

Conseil des ventes volontaires  
de meubles aux enchères publiques

# Rapport d'activité 2015

LES VENTES AUX ENCHÈRES  
PUBLIQUES EN FRANCE



# Sommaire

## Avant-propos 30” pour comprendre les ventes aux enchères en 2016

### Introduction Le Conseil des ventes volontaires

PRÉSENTATION DU CONSEIL  
MEMBRES ET SECRÉTAIRE GÉNÉRAL  
DU CONSEIL  
ORGANIGRAMME DES SERVICES  
AU 1<sup>ER</sup> JANVIER 2015

### Chapitre 1 La régulation du marché en 2015

LA RÉGULATION DU MARCHÉ EN 2015  
LE CONTRÔLE DE L'ACTIVITÉ  
DES ACTEURS SUR LE MARCHÉ  
LA FORMATION  
LE CONSEIL : ACTEUR  
DE LA CONCERTATION ET FORCE  
DE PROPOSITION

### Chapitre 2 Les ventes volontaires aux enchères publiques en France

PRÉSENTATION DES OPÉRATEURS  
DE VENTES VOLONTAIRES  
PHYSIONOMIE DU MARCHÉ  
FRANÇAIS EN 2015  
LE SECTEUR « ART ET OBJETS  
DE COLLECTION »  
LE SECTEUR « VÉHICULES  
D'OCCASION  
ET MATÉRIEL INDUSTRIEL »  
LE SECTEUR « CHEVAUX »

### 03 Les ventes aux enchères « Art et objets de collection » dans le monde 184

06 PRÉAMBULE 185  
L'ÉVOLUTION DU MARCHÉ MONDIAL  
DES VENTES AUX ENCHÈRES « ART  
ET OBJETS DE COLLECTION » 187  
08 L'ANALYSE DU MARCHÉ  
PAR OPÉRATEURS 206  
09 LES GRANDES TENDANCES  
DES SEGMENTS DU MARCHÉ 218  
16 LES VENTES SUR INTERNET 223  
18 SYNTHÈSE 228

### Chapitre 3 Le cadre juridique, droit et déontologie 230

20 LE TRAFIC DE BIENS CULTURELS 231  
24 LA RÉFORME DU DROIT  
DES OBLIGATIONS ET LA VENTE  
AUX ENCHÈRES PUBLIQUES 235  
67 L'IMPACT DE LA LOI DU 6 AOÛT 2015  
SUR LES VENTES VOLONTAIRES  
DE MEUBLES AUX ENCHÈRES  
PUBLIQUES 240

### Chapitre 4 Présentation des comptes 2015 du Conseil des ventes 245

104 ANALYSