

Guide pratique à l'usage des professionnels des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques

Les ventes volontaires de meubles aux enchères publiques ne sauraient, comme toute activité économique, se passer de principes ou de règles de nature à en garantir un fonctionnement transparent et harmonieux.

La surveillance du marché des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques étant inhérente aux missions qui lui ont été confiées par la loi, le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques (ci-après, le "Conseil") a entrepris d'élaborer, à l'attention des professionnels, un "guide pratique des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques" rappelant les principales règles législatives, réglementaires ou jurisprudentielles qui s'appliquent aux sociétés de ventes volontaires (ci-après, les "SVV") et aux experts agréés par le Conseil et formulant des recommandations destinées à assurer la pleine application de ces règles.

Ces recommandations s'appuient sur les usages constants et loyaux de la profession de commissaire-priseur et de la profession d'expert et s'inspirent des « codes » adoptés par ces professions. Elles tiennent compte aussi des changements apportés par la loi du 10 juillet 2000¹ et des évolutions du marché de l'art.

Le Conseil publie aujourd'hui une première version de ce guide, élaborée après concertation avec les professionnels du marché de l'art.

Cette première version ne traite pas de certains aspects des ventes publiques, tels que le rôle des experts, et demeure donc incomplète. Le « guide pratique » édité par le Conseil sera progressivement enrichi pour traiter de ces différents aspects.

Le Conseil souhaite néanmoins que cette première version soit utile au développement des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques en France.

¹ La loi n°2000-642 du 10 juillet 2000 portant réglementation des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques (JO du 11 juillet 2000, p. 10 474) a été codifiée, pour partie (articles 1^{er} à 37, 58, 61 et 66), dans le nouveau code de commerce : articles L 321-1 à L 321-38, auxquels il convient de se référer désormais. La loi n° 2004-130 du 11 février 2004 réformant le statut de certaines professions judiciaires ou juridiques, des experts judiciaires, des conseils en propriété industrielle et des experts en ventes aux enchères publiques (JO du 12 février 2004, p. 2 847) a modifié les articles L 321-17, L 321-31, L 321-35 et ajouté un article L 321-35-1 nouveau. Les modalités d'application de ces textes sont fixées par le décret n°2001-650 du 19 juillet 2001 pris en application des articles L 321-1 à L 321-38 du code de commerce et relatif aux ventes volontaires de meubles aux enchères publiques (JO du 21 juillet 2001, p. 11 760). Ces différents textes sont disponibles sur le site du Conseil.

I - RAPPORTS AVEC LES VENDEURS

A) Vérification de l'identité et de la qualité du vendeur des biens proposés dans les ventes volontaires de meubles aux enchères publiques

Les SVV et les experts garantissent un haut niveau de sûreté des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, gage de la confiance des acheteurs comme des vendeurs.

Bien que l'article 2279 du code civil institue une présomption de propriété au profit du possesseur de bonne foi, les SVV ont tout intérêt à s'assurer de l'origine des objets qu'elles mettent en vente et des droits des vendeurs sur ces objets afin que leur responsabilité civile ne puisse ultérieurement être engagée².

Les SVV ne devront pas non plus négliger de s'assurer aussi, le cas échéant, de l'identité du titulaire des droits d'auteur et de son accord³.

1) Vérification de l'identité du vendeur :

Cette vérification est indispensable. Elle doit, en principe, être systématique.

A cette fin, les SVV peuvent, dans leur propre intérêt, exiger la présentation d'un document justifiant de l'identité du vendeur (carte d'identité, passeport, ...). Il est recommandé d'exiger aussi un document justifiant de son domicile (facture, quittance, ...).

Une telle vérification n'est toutefois pas nécessaire lorsque le client est déjà connu de la SVV.

2) Vérification de la qualité du détenteur des objets :

Ainsi que le recommandait déjà la Compagnie des commissaires-priseurs de Paris dans sa résolution du 29 avril 1971, il est fondamental que les SVV s'assurent que le vendeur peut légitimement être regardé comme le propriétaire de l'objet qu'il met en vente. Si la qualité du détenteur de l'objet apparaît douteuse, notamment en raison de la personnalité de celui-ci, la SVV devra refuser de mettre l'objet en vente.

Il convient d'être tout particulièrement prudent lorsque le vendeur n'est pas un client connu et lorsque aucun inventaire sur place n'a été effectué.

Le Conseil attire aussi l'attention des SVV et des experts agréés sur les points particuliers mentionnés à l'annexe I.

² Voir, notamment, Cour de cassation, 1^{ère} chambre civile, 18 janvier 2000, Bull. Civ. I n° 12.

³ Voir Tribunal de grande instance de Paris, 18 décembre 1994, à propos de manuscrits inédits.

B) Réquisitions de vente :

Même si la pratique en est désormais bien établie au sein des SVV, le Conseil se doit d'insister sur la nécessité d'établir une réquisition de vente⁴. Ce document est, en effet, le moyen le plus commode, et souvent le seul, de nature à établir l'existence ainsi que le contenu du mandat confié par le vendeur.

