'accomplissement de cette formalité à la recette des impôts dans le ressort de laquelle le notaire (ou la société de vente) rédac-

teur de l'acte réside ou, dans les autres cas, à la recette des impôts du domicile de l'une des parties contractantes, lors de l'enregistrement. Cette déclaration est remise sous peine de refus de la formalité de l'enregistrement (CGI art. 150 VG, 1-2°).

La formalité de l'enregistrement n'étant généralement pas obligatoire pour les actes constatant la cession de biens meubles susceptibles d'être imposés dans la catégorie des plus-values réalisées par les particuliers, cette dernière situation ne doit pas trouver à s'appliquer.

Aucune déclaration n'a à être déposée lorsque la **plus-value** est **exonérée** (en application du II de l'article 150 UA ou par l'application de l'abattement pour durée de détention) ou lorsque la cession ne donne pas lieu à une imposition (plus-value **égale à zéro** ou constatation d'une **moins-value**) (CGI, art. 150 VG, III).

L'**acte de cession** soumis à la formalité fusionnée ou présentée à l'enregistrement **précise**, sous peine de refus de dépôt ou de la formalité d'enregistrement, la nature et le fondement de cette exonération ou de cette absence de taxation.

La formalité de l'enregistrement n'étant généralement pas obligatoire pour les actes constatant la cession de biens meubles susceptibles d'être imposés dans la catégorie des plus-values réalisées par les particuliers, seuls les actes notariés ou sous seing privé présenté volontairement à cette formalité sont concernés.

Paiement

L'impôt sur le revenu afférent à la plus-value est versé lors du dépôt de la déclaration (CGI art. 150 VH, I). Il est fait application, le cas échéant, des règles d'exigibilité et de recouvrement prévues au titre IV du LPF pour les impôts recouvrés par les comptables de la direction générale des impôts. (*Loi de finance 2004 applicable au 1^{er} janvier 2004*)

Transactions en espèces

Paiement en espèces : il est rappelé que pour tout achat sur le territoire français, la réglementation applicable aux résidents, n'autorise ce paiement qu'à hauteur de **3 000 euros**.

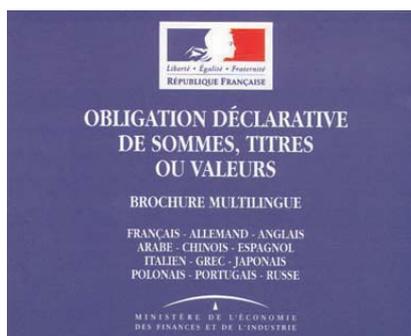
Pour les non-résidents, l'importation et l'exportation d'espèces sont libres à concurrence de **7 600 euros** ou son équivalent dans toute autre devise.

Les sommes, titres ou valeurs (chèques notamment) d'un montant égal ou supérieur à 7600 euros doivent être déclarés à l'administration des douanes en vertu des textes organisant la lutte contre le blanchiment de capitaux provenant de trafics illicites, notamment des stupéfiants.

Cette réglementation est entendue de façon systématique puisqu'elle s'applique aux transferts entre la France et tout pays étranger, y compris appartenant à l'Union européenne, Monaco ainsi que les territoires d'outre-mer, saint-Pierre-et-Miquelon, les îles de Saint-Martin et de Saint-Barthélemy.

L'obligation déclarative ainsi définie doit se faire au moyen d'un formulaire en 3 exemplaires disponible dans les bureaux de douane et toutes les chancelleries de France.

Tous ces renseignements sont accessibles de façon détaillée sur le site internet des douanes : « www.douane.gouv.fr ».



Cette brochure est à votre disposition à la direction générale des douanes et droits indirects, bureau de l'information et de la communication, 23bis, rue de l'Université, 75700 Paris 07 SP

Décisions

Décisions du président

- « **Décision du président du Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques du mardi 9 décembre 2003 n° DP 2003-02**

Vu la loi 2000-642 du 10 juillet 2000

Vu l'article L. 321-6 du Code de commerce

Vu le décret n° 2001-650 du 19 juillet 2001

En application de l'article L. 321-22 du Code de commerce et de l'article 19 du règlement intérieur

Le commissaire du Gouvernement entendu
Vu l'urgence

Attendu que la société France Enchères Art annonce la mise en vente ce 9 décembre d'une œuvre de Toulouse Lautrec à Montauban.

