

UN CONSEIL DES MAISONS DE VENTE AU SERVICE DES COMMISSAIRES-PRISEURS

À QUOI POURRA SERVIR LE CONSEIL DES MAISONS DE VENTE ?

Encore aujourd'hui, de nombreux professionnels s'interrogent sur le rôle du Conseil des Ventes et la portée de ses actions pour nos entreprises.

Ce nouveau Conseil des Maisons de Vente, constitué d'une majorité de professionnels, doit devenir ce qu'il aurait toujours dû être : un Conseil au service des Commissaires-Priseurs et de leurs Maisons de Vente.

Notre binôme, constitué de deux professionnels de générations différentes, aura l'avantage de représenter une plus large communauté et de concilier des voix variées.



David KAHN – Titulaire

Commissaire-priseur depuis 2002 à Paris, je suis engagé depuis longtemps aussi bien au bureau de l'ancienne Compagnie des Commissaires-Priseurs Judiciaires de Paris, qu'au bureau du SYMEV. J'ai participé à l'élaboration de la loi de 28 février 2022 et de la nouvelle Convention collective des Commissaires-Priseurs – Commissaires de Justice qui entrera en vigueur cette année.

Chloé MURA-WATTEBLED – Suppléante

Originaire du Nord, j'ai débuté ma carrière à Paris en 2015. Diplômée Commissaire-Priseur volontaire et judiciaire, j'ai travaillé dans diverses études (Artus Enchères, Morand & Morand et Beaussant-Lefèvre) et ai choisi de lancer ma maison de ventes en janvier 2023. Je suis enthousiaste à l'idée de représenter une nouvelle génération auprès du Conseil des Maisons de Vente, en collaboration avec un confrère impliqué au sein de la profession depuis plusieurs années.

AUDIT PREALABLE

Afin de mener à bien les futures missions du Conseil des Maisons de Vente, un audit est nécessaire. Il permettra de connaître en toute transparence le fonctionnement organisationnel du Conseil, de connaître les forces de ses équipes actuelles pour mieux les manager et ainsi être en mesure de répondre efficacement à nos questions pratiques, qu'elles soient d'ordre administratif, comptable ou réglementaire.

Cet audit permettra également aux membres élus de mieux définir leur rôle afin que cette représentativité soit également un gage d'efficacité. Enfin, il permettra de connaître la structure de coût du Conseil, afin de mieux allouer le budget disponible.

UN CONSEIL DES MAISONS DE VENTE POUR LES COMMISSAIRES-PRISEURS

- **DÉFENDRE** les positions choisies auprès des instances gouvernementales, en particulier : comme pour les inventaires de succession, les tutelles doivent pouvoir être réalisées par des Commissaires-Priseurs. Notre profession doit présenter une Unité forte afin de valoriser ses compétences et imposer ses idées.

Il se devra également de défendre nos positions à Bruxelles avant le vote de lois qui nous contraignent sans aucune concertation.

- **ÉCHANGER** avec les professions avec lesquelles nous collaborons régulièrement, afin notamment de communiquer sur les réformes récentes et à venir : Notaires, Experts, MJPM, RMN, ADAGP...

- **PROPOSER** des solutions aux problématiques actuelles qui impactent le bon fonctionnement de nos maisons de vente : Droit de reproduction, TVA, Importation, Ivoire & Espèces protégées, Livre de police électronique. Le Conseil des Maisons de Vente doit devenir la structure de référence à laquelle nous pourrions adresser nos problématiques et nos questions pratiques.

LA FORMATION DES FUTURS COMMISSAIRES-PRISEURS

Ce Conseil devra continuer le travail engagé par le Conseil des Ventes et des commissaires-priseurs Patrick DEBURAUX, Pierre DROUIN et David KAHN sur la reconnaissance d'un diplôme national puis européen de Commissaire-Priseur.

Afin de renforcer l'apprentissage, il devra travailler à une meilleure indemnisation des Maisons de Vente qui embaucheraient des Commissaires-priseurs stagiaires. Des raisons économiques ne devraient pas être un frein à l'accueil de stagiaires dans certaines études, dont les savoirs et savoir-faire sont une richesse.

Il devra continuer à échanger avec l'Association Nationale des élèves Commissaires-Priseurs (stagiaires) sur les améliorations à apporter à la formation.