La réquisition de vente devra clairement indiquer notamment l'identité du vendeur, la description de l'objet, la date de la vente (si elle est déjà fixée), l'existence, le cas échéant, d'une estimation de l'objet et d'un prix de réserve fixés avec le vendeur.

Un modèle de réquisition de vente figure à l'annexe III du présent guide. Le Conseil recommande aux SVV de l'utiliser ou de s'en inspirer le plus possible dans la rédaction de leurs réquisitions de ventes.

C) Prix de réserve.

Le prix de réserve est défini par l'article L 321-11 du code de commerce. Il s'agit du « prix minimal arrêté avec le vendeur, au-dessous duquel le bien ne peut être vendu ».⁵ Ce prix est confidentiel entre le vendeur et la SVV.

Le prix de réserve est limité par la loi lorsque le bien a fait l'objet d'une estimation rendue publique. Selon l'article L 321-11 du code de commerce, le prix de réserve « ne peut être fixé à un montant supérieur à l'estimation la plus basse figurant dans la publicité, ou annoncée publiquement par la personne qui procède à la vente et consignée par procès-verbal. »

La fixation d'un prix de réserve demeure une simple faculté et n'est, en aucun cas, obligatoire. Elle doit être faite en accord avec le vendeur et faire l'objet d'une convention écrite qui le détermine de manière précise⁶. Il est recommandé de porter le prix de réserve sur la réquisition de vente qui sera signée par le vendeur.

Un prix de réserve « global » ou « utilisation des reports », qui correspond en fait davantage à un objectif de produit de vente, peut être fixé pour un ensemble d'objets, notamment dans le cadre de la vente d'une collection. Celui-ci ne doit pas être supérieur à la somme des estimations basses de tous les objets composant l'ensemble. La fixation du prix de réserve global doit être expressément mentionnée dans la réquisition de vente et acceptée par le vendeur. Elle ne doit, en aucun cas, aboutir à empêcher l'adjudication d'un objet sur une enchère égale ou supérieure à son estimation basse telle qu'elle figure au catalogue.

La personne dirigeant la vente et tenant le marteau pourra débiter les enchères en dessous du prix de réserve en portant une enchère pour le compte du vendeur. Elle pourra continuer à enchérir pour le compte du vendeur jusqu'au dernier palier d'enchère avant la réserve, soit en portant des enchères successives, soit en portant des enchères en réponse à d'autres enchérisseurs. En revanche, il convient d'indiquer clairement dans la réquisition de vente que le vendeur ne doit porter aucune enchère pour son propre compte et ne désignera aucune personne pour porter une telle enchère durant la vente.

⁴ Le mandat verbal est licite mais la prudence conduit à l'exclure car il sera difficile de prouver son existence et, surtout, son contenu en cas de litige.

⁵ La jurisprudence a déjà eu l'occasion de rappeler que le prix de réserve constitue non pas un engagement d'obtenir un prix déterminé, mais celui de ne pas vendre en dessous de ce prix et n'emporte, en conséquence, aucune obligation de résultat (Tribunal de grande instance de Paris, 29 janvier 1992).

⁶ Cour d'appel de Paris, 1^{ère} chambre, 5 juillet 1996.

Dans des cas exceptionnels (notamment en cas de changement d'attribution ou modification du taux de change) et en accord avec le vendeur, le prix de réserve peut être modifié jusqu'au moment de la vente. Dans le cas où ce dernier est augmenté à un niveau supérieur à celui de l'estimation basse, l'estimation devra être modifiée afin que le prix de réserve ne soit pas plus élevé que l'estimation basse. Il conviendra alors d'indiquer clairement la nouvelle estimation au public. Ceci peut être fait dans le catalogue ou plaquette de vente (si ces derniers n'ont pas encore été imprimés) ou en plaçant un avis de salle près du lot en question en indiquant la nouvelle estimation. Il est aussi recommandé à la personne dirigeant la vente d'annoncer le nouveau prix d'estimation avant d'offrir le lot aux enchères. Cette modification devra être portée au procès-verbal de la vente.

D) Prix garantis⁷.

La loi du 10 juillet 2000 autorise désormais les garanties de prix. Il s'agit, là encore, d'une simple faculté et non d'une obligation.

L'article L 321-12 du code de commerce définit le "prix garanti" comme "le prix d'adjudication minimal garanti au vendeur et versé à ce dernier" en cas d'adjudication du bien".

Le législateur a encadré l'usage du prix garanti de deux façons :

- d'une part, le prix garanti au vendeur ne peut pas, comme le prix de réserve, être supérieur au montant de l'estimation la plus basse du prix de l'objet mentionnée dans le catalogue de la vente ou annoncée publiquement lors de la vente ;

- d'autre part, la SVV doit avoir, au préalable, "passé avec un organisme d'assurance ou un établissement de crédit un contrat aux termes duquel cet organisme ou cet établissement s'engage, en cas de défaillance de la société, à rembourser la différence entre le montant garanti et le prix d'adjudication si le montant du prix garanti n'est pas atteint lors de la vente aux enchères".

II - FORMALITES PREALABLES A LA VENTE.