Attendu que par lettre de ce jour le représentant de la compagnie d'assurance a confirmé à la société la non garantie concernant cette œuvre

Attendu que la société n'a pas pu présenter une garantie satisfaisant aux obligations de l'article L. 321-6 du Code de commerce.

Qu'il s'agit là d'une grave atteinte à ses obligations légales

Le président du Conseil des ventes de meubles aux enchères publiques, vu l'urgence et à titre conservatoire, afin de faire cesser ce trouble à la loi, décide de suspendre la société France Enchères Art le mardi 9 décembre 2003 pour la vente du tableau de Toulouse-Lautrec. »

- « **Décision du président du Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques du mardi 23 décembre 2003 n° DP 2003-04**

Vu la loi 2000-642 du 10 juillet 2000

Vu l'article L. 321-6 du Code de commerce

Vu le décret n° 2001-650 du 19 juillet 2001

En application de l'article L. 321-22 du Code de commerce et de l'article 19 du règlement intérieur

Le commissaire du Gouvernement entendu
Vu l'urgence

Considérant que la Société européenne de conseil, 31 avenue du 8 mai 1945, 33640 Portets, est agréée sous le numéro 2002-413 par décision du 12 décembre 2002

Attendu que par un autre courrier du 11 décembre 2003 reçu le 12 décembre 2003 par la Société européenne de conseil, AXA notifie qu'elle n'a pas délivré de couverture pour sa responsabilité civile professionnelle.

Attendu que l'article L. 321-6 2° du Code de commerce dispose que la société doit justifier d'une assurance couvrant sa responsabilité professionnelle

Attendu que par lettre du 19 décembre 2003, le Conseil met en demeure la Société de justifier de ses obligations légales au plus tard le 22 décembre 2003 à 12 h

Attendu que la Société n'a pas pu présenter une garantie couvrant sa responsabilité civile professionnelle

Attendu que par télécopie du 22 décembre 2003 à 13 heures 19, la Société indiquait qu'elle était en « train de négocier un nouveau contrat

responsabilité civile professionnelle », qu'elle n'était pas en mesure d'en justifier
Le président du Conseil des ventes de meubles aux enchères publiques, vu l'urgence et à titre conservatoire, afin de faire cesser ce trouble à la loi, décide de suspendre la Société européenne de conseil pour une durée d'un mois à compter de ce jour. »

Décisions du Conseil

• « **Décision n° 2002-421 du 18 décembre 2003 relative au retrait d'agrément d'une société de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques**

Le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques

Vu le Code de commerce, notamment ses articles L. 321-5 à L. 321-18

Vu les articles 5 à 8 du décret n° 2001-650 du 19 juillet 2001 relatif aux ventes volontaires de meubles aux enchères publiques

Vu la décision du Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques n° 2001-001 du 11 octobre 2001 portant règlement intérieur du Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques

Le commissaire du Gouvernement entendu, Attendu que par suite du décès du gérant de ladite société, l'administrateur provisoire a confirmé au Conseil qu'il n'y aura plus d'activité à compter du 1^{er} janvier 2004 par lettre du 4 décembre 2003

Attendu que la société QBE France a informé le Conseil des ventes qu'elle cesserait de cautionner l'EURL Grandin à compter du 1^{er} janvier 2004

Décide

L'agrément 2002-421 du 10 octobre 2002 de l'EURL Grandin est retiré à compter du 1^{er} janvier 2004. »

Agréments

ALLIANCE ENCHÈRES (75015)

Patrice BIGET, Frédéric NOWAKOWSKI, Samuel BOSCHER, Arnaud de BEAUPUIS, Max WEMAERE, Francis DUPUY, Robert LESIEUR, Maryvonne LE BARS, François THION, Jean RIVOLA, Lô DUMONT et Tancrède DUMONT sont habilités à diriger les ventes – Agrément n° 2003-482

