



Optimiser la prévention des risques dans les ventes aux enchères : acte II ».

Comme convenu lors d'un précédent petit déjeuner du 30 mai 2018 (cf. GD N° 27 du 6 juillet 2018), le Conseil des ventes est revenu, lors d'un second petit déjeuner le 28 février dernier, sur le thème de l'optimisation de la prévention des risques dans les vente aux enchères.

Conservant toujours une optique très opérationnelle – comment « déminer » certains risques en amont ; comment gérer au mieux le cas lorsque le « risque » se réalise – ce petit déjeuner coanimé par trois membres du Conseil, Francine BARDY, Bernard VASSY et Patrick DEBURAUX, qui a rassemblé plus de 45 personnes (commissaires-priseurs, représentants de maisons de ventes, experts en art...), s'est concentré sur quatre thèmes.

En synthèse, se dégagent les enseignements suivants :

- Mandat de vente et prix de réserve

Pour prévenir des difficultés éventuelles avec le vendeur, plusieurs dispositions peuvent être précisées dans le mandat de vente :

- Etre explicite sur les « estimation basse et prix de réserve ». Comme rappelé par les professionnels en séance, la perception du marché est que le prix de réserve correspond à l'estimation basse moins 10 %. Dans le mandat de vente il y a lieu d'indiquer si le prix de réserve est brut (prix d'adjudication moins certains frais) ou net ou s'il s'agit d'un prix de réserve global (pour l'ensemble des lots à vendre). Si l'estimation basse (fixée à un prix attractif pour susciter l'intérêt) est déconnectée du prix de réserve, il convient de définir chacun des termes dans le mandat.
- Une autre solution est de prévoir dans le mandat que « le vendeur laisse toute latitude au commissaire-priseur à hauteur de XX % pour vendre les lots » ou que « pour tous les lots en dessous d'une valeur estimée de XX € le vendeur laisse toute latitude au commissaire-priseur pour vendre à XX % de l'estimation basse ».

- Possibilité pour l'OVV de prévoir qu'en cas de non vente, le prix de réserve n'étant pas atteint, le vendeur supportera le paiement forfaitaire d'une somme déterminée (frais de présentation)
- Les compagnies d'assurance se réfèrent au mandat de vente pour fixer leur indemnisation. Ainsi, une estimation basse mentionnée dans le mandat servira de base, en cas de dommage avant la vente. En revanche, concernant le prix de réserve, les compagnies d'assurance ont des approches différentes (certaines ne couvrent pas le prix de réserve ; d'autres évoquent « 150 % du prix de réserve »). Les maisons de vente ont donc intérêt à bien se référer à leur contrat d'assurance afin de déterminer la meilleure approche à retenir dans le mandat de vente (mentionner une estimation basse et un prix de réserve).
- La fixation d'un prix de réserve peut se révéler contraire aux intérêts du vendeur lequel cherche, notamment en cas de succession, à disposer prioritairement d'une somme d'argent. Circonscrire le prix de réserve aux seuls lots présentant un enjeu financier et indiquer en séance les lots pour lesquels « il n'y a pas de prix de réserve » peut être une solution.
- Enfin, prévoir dans le mandat de vente que le vendeur accepte qu'en cas d'interruption du live-auction, le commissaire-priseur pourra continuer la vente avec les autres enchérisseurs présents.

- **les restrictions aux conditions pour enchérir**

S'il est possible de prévoir des restrictions pour enchérir, il faut néanmoins veiller à respecter le principe d'égalité entre les enchérisseurs. L'essentiel est, pour la maison de ventes, de bien informer le public dans ses conditions générales de vente. Ainsi elles pourront indiquer qu'en live-auction, les conditions d'accès et de participation à la vente peuvent être différentes de celles en salle physique ou par téléphone.

- les restrictions doivent être identiques selon les modes de participation à la vente (en salle / live-auction/ téléphone). Ainsi, Drouot Digital laisse le choix à la maison de ventes d'accepter ou de refuser à une personne d'enchérir par live-auction, de plafonner le montant d'enchère à un certain montant ou de conditionner au-delà d'un certain montant d'enchère la faculté d'enchérir à une autorisation préalable de débit de la carte bancaire).
- Les restrictions d'accès aux enchères doivent être proportionnées : la restriction ne doit pas être discriminatoire pour une catégorie de personnes. Il est parfaitement concevable que pour autoriser une personne à enchérir en live-auction, la maison de ventes demande, pour un résident étranger, outre une pièce d'identité, une preuve de domiciliation.

- **La participation de l'expert de la vente aux enchères : l'expert peut-il être acheteur ou vendeur dans la vente aux enchères ?**

Si le principe (article L 321-32 du code de commerce) de non- participation de l'expert de la vente aux enchères est clair (pour son propre compte, directement ou indirectement), le constat que des experts interviennent en cours de vente (car ils ont des ordres d'achat de clients) peut, pour les non- initiés, être source de confusion.

La non-participation de l'expert à la vente limite le risque de conflit d'intérêt de l'expert. Si, néanmoins, il participe, il faut qu'il soit bien clair qu'il intervient pour exécuter l'ordre d'un client et en aucun cas pour le compte du client vendeur qu'il a apporté à l'OVV. C'est dans le contrat entre l'OVV et l'expert que ce point peut être formalisé.

- **Report ou annulation de la vente aux enchères**

- L'hypothèse du report ou de l'annulation de l'intégralité de la vente à la dernière minute ne peut être complètement écartée : cas de conditions météorologiques conduisant à l'absence d'un nombre significatif d'enchérisseurs en salle, cas d'une annulation du mandat de vente par le vendeur de l'intégralité des lots de la vente, cas du décès du vendeur juste avant la vente, etc.....Plus fréquemment, peut se poser le cas d'un dysfonctionnement technique durable (téléphone / live auction) qui empêche l'accès à la vente de nombreux enchérisseurs.

Dans toutes ces hypothèses, le commissaire-priseur ayant seul la maîtrise de la direction de la vente, il lui appartient de décider (suspendre ou faire la vente) en veillant à conjuguer plusieurs devoirs : informer les enchérisseurs en toute transparence, limiter raisonnablement l'atteinte au droit d'enchérir (cas de la suspension ou du report de la vente pour un cas de force majeure). Pour « encadrer » ce risque (c'est-à-dire celui de réclamations des enchérisseurs évincés ou du vendeur mécontent), l'OVV peut prévoir dans ses conditions générales de vente qu'il se réserve la faculté jusqu'au commencement de la vente ou en cours de vente, de suspendre ou de reporter la vente aux enchères. Ses conditions générales de vente peuvent, par exemple, prévoir qu'à partir de 18 heures, la vente sera interrompue et les lots restants reportés à une prochaine vente aux enchères ou qu'en cas d'interruption technique du réseau téléphonique ou du service live-auction, le commissaire-priseur pourra suspendre la vente.