A) Lieu de vente.

En vertu de l'article L 321- 7 du code de commerce, les SVV ont l'obligation de fournir au Conseil toutes précisions utiles sur les locaux où auront lieu de manière habituelle les expositions de meubles offerts à la vente, ainsi que les opérations de ventes aux enchères. Celles-ci seront fournies lors de la demande d'agrément.

L'article L 321-7 fait, en outre, obligation aux SVV d'aviser au préalable le Conseil de toute modification du lieu d'exposition ou de vente ou de ce que la vente aura lieu à distance par voie électronique.

Le Conseil rappelle aussi que les SVV ont l'obligation d'informer le vendeur du lieu et de la date de la vente le concernant, ainsi que des conditions dans lesquelles elle se déroulera⁸.

⁷ Sur ce point, voir l'avis du Conseil du 10 octobre 2002 (Rapport 2001/2002, p. 75).

⁸ Cour d'appel de Paris, 19 janvier 1982 ; Cour d'appel de Paris, 1^{ère} chambre, 31 mai 1996.

B) Publicité avant la vente.

L'article L 321-11 du code de commerce prévoit que chaque vente volontaire de meubles aux enchères publiques doit donner lieu à une publicité sous toute forme appropriée.

Le Conseil attire l'attention des SVV sur le fait qu'elles sont seules organisatrices de la vente et, à ce titre, responsable de la publicité concernant celle-ci. En particulier, il leur incombe de s'assurer que cette publicité les présente bien comme l'organisateur de la vente.

L'article 27 du décret du 19 juillet 2001 pris pour l'application de la loi impose, quant à lui, que cette publicité comporte la dénomination de la société de ventes et son numéro d'agrément par le Conseil, la date et le lieu de la vente projetée, la personne habilitée qui dirigera la vente en question. Le Conseil attire l'attention des SVV sur la nécessité de faire figurer, dans la publicité, le nom de la ou des personnes qui dirigeront la vente lors de la vacation. Si une personne autre que celles indiquées dans la publicité vient à diriger la vente, il conviendra de l'annoncer avant le début de la vacation.

C) Catalogues et plaquettes de vente.

1) Description des objets mis en vente :

Les SVV, qu'elles recourent ou non à des experts, doivent se montrer particulièrement rigoureuses dans la rédaction de leurs catalogues et plaquettes de vente et ne doivent, en particulier, y faire figurer aucune mention qui serait de nature à induire en erreur les acheteurs sur la consistance des objets mis aux enchères⁹.

De manière générale, la description des objets devra être non seulement exacte, mais, en outre, aussi précise que possible. Le Conseil rappelle, cependant, que les SVV et les experts sont tenus de respecter les définitions données par le décret n°81-255 du 3 mars 1981 sur la répression des fraudes en matière de transactions d'œuvres d'art et d'objet de collection, modifié par le décret n°2001-650 du 19 juillet 2001¹⁰.

Il conviendrait aussi que les SVV recommandent aux acheteurs d'examiner avant la vente l'état de chaque lot qu'ils envisagent d'acquérir. Il est loisible aux SVV de fournir, à la demande de l'acheteur, un rapport détaillé, oral ou écrit, sur les lots de valeur que celui-ci envisage d'acquérir et de lui permettre de vérifier l'état des lots avant la vente¹¹.

2) Estimation des biens mis en vente :

L'estimation des biens est facultative. Toutefois, le Conseil estime qu'il est conforme à l'esprit de la loi que, lorsqu'un bien a fait l'objet d'une estimation, celle-ci soit portée à la connaissance du public dans toute la mesure du possible.

Il suggère ainsi que les catalogues ou les plaquettes de vente indiquent systématiquement l'estimation de l'objet.

En l'absence de catalogue ou de plaquette de vente, il conviendrait de rendre publique l'estimation des objets lors de la vente, par exemple sous la forme d'une liste mise à la disposition du public à l'entrée de la salle de vente.

⁹ Cour d'appel de Lyon, 28 septembre 1989, Dalloz 1989, Informations Rapides n°301 ; Cour d'appel de Paris, 14 mars 1997, Gazette du Palais 1997, Sommaires p. 482 ; Cour d'appel de Paris, 5 décembre 1997, Dalloz 1998, Informations rapides n°27.

¹⁰ Le texte de ce décret figure en annexe au présent guide.

¹¹ Si un lot vient à être endommagé avant la vente, il convient d'en informer le public avant la mise aux enchères de ce lot.

3) Conditions générales de vente :

Afin d'assurer la transparence des ventes publiques, il convient de rendre aisément accessibles au public, et de manière claire, les conditions générales de vente et, à tout le moins, le montant TTC de la commission acheteur (ou commission d'achat), le cas échéant, par tranche, en précisant le régime applicable en matière de TVA.