SVV HOTEL DES VENTES DE L'ORVANNE (77250)

Pascal BERQUAT est habilité à diriger les ventes – Agrément n° 2003-483

SVV POETTE-CASTOR-HARA (92200)

Jean-Jacques POETTE, Alain CASTOR, Laurent HARA sont habilités à diriger les ventes – Agrément n° 2003-485

NASH (50700)

Régis BAILLEUL ET Agnès NENTAS sont habilités à diriger les ventes – Agrément n° 2003-486

Bruno PAUMARD, 3 rue Saint-Martin, Martigne-Briand (49540) est agréé en qualité d'expert – Spécialité 1 : Vins et spiritueux – Agrément n° 2003-487

Habilitations

Éric CAUDRON au sein de la SVV BC Auction (94380)

Dominique NAU au sein de Bernard Rey et associés (92200)

Denis PONCET au sein de l'hôtel des ventes Boischaud (18200)

Actions du Conseil

Le Conseil, saisi de la vente à Portets, (33) d'une œuvre attribuée à Vincent Van Gogh, samedi 13 décembre, a envoyé sur place un membre de ses services, comme il l'avait fait pour la vente de Montauban. Sans avoir l'intention de s'immiscer dans l'authentification de l'œuvre, se posait en effet la question de la couverture d'assurance. Pour la sécurité des transactions, il était en effet indispensable, que les obligations de l'article L. 321-6 2° soient remplies. Différents courriers ont été échangés à ce sujet. Jeudi 11 décembre, la société de ventes annonçait que l'œuvre était retirée. Le Conseil en prenait acte dans un communiqué ce même jour, après être intervenu afin que soient protégés les intérêts légitimes des différentes parties.

Vos questions

La SVV peut-elle acheter dans une vente judiciaire ?

Légalement la SVV et la SCP sont deux personnes juridiques différentes, donc rien ne semblerait s'opposer à ce qu'une SVV achète dans une vente judiciaire. Toutefois, s'il y a identité entre le dirigeant de la SVV et le commissaire-priseur judiciaire qui dirige la vente judiciaire, il semble difficile d'y avoir recours.

La TVA doit-elle apparaître sur le bordereau ?

Source : 7^e directive TVA applicable au 1^{er} janvier 95 : « Chaque fois que le commissaire-

priseur est redevable de la TVA sur sa marge, il a l'interdiction de faire ressortir distinctement le taux et le montant de la TVA aussi bien sur les frais acheteurs que sur les frais vendeurs. »

Dans le cadre de l'enregistrement des PV peut-on envisager une possibilité d'omnibus pour des ventes successives de faible produit ?

Par lettre du 21 novembre 2003, le Conseil a demandé à la direction de la législation fiscale à la demande de professionnels qui nous en ont saisi, s'il était possible de trouver des modalités qui permettent aux SVV de vendre des biens, notamment lors des ventes sur place, dont la valeur est inférieure au droit fixe perçu pour l'enregistrement des PV.

Paru dans la Gazette

À propos de Toulouse-Lautrec et d'un certain Van Gogh

Dans un communiqué de presse en date du 9 décembre 2003, le président du Conseil des ventes, Gérard Champin, en application de l'article L.321-22 du code de commerce, faisait savoir qu'il prononçait la suspension provisoire de l'exercice de l'activité de la société France Enchères Art, lui interdisant la vente de l'œuvre du peintre Toulouse-Lautrec le 9 décembre à Montauban, et ce en raison du non-respect de l'obligation légale de l'article L. 321-6 2° du code de commerce. (« Les sociétés de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques doivent justifier... d'une assurance couvrant leur responsabilité professionnelle. »)