Les catalogues et plaquettes de vente peuvent, en outre, utilement indiquer :

- les modalités selon lesquelles les enchères pourront être passées (en personne, par téléphone, par ordre d'achat écrit ou électronique) ;
- les modalités selon lesquelles les résultats des enchères seront communiqués aux personnes qui ont passé des ordres d'achat ;
- les modalités de paiement (virement bancaire, chèque, carte de crédit, ...) ainsi que le délai dans lequel devra se faire le paiement ;
- les modalités précises d'enlèvement des achats, et notamment les frais applicables aux lots qui ne sont pas retirés dans un certain délai (en distinguant, frais de transport, de garde, TVA, assurance) ;
- les modalités d'assurance des biens achetés après adjudication.

Les SVV ont aussi tout intérêt à indiquer, à l'attention des acheteurs, notamment étrangers, les modalités d'exportation des lots ainsi que l'existence et les modalités essentielles du droit de préemption de l'Etat.

Lorsqu'un certificat d'exportation est obligatoire et que la décision de l'administration sur la demande de certificat a été portée à la connaissance du propriétaire de l'objet avant la vente, il est fortement recommandé aux SVV de mentionner dans le catalogue ou la plaquette de vente si le certificat a été ou non obtenu ou, en tout état de cause, de l'indiquer lors de la vente.

Le Conseil rappelle qu'en vertu de l'article L 321-4 du code de commerce, les SVV sont tenues de faire apparaître dans leurs catalogues ou plaquettes de vente les biens vendus, à titre exceptionnel, par les dirigeants, associés ou salariés de la société. Cette indication pourra se faire sous la forme d'un signe distinctif (astérisque ou autre).

Le Conseil ne peut, par ailleurs, qu'encourager l'indication, dans les catalogues et plaquettes de vente, notamment sous forme de signes distinctifs, des modalités particulières d'achat de certains objets.

III - DEROULEMENT DE LA VENTE VOLONTAIRE DE MEUBLES AUX ENCHERES PUBLIQUES

A) Principes généraux.

1) Les commissaires-priseurs habilités :

En vertu de l'article L 321-9 du code de commerce, seules les personnes ayant la qualification requise pour diriger les ventes ou titulaires d'un titre, d'un diplôme ou d'une habilitation reconnus équivalents dans les conditions prévues par le décret n° 2001-650 du 19 juillet 2001, désignés ci-après comme " commissaires-priseurs habilités " ¹² , peuvent diriger les ventes, désigner l'adjudicataire ou déclarer le bien non adjugé et dresser le procès-verbal de la vente.

Le Conseil admet qu'en cas d'empêchement du ou des commissaires-priseurs habilités d'une SVV, celle-ci fasse appel, à titre exceptionnel, au(x) commissaire(s)-priseur(s) habilité(s) d'une autre SVV. Il est impératif que la SVV concernée avertisse au préalable le Conseil de ce changement, par tous moyens (fax, courrier électronique, téléphone, ...), qu'elle annonce ce changement au début de la vente et le mentionne au procès-verbal ¹³.

2) Obligations à l'égard des acheteurs et des vendeurs :

Le Conseil croit utile d'insister sur la confidentialité que doit toujours comporter et garantir la vente en ce qui concerne l'identité des vendeurs mais aussi des acheteurs, quel que soit les moyens utilisés par ces derniers pour enchérir.

3) Annonces avant la vente :

Il est recommandé aux SVV de faire annoncer par le commissaire-priseur habilité, au début de la vente, le montant des frais que les acheteurs auront à régler en plus du prix auquel le bien est adjugé ainsi que la liste des lots qui ont été retirés de la vente.

4) Enchères par le personnel de la SVV :

Le Conseil rappelle qu'en vertu de l'article L 321-4 du code de commerce, il est interdit aux dirigeants, associés et salariés d'une SVV d'acheter ou de vendre, directement ou indirectement, pour leur propre compte des biens meubles proposés à la vente aux enchères publique. Il est toutefois toléré que les dirigeants, associés et salariés d'une SVV vendent, à titre exceptionnel, par l'intermédiaire de la SVV, des biens leur appartenant, à condition qu'il en soit fait mention dans la publicité de la vente.

Cette exigence et cette tolérance s'appliquent de la même façon à tout le personnel de la SVV, donc y compris aux vacataires et aux stagiaires.

¹² Voir avis du Conseil du 14 mars 2002 (Rapport 2001, p. 78).

¹³ Voir avis du Conseil du 10 février 2002 et du 26 septembre 2002 (Rapport 2001, p. 78).

B) Modalités des enchères.

1) Ordres d'achat :

Les SVV ont la liberté du choix des modalités selon lesquelles les enchérisseurs potentiels pourront participer à la vente.

Elles auront toutefois intérêt à n'accepter les ordres d'achat que sous forme écrite afin, notamment, de pouvoir en justifier l'existence et le contenu en cas de litige. Il conviendrait, en particulier, que l'ordre d'achat indique clairement le montant maximum auquel le donneur d'ordre accepte de porter une enchère.

La SVV doit s'assurer qu'un bien est adjugé à un donneur d'ordre au meilleur prix : le bien doit être adjugé à l'enchère immédiatement supérieure au montant de la dernière offre et, lorsqu'il n'y a pas eu d'enchère sur le lot, ce dernier doit être adjugé au prix de réserve ou à la mise à prix.