Gérard Champin, dans une lettre qui nous a été adressée le 11 décembre, précisait : « Comme vous avez pu le constater, j'ai décidé, avec l'appui du Conseil, de suspendre la vente de ce tableau au nom de la mission impartie par la loi au Conseil, qui doit assurer la sécurité des transactions et ainsi de la place française ; faute de pouvoir intervenir auprès d'un expert qui, n'étant pas agréé par le Conseil, je n'ai pas jugé possible de faire courir aux acquéreurs éventuels le moindre risque financier éventuellement consécutif à une absence d'assurance responsabilité professionnelle. Cette décision, dont je mesure la gravité, sera, si nécessaire, suivie par d'autres, si, d'aventure, des faits analogues le justifiaient. »

Rappelons que le musée Toulouse-Lautrec à Albi, en la personne de son conservateur en chef Danièle Devynck, déclare « que cette œuvre a été vue en 1977 par Madame M.G. Dortu, auteur du catalogue raisonné de l'œuvre d'Henri de Toulouse-Lautrec, et a été répertoriée par elle parmi les faux... Cette œuvre n'a jamais été présentée au musée Toulouse-Lautrec, établissement public titulaire par la décision de la comtesse Adèle, mère du peintre, du droit moral sur l'œuvre de l'artiste ».

Par ailleurs, le lendemain, vendredi 12 décembre, l'hôtel des ventes des Graves, à Portets en Gironde, décidait de retirer de la vente, « dans un souci de transparence », le tableau attribué à Vincent Van Gogh, *Les Laboureurs*, qui devait être mis aux enchères le samedi 13. On se souvient que le musée Van Gogh, à Amsterdam, avait rendu un avis défavorable en 1992 sur cette œuvre. C'est « pour désamorcer la polémique et afin que ce tableau soit reconnu à sa juste valeur », précise la maison de ventes, que l'hôtel des Graves a « décidé de son propre chef de surseoir à la vente ». Précisons que le Conseil des ventes, « afin qu'il soit satisfait aux obligations de l'article 321-6 du code de commerce, avait demandé à cette société (la Maison de ventes européenne de conseil) de justifier de la couverture d'assurance de l'œuvre présentée ».

La Gazette de l'Hôtel Drouot, n° 45, 19/12/2003

La lettre d'information du Conseil

Contact : Ariane Chausson -01.53.45.85.45 – arianechausson@conseildesventes

Lettre d'information n° 4 – 13 septembre 2004

Déclaration d'échanges de biens

La déclaration d'échanges de biens sert :

- à retracer les flux de marchandises à l'intérieur de la Communauté ;
- à permettre à l'assujéti de régler la TVA au taux pratiqué dans son pays d'origine.

Que devez-vous déclarer :

- lorsque vous expédiez des marchandises dans un pays de la Communauté ;
- lorsque vous introduisez des marchandises d'un pays de la Communauté.

 Ministère de l'Économie des Finances et de l'Industrie

DÉCLARATION D'ÉCHANGES DE BIENS
ENTRE ÉTATS MEMBRES DE LA COMMUNAUTÉ EUROPÉENNE

Direction générale des Douanes et Droits indirects

A. Période Année: <input type="text"/> Mois: <input type="text"/>	D. Redevable de l'information Numéro d'identification TVA: <input type="text" value="FR"/> Raison sociale: Rue: Code postal et ville: Personne à contacter: Téléphone: Télécopie: Messagerie électronique:	E. Service (à remplir à l'administration)
B. Flux Introduction: <input type="checkbox"/> Expédition: <input type="checkbox"/>	Date, nom et signature:	
C. Niveau d'obligation <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4		

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
N° ligne	Nomenclature de produit	Pays dest. prov.	Valeur fiscale (en euros)	Régime	Valeur statistique (en euros)	Masse nette	Unités supplémentaires	Nature	Conditions	Mode transport	Département	Pays d'origine	Numéro d'identification de l'acquéreur C.E.

L'établissement de la déclaration d'échanges de biens dont l'instruction détaillée est parue au *Bulletin officiel des douanes*, n° 6579 du 4 août 2003, a pour base des textes communautaires et nationaux

Procédure pour télécharger les formulaires en ligne : « www.douane.gouv.fr ».

Les formulaires douaniers sont accessibles en ligne.