Si plusieurs ordres d'un même montant ont été déposés pour un même objet, le Conseil suggère de donner la priorité à l'ordre déposé en premier. A cette fin, il est souhaitable que l'ordre d'achat indique l'heure et la date auxquelles celui-ci a été reçu, par exemple par horodatage.

2) Enchères par téléphone :

Lorsqu'une SVV accepte les enchères par téléphone, il est suggéré de demander aux acheteurs de confirmer par écrit, avant la vente, si nécessaire par télécopie, leur souhait d'enchérir par téléphone sur un ou plusieurs lots précisément désignés et de transmettre une pièce d'identité ainsi que leurs coordonnées bancaires. Le Conseil suggère également aux SVV de demander à leurs clients de manifester leur souhait au plus tard la veille de la vente (voire 24 heures avant), de manière à permettre la vérification des données fournies par l'acheteur, même s'il est toujours loisible aux SVV d'accepter les demandes au-delà de cette limite.

Le Conseil recommande aux SVV de prendre toutes précautions pour s'assurer de la régularité des enchères ainsi opérées par téléphone. Il conviendrait que les SVV vérifient, avant la vente, l'identité et les coordonnées téléphoniques de l'acheteur, notamment en prenant l'initiative d'appeler ce dernier peu de temps avant le début de la vente. Il est suggéré aussi d'enregistrer, dans la mesure du possible, l'intégralité de la conversation durant la vente, après en avoir informé l'acheteur et recueilli son consentement, afin de disposer d'éléments de preuve qui peuvent être utiles en cas de litige.

Il conviendrait aussi d'indiquer clairement aux enchérisseurs qu'ils supporteront seuls les risques inhérents au mode d'enchères choisi par eux et que, notamment, la SVV n'est pas responsable des incidents imputables au mode de communication choisi (comme, par exemple, une coupure de la ligne téléphonique).

L'indication de ces différentes modalités pourrait utilement figurer dans le catalogue de vente.

3) Mise à prix :

Lorsqu'il n'y a pas d'ordre d'achat ou lorsqu'il n'y a qu'un seul ordre d'achat, il est d'usage que la mise à prix soit inférieure au prix de réserve (et donc à l'estimation la plus basse).

Lorsqu'il y a plusieurs ordres d'achat, il est possible, afin d'éviter des enchères inutiles, de fixer la mise à prix au montant immédiatement supérieur à l'ordre d'achat précédant l'ordre le plus élevé (par exemple, pour des ordres d'achat de 100, 200 et 300, les enchères pourront commencer à 201). Dans ce cas, il conviendrait que la personne habilitée à diriger les ventes annonce publiquement que, compte tenu de l'intérêt porté au lot concerné et du nombre des ordres d'achat, la mise à prix est supérieure à l'estimation la plus basse.

Il en résulte que, lorsqu'un ou plusieurs ordres d'achat ont été déposés, il est proscrit de commencer les enchères au prix fixé par l'ordre d'achat, s'il est unique, ou par l'ordre d'achat le plus élevé, s'il y en a plusieurs, de manière à faire " couvrir " l'ordre en question par le premier enchérisseur.

4) Termes à employer au cours de la vente :

La transparence des ventes publiques passe par un langage clair et aisément compréhensible de la part du public, en particulier lorsque celui-ci est composé d'acheteurs et de vendeurs étrangers.

Dans cette optique, le Conseil considère, conformément à la pratique professionnelle, que seul le mot " adjudgé ", qui formalise l'adjudication, doit être prononcé lorsque le bien est effectivement vendu. Il ne doit en aucun cas être prononcé lorsque le bien est repris pour le compte du vendeur. Le fait d'abaisser le marteau, qui clôt l'enchère, ne peut, en aucun cas, se substituer à l'emploi de ce terme.

Le cas échéant, on pourra aussi utilement indiquer le numéro du client auquel le bien est adjudgé. Dans un souci de transparence de la vente, le Conseil considère qu'il conviendrait de préciser, le cas échéant, si le bien est adjudgé à une personne au téléphone (" adjudgé au téléphone " le cas échéant en précisant le nom ou le numéro d'identification de l'assistant qui a transmis l'enchère) ou à une personne ayant laissé un ordre d'achat à la SVV (" client étude ") ou à l'expert ("expert pour"), conformément aux usages consacrés.

Afin d'éviter toute confusion au cours de la vente, il serait souhaitable que le commissaire-priseur habilité chargé de la vente rappelle publiquement, au début de celle-ci, que le bien n'est vendu que lorsque le mot « adjudgé » est prononcé et qu'il ne l'est pas, a contrario, dans tous les autres cas.

Lorsqu'un bien fait l'objet d'une préemption, le Conseil souhaite que la personne exerçant la préemption au nom des musées indique clairement qu'il y a préemption en utilisant, conformément à l'usage, la formule " préemption des musées de France " accompagnée de " préemption pour le musée de ... ".

Les SVV pourront utilement rappeler au dernier enchérisseur qu'en vertu de l'article 37 de la loi de finances du 31 décembre 1921, auquel renvoie l'article 65 de la loi du 10 juillet 2000 portant réglementation des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, le ministère chargé de la culture doit confirmer sa décision de préemption dans un délai de 15 jours à compter de la vente¹⁴.

¹⁴ Dans le cas particulier des ventes volontaires par voie électronique, la SVV doit, à la clôture de la vente, informer le ministre chargé de la culture de la désignation des biens adjudgés, du prix d'adjudication, de la date et

5) Procès-verbal de la vente :

L'article L 321-9 du code de commerce fait obligation à la personne habilitée à diriger la vente de dresser le procès-verbal de celle-ci, au plus tard un jour franc après la clôture de la vente. Le procès-verbal doit mentionner le nom et l'adresse du nouveau propriétaire du bien, l'identité du vendeur, la désignation de l'objet ainsi que son prix constaté publiquement.

En vertu de l'article L 321-10 du même code, les SVV doivent tenir à jour un répertoire dans lequel elles inscrivent leurs procès-verbaux.

6) Vente de gré à gré :

Le même article L 321-9 du code de commerce rend possible la vente de gré à gré des biens qui n'ont pas été adjugés au cours d'une vente.

Il convient de rappeler qu'en vertu de la loi, la vente de gré à gré ne peut intervenir que dans les 15 jours suivant la vente, qu'elle doit se faire à l'initiative du vendeur mais par l'intermédiaire de la SVV et que le dernier enchérisseur, s'il est connu, doit être, au préalable, averti du choix du vendeur. Il ne doit être fait aucune autre publicité à cette vente.

La loi fait, en outre, obligation de ne pas vendre le bien à un prix inférieur à la dernière enchère portée avant le retrait du bien ou, lorsqu'il n'y a pas eu d'enchères, à la mise à prix.

La vente de gré à gré devra être constatée par un acte à annexer au procès-verbal de la vente.

C) Règlement du prix et enlèvement des objets.

1) Règlement du prix :

Le Conseil rappelle que les articles L 112-8 du code monétaire et financier et 1649 quater B du code général des impôts font obligation aux particuliers de payer par chèque barré ou par tout autre moyen inscrivant le montant réglé au débit d'un compte tenu par un établissement de crédit, une entreprise d'investissement ou une institution habilitée à effectuer des opérations de banque¹⁵, l'achat d'un ou plusieurs biens à l'occasion d'une même vente aux enchères dès lors que le montant total de ces achats dépasse 3000 €. Les paiements en espèces ne peuvent donc être acceptés qu'en dessous de ce montant.

Toutefois, cette obligation n'est pas applicable aux particuliers qui n'ont pas leur domicile fiscal en France. Sous réserve des obligations qui leur incombent en vertu des textes en matière douanière, ces derniers peuvent payer en espèces ou en chèques de voyages au-delà du seuil de 3.000 € mais à la condition que la SVV ait, au préalable, relevé leur identité et leur domicile justifiés par un document officiel (passeport, carte d'identité, ...).

de l'heure de la clôture de la vente. Le ministre a alors un délai de 4 heures à compter de la réception du résultat de l'adjudication pour faire savoir, par tous moyens, s'il entend ou non se réserver la faculté de préempter le bien (article 65 de la loi du 10 juillet 2000 portant réglementation des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques).

¹⁵ Il s'agit du Trésor public, de la Banque de France, des services financiers de la Poste, de l'Institut d'émission des départements d'outre-mer, de l'Institut d'émission d'outre-mer et de la Caisse des dépôts et consignations.

Les professionnels doivent, en revanche, en vertu de l'article L 112-6 du code monétaire et financier, régler par chèque barré, virement ou carte de paiement toute acquisition qui dépasse la somme de 750 €¹⁶.

2) Folle enchère.

L'article L 321-14 du code de commerce prévoit, dans son troisième alinéa, que, " 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 " mais que " si le vendeur ne formule pas cette demande dans le 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 ".

Le Conseil rappelle qu'il est d'avis, au vu de la jurisprudence et des travaux parlementaires, que les dispositions de ce troisième alinéa ne sont pas d'ordre public et qu'il est donc possible d'y déroger en insérant des clauses fixant des règles différentes dans les réquisitions de vente ou dans les conditions générales de ventes.

Le Conseil recommande aux SVV qui souhaiteraient adopter de telles clauses dérogatoires de laisser au vendeur la possibilité d'opter, en cas de non-paiement par l'adjudicataire, soit pour la revente du bien sur folle enchère, soit pour la résolution de plein droit de la vente.

La remise en vente d'un bien sur folle enchère ne peut, toutefois, se faire qu'après que l'adjudicataire défaillant a été mis en demeure, de manière formelle, de payer le prix fixé lors de l'adjudication¹⁷.

3) Enlèvement des objets.

Le Conseil des ventes rappelle qu'il est d'avis que les dispositions de l'article L 321-4 du code de commerce, qui définissent strictement l'objet des SVV, ne font néanmoins pas obstacle à ce qu'une SVV mette en place un service de transport des objets à la condition, toutefois, que ce service conserve un caractère connexe à l'activité de vente et soit réalisé avec les moyens propres de l'entreprise¹⁸.