Vous pouvez également remplir et adresser votre déclaration d'échange de biens (DEB) en ligne.

 Ministère de l'Économie des Finances et de l'Industrie

DÉCLARATION SIMPLIFIÉE D'ÉCHANGES DE BIENS
ENTRE ÉTATS MEMBRES DE LA COMMUNAUTÉ EUROPÉENNE

Direction générale des Douanes et Droits indirects

A. Période Année: <input type="text"/> Mois: <input type="text"/>	B. Flux Introduction: <input type="checkbox"/> Expédition: <input type="checkbox"/>	C. Niveau d'obligation <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4	D. Redevable de l'information Numéro d'identification TVA: <input type="text" value="FR"/> Raison sociale: Rue: Code postal et ville: Personne à contacter: Téléphone: Télécopie: Messagerie électronique:	E. Service (à remplir à l'administration)
Date, nom et signature:				

1	2	3	4	5	6
N° ligne	Nomenclature de produit	Pays dest. prov.	Valeur fiscale (en euros)	Régime	N° d'identification de l'acquéreur C.E.

Décret 2004-704 du 16 juillet 2004 relatif aux biens culturels

Ce décret modifie le décret du 29 janvier 1993 relatif aux biens culturels soumis à certaines restrictions de circulation.

Il s'agit en l'occurrence de la modification des seuils pour certaines catégories de biens culturels dont vous trouverez ci-après le tableau récapitulatif.

L'ensemble du décret est disponible sur le site « www.legifrance.gouv.fr ».

Annexe. Catégories de biens culturels visées à l'article 1^{er} du décret

Catégories	Seuil en euros	
	Délivrance du certificat pour l'exportation vers un État membre	Délivrance du certificat pour l'exportation vers un État tiers
1 A. – Antiquités nationales, à l'exclusion des monnaies, quelle que soit leur provenance, et objets archéologiques, ayant plus de cent ans d'âge, y compris les monnaies provenant directement de fouilles, de découvertes terrestres et sous-marines ou de sites archéologiques.	quelle que soit la valeur	quelle que soit la valeur
1 B. – Objets archéologiques ayant plus de 100 ans d'âge et monnaies antérieures à 1 500, ne provenant pas directement de fouilles, découvertes ou de sites archéologiques.	1 500	1 500
1 C. – Monnaies postérieures au 1 ^{er} janvier 1 500 ne provenant pas directement de fouilles, découvertes ou de sites archéologiques.	15 000	15 000
2. – Éléments et fragments de décor d'immeubles par nature ou par destination, à caractère civil ou religieux et immeubles démantelés, ayant plus de 100 ans d'âge.	quelle que soit la valeur	quelle que soit la valeur
3. – Tableaux et peintures autres que ceux entrant dans les catégories 3A et 4 ayant plus de 50 ans d'âge ¹	150 000	150 000
3A. – Aquarelles, gouaches et pastels ayant plus de 50 ans d'âge ¹	30 000	30 000
4. – Dessins ayant plus de 50 ans d'âge ¹	15 000	15 000
5. a) Gravures, estampes, sérigraphies et lithographies originales et leurs matrices respectives, isolées et ayant plus de 50 ans d'âge ou en collection comportant des éléments de plus de 50 ans d'âge ^{1 2} ; b) Affiches originales et cartes postales, isolées et ayant plus de 50 ans d'âge ou en collection comportant des éléments de plus de 50 ans d'âge ^{1 2} .	15 000	15 000