¹⁶ Pour toute précision supplémentaire sur l'application de ces dispositions, les SVV pourront utilement se référer à l'instruction n° 107 du 3 juin 1999 de la direction générale des impôts (13 K-7-99) publiée au Bulletin Officiel des impôts du 9 juin 1999.

¹⁷ Sur ces différents points, voir l'avis du Conseil du 11 avril 2002 (Rapport 2001/2002, p. 74,75).

¹⁸ Avis du 29 novembre 2001 (Rapport 2001/2002, p. 79).

ANNEXE I

Vérification de la qualité du détenteur des objets mis en vente – Cas particuliers

Compte tenu des difficultés pratiques que peut soulever l'identification de certains biens, le Conseil juge utile d'apporter aux SVV les précisions suivantes.

a) Identification des biens ayant fait l'objet d'actes de spoliation durant l'Occupation.

En vertu de l'article 1er de l'ordonnance n° 45-770 du 21 avril 1945¹⁹, les personnes ou leurs ayants cause qui ont fait l'objet d'actes de spoliation sous l'Occupation, notamment par la vente de leurs biens, peuvent faire constater, de plein droit, dès lors qu'ils ont été dans l'impossibilité d'agir avant le 31 décembre 1949, la nullité de ces actes de dépossession ainsi que de tous les actes de disposition ultérieurs et obtenir la restitution des biens²⁰.

Les SVV se doivent, pour des raisons autant juridiques que déontologiques, d'être particulièrement vigilantes afin que des biens provenant de spoliations ne soient pas vendus par leur intermédiaire.

Le Conseil rappelle que les SVV ont l'obligation de se renseigner sur l'origine du bien lorsque celui-ci comporte les inscriptions et numéros caractéristiques des saisies faites par l'occupant au cours des années 1940 à 1945²¹.

Dans l'attente de la mise à jour de l'ancien Répertoire des biens spoliés pendant la deuxième guerre mondiale par le ministère des Affaires étrangères, les SVV peuvent s'adresser à la direction des archives de ce ministère, soit directement, soit par l'intermédiaire du Conseil, lorsqu'elles ont des doutes sur la provenance d'une œuvre.

Lorsqu'un bien spolié a été identifié, il incombera à la SVV de refuser de mettre en vente le bien ou de le retirer de la vente. Il serait, en outre, souhaitable que les SVV avertissent les éventuels ayants cause concernés et conseillent au vendeur de prendre contact avec eux. Le Conseil se tient, en outre, à la disposition des SVV pour les aider dans leurs démarches.

b) Identification des biens volés ou disparus.

Le nombre élevé des vols d'œuvres d'art dans le monde augmente. Les propriétaires de ces œuvres doivent pouvoir compter sur la vigilance et l'aide des professionnels du marché de l'art, et, au premier chef, des SVV et des experts agréés.

La diffusion des photographies des objets via les catalogues de ventes publiques est déjà en soi un moyen de lutter contre le trafic de biens volés.

Le Conseil indique que lorsque les SVV ont un doute sur l'origine des objets, elles peuvent utilement se rapprocher, soit directement, soit par l'intermédiaire du Conseil, de

¹⁹ Ordonnance n° 45-770 du 21 avril 1945 portant deuxième application de l'ordonnance du 12 novembre 1943 sur la nullité des actes de spoliation accomplis par l'ennemi ou sous son contrôle et édictant la restitution aux victimes de ces actes de ceux de leurs biens qui ont fait l'objet d'actes de disposition (JO 22 avril 1945).

²⁰ Voir, pour un exemple récent, l'arrêt de la cour d'appel de Paris (1^{ère} chambre A), du 2 juin 1999, qui condamne le Louvre à restituer un tableau vendu en 1941 (Dalloz 1999, p. 535).

²¹ Cour d'appel de Paris, 1^{ère} chambre, section A, 5 mars 2002, Gazette du Palais 2002, Sommaires de jurisprudence, p. 23.

l'Office central de lutte contre le vol des biens culturels (OCBC) du ministère de l'intérieur, qui gère la base de données TREIMA²².

Lorsqu'un bien volé a été identifié, il incombera, là aussi, à la SVV de refuser de le mettre en vente ou de le retirer de la vente. Indépendamment des obligations légales qui s'imposent à elles (notamment, l'obligation de répondre aux commissions rogatoires), il conviendrait que les SVV ou les experts agréés intéressés se mettent en rapport avec les services de police et facilitent, dans toute la mesure du possible, leur travail.

Les biens volés à des personnes publiques (notamment aux musées) doivent faire l'objet d'une attention toute particulière en raison de leur inaliénabilité et de leur imprescriptibilité. Lorsqu'ils sont repérés, ils doivent être immédiatement signalés aux services de police.

c) Obligations découlant de la lutte contre le blanchiment de l'argent "sale" :

Les transactions sur les œuvres et objets d'art peuvent constituer un moyen de blanchir l'argent retiré d'activités illicites. La lutte engagée par l'ensemble des Etats membres de la Communauté européenne contre ce phénomène a conduit le législateur français à prendre, conformément à des directives communautaires, des dispositions impliquant l'ensemble des professionnels du marché de l'art.