Catégories	Seuil en euros	
	Délivrance du certificat pour l'exportation vers un État membre	Délivrance du certificat pour l'exportation vers un État tiers
6. – Productions originales de l'art statuaire ou de la sculpture et copies obtenues par le même procédé que l'original ayant plus de 50 ans d'âges ¹ , autres que celles qui entrent dans la catégorie 1	50 000	50 000
7. – Photographies isolées et ayant plus de 50 ans d'âge ou en collection comportant des éléments de plus de 50 ans d'âge ^{1 3} – Films et leurs négatifs isolés et ayant plus de 50 ans d'âge ou en collection comportant des éléments de plus de 50 ans d'âge ¹ .	15 000	15 000
8. – Incunables et manuscrits, y compris les lettres et documents autographes littéraires et artistiques, les cartes géographiques, atlas, globes, partitions musicales, isolés et ayant plus de 50 ans d'âge ou en collection comportant des éléments de plus de 50 ans d'âge ^{1 2 3} .	1 500	quelle que soit la valeur
9. – Livres et partitions musicales imprimées isolés et ayant plus de 50 ans d'âge ou en collection comportant des éléments de plus de 50 ans d'âge ³ .	50 000	50 000
10. – Cartes géographiques imprimées ayant plus de 100 ans d'âge ^{2 3} .	15 000	15 000
11. – Archives de toute nature comportant des éléments de plus de 50 ans d'âge, quel que soit leur support	300	quelle que soit la valeur
12. – a) Collections et spécimens provenant de collections de zoologie, de botanique, de minéralogie, d'anatomie. b) Collections présentant un intérêt historique, paléontologique, ethnographique, numismatique ou philatélique.	50 000	50 000
13. – Moyens de transport ayant plus de 75 ans d'âge.	50 000	50 000
14. – Autres objets d'antiquité non compris dans les catégories 1 à 13 de plus de 50 ans d'âge.	50 000	50 000
<p>1. N'appartenant pas à leur auteur. 2. Y compris ceux (ou celles) qui comportent des dessins ou des rehauts réalisés à la gouache, à l'aquarelle, au pastel. 3. Les documents comportant des annotations manuscrites qui ne sont ni des dédicaces ni des ex-libris sont considérés comme des manuscrits à classer dans la catégorie 8 dès lors que ces annotations présentent un intérêt pour l'histoire, pour l'histoire de l'art, des civilisations, des sciences et des techniques.</p>		

Formation : calendrier des examens 2004

Tests 1 ^{re} année		17 septembre
Examen accès	Écrit	29 septembre
	Oral	29 octobre

Les résultats de l'écrit de l'examen d'accès seront disponibles le 22 octobre, les résultats des oraux seront donnés le soir même.

Certificat de bon accomplissement du stage		
	Oral	18 octobre
Examen d'aptitude judiciaire		
	Oral	9 novembre

Renseignements : Catherine Baron

Jurisprudence anglaise : vers une modification de la responsabilité des maisons de ventes

Le 8 décembre 1994, Miss T. achète une paire de vase, adjugé au prix record de £1,926,500. Le juge du tribunal de grande instance de Londres a jugé que ces vases n'avaient que 70 % de chance d'être bons et a condamné la maison de vente à verser des dommages et intérêts à la cliente. Ce jugement remet en cause les conditions des ventes aux enchères en Grande-Bretagne qui se désengageaient jusqu'alors de toute responsabilité quand à la fiabilité des descriptions dans leurs catalogues de vente.

Quatre ans après l'achat, une antiquaire parisienne sème le doute chez Miss T. en lui confiant que ses vases datent du XIX^e ; dans ce cas leur valeur n'excéderait pas £20,000 à £30,000.

À l'issue du procès qui s'est tenu en mars et avril 2004, le juge a estimé que la probabilité que les vases soient datés entre 1760 et 1765 n'est que de 70 % et a condamné la maison de vente à verser des dommages et intérêts à Miss T. ; le montant de ces dommages sera fonction de la différence de prix entre la valeur réelle des vases au moment de leur achat et leur prix d'adjudication.

Le jugement risque de changer l'étendue de la responsabilité des maisons de ventes aux enchères en Angleterre, ces dernières s'étant toujours protégées d'éventuelles poursuites en indiquant à la fin de leur catalogue que les descriptions données n'étaient qu'un avis, et qu'il appartenait à l'acheteur d'en vérifier la validité.