Le Conseil attire tout particulièrement l'attention des SVV et des experts agréés sur les dispositions de la loi n° 2001-420 du 15 mai 2001 sur les nouvelles régulations économiques et notamment sur les dispositions de cette loi qui ont été codifiées aux articles L 562-1 et suivants du code monétaire et financier. Ces articles imposent " aux personnes se livrant habituellement au commerce ou organisant la vente de pierres précieuses, de matériaux précieux, d'antiquités et d'œuvres d'art " (article L 562-1, 9°) de déclarer " les sommes inscrites dans leurs livres qui pourraient provenir du trafic de stupéfiants ou d'activités criminelles organisées ", ainsi que " les opérations qui portent sur des sommes qui pourraient provenir " des mêmes trafic et activités criminelles (article L 562-2 1° et 2°) au service du ministère de l'Economie et des Finances créé à cette fin (cellule TRACFIN²³).

12.03.2004

²² Thesaurus de Recherche Electronique et d'Imagerie en Matière Artistique.

²³ Cellule de Traitement du renseignement et action contre les circuits financiers clandestins, de la direction des douanes et droits indirects du ministère de l'économie et des finances.

ANNEXE II

Décret n° 81-255 du 3 mars 1981

Décret sur la répression des fraudes en matière de transactions d'œuvres d'art et d'objets de collection

Article 1

Modifié par Décret 2001-650 2001-07-19 art. 69 JORF 21 juillet 2001 en vigueur le 1er octobre 2001.

Les vendeurs habituels ou occasionnels d'œuvres d'art ou d'objets de collection ou leurs mandataires, ainsi que les officiers publics ou ministériels et les personnes habilitées procédant à une vente publique aux enchères doivent, si l'acquéreur le demande, lui délivrer une facture, quittance, bordereau de vente ou extrait du procès-verbal de la vente publique contenant les spécifications qu'ils auront avancées quant à la nature, la composition, l'origine et l'ancienneté de la chose vendue .

Article 2

La dénomination d'une oeuvre ou d'un objet, lorsqu'elle est uniquement et immédiatement suivie de la référence à une période historique, un siècle ou une époque, garantit l'acheteur que cette oeuvre ou objet a été effectivement produit au cours de la période de référence.

Lorsqu'une ou plusieurs parties de l'oeuvre ou objet sont de fabrication postérieure, l'acquéreur doit en être informé.

Article 3

A moins qu'elle ne soit accompagnée d'une réserve expresse sur l'authenticité, l'indication qu'une oeuvre ou un objet porte la signature ou l'estampille d'un artiste entraîne la garantie que l'artiste mentionné en est effectivement l'auteur.

Le même effet s'attache à l'emploi du terme "par" ou "de" suivie de la désignation de l'auteur.

Il en va de même lorsque le nom de l'artiste est immédiatement suivi de la désignation ou du titre de l'oeuvre.

Article 4

L'emploi du terme "attribué à" suivi d'un nom d'artiste garantit que l'oeuvre ou l'objet a été exécuté pendant la période de production de l'artiste mentionné et que des présomptions sérieuses désignent celui-ci comme l'auteur vraisemblable.

Article 5

L'emploi des termes "atelier de" suivis d'un nom d'artiste garantit que l'oeuvre a été exécutée dans l'atelier du maître cité ou sous sa direction.

La mention d'un atelier est obligatoirement suivie d'une indication d'époque dans le cas d'un atelier familial ayant conservé le même nom sur plusieurs générations.

Article 6

L'emploi des termes "école de" suivis d'un nom d'artiste entraîne la garantie que l'auteur de l'oeuvre a été l'élève du maître cité, a notamment subi son influence ou bénéficié de sa technique. Ces termes ne peuvent s'appliquer qu'à une oeuvre exécutée du vivant de l'artiste ou dans un délai inférieur à cinquante ans après sa mort.

Lorsqu'il se réfère à un lieu précis, l'emploi du terme "école de" garantit que l'oeuvre a été exécutée pendant la durée d'existence du mouvement artistique désigné, dont l'époque doit être précisée et par un artiste ayant participé à ce mouvement.

Article 7

Les expressions "dans le goût de", "style", "manière de", "genre de", "d'après", "façon de", ne confèrent aucune garantie particulière d'identité d'artiste, de date de l'oeuvre, ou d'école .

Article 8

Tout fac-similé, surmoulage, copie ou autre reproduction d'une oeuvre d'art ou d'un objet de collection doit être désigné comme tel .

Article 9

Tout fac-similé, surmoulage, copie ou autre reproduction d'une oeuvre d'art originale au sens de l'article 71 de l'annexe III du code général des impôts, exécuté postérieurement à la date d'entrée en vigueur du présent décret, doit porter de manière visible et indélébile la mention "Reproduction" .

Article 10

Quiconque aura contrevenu aux dispositions des articles 1er et 9 du présent décret sera passible des amendes prévues pour les contraventions de la cinquième classe.