Loi du 11 février 2004 sur les experts

Comme vous avez pu le voir, dans le rapport annuel 2002, il était demandé de généraliser un certain nombre d'obligations, jusque là à la charge des seuls experts agréés, à l'ensemble des experts, demande qui a été satisfaite par le vote de la loi du 11 février 2004 publiée au *Journal officiel* du 12 février. Cette loi est maintenant applicable. Elle interdit à tout expert intervenant en ventes publiques d'acheter pour son propre compte des biens qu'il présente ou de vendre un bien lui appartenant dans ces mêmes ventes, et ce directement ou indirectement.

Tous les experts doivent obligatoirement être assurés. La surveillance du respect de ces obligations incombe à la société de ventes. En cas de manquement à ces obligations pour un expert, la société de ventes agréée pourrait être sanctionnée au titre de l'article L. 321-22 du Code de commerce.

Code de commerce (partie législative)

Section 3. Des experts agréés par le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques

Article L321-17

Les sociétés de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques et les officiers publics ou ministériels compétents pour procéder aux ventes judiciaires et volontaires **ainsi que les experts qui procèdent à l'estimation des biens** engagent leur responsabilité au cours ou à l'occasion des ventes de meubles aux enchères publiques, conformément aux règles applicables à ces ventes. Les clauses qui visent à écarter ou à limiter leur responsabilité sont interdites et réputées non écrites. Les actions en responsabilité civile engagées à l'occasion des prises et des ventes volontaires et judiciaires de meuble aux enchères publiques se prescrivent par dix ans à compter de l'adjudication ou de la prise.

Article L321-29

Les experts auxquels peuvent avoir recours les sociétés de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, les huissiers de justice, les notaires et les commissaires-priseurs judiciaires peuvent être agréés par le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques.

Le Conseil établit une liste des experts agréés dans chaque spécialité.

Article L321-30

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.

Nul ne peut l'être dans plus de deux spécialités, à moins qu'il ne s'agisse de spécialités connexes aux précédentes dont le nombre ne peut être supérieur à deux.

Article L321-31

(Loi n° 2004-130 du 11 février 2004 art. 58 1° Journal officiel du 12 février 2004)

Tout expert, **qu'il soit ou non agréé**, est tenu de contracter une assurance garantissant sa responsabilité professionnelle.

Il est solidairement responsable avec l'organisateur de la vente pour ce qui relève de son activité.

Article L321-32

Toute personne inscrite sur la liste prévue à l'article L.-29 ne peut faire état de sa qualité que sous la dénomination « d'expert agréé par le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques ».

Cette dénomination doit être accompagnée de l'indication de sa ou ses spécialités.

Article L321-33

Le fait, pour toute personne ne figurant pas sur la liste prévue à l'article L.-29 d'utiliser la dénomination mentionnée à cet article, ou d'une dénomination présentant une ressemblance de nature à causer une méprise dans l'esprit du public, est puni des peines prévues par l'article-17 du Code pénal.

Article L321-34

Le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques peut prononcer le retrait de l'agrément d'un expert en cas d'incapacité légale, de faute professionnelle grave, de condamnation pour faits contraires à l'honneur, à la probité ou aux bonnes mœurs.

Article L321-35

(Loi n° 2004-130 du 11 février 2004 art. 58 2° et 3° Journal officiel du 12 février 2004)

Un expert, **qu'il soit ou non agréé** ne peut estimer ni mettre en vente un bien lui appartenant ni se porter acquéreur directement ou indirectement pour son propre compte d'un bien dans les ventes aux enchères publiques auxquelles il apporte son concours.

À titre exceptionnel, l'expert peut cependant vendre, par l'intermédiaire d'une personne mentionnée à l'article L.-2, un bien lui appartenant à condition qu'il en soit fait mention dans la publicité.

Article L321-35-1

(inséré par loi n° 2004-130 du 11 février 2004 art. 58 4° Journal officiel du 12 février 2004)

Lorsqu'il a recours à un expert qui n'est pas agréé, l'organisateur de la vente veille au respect par celui-ci des obligations prévues au premier alinéa de l'article L.-31 et à l'article L.-35.

*Les modifications apportées au texte initial sont indiquées en **gras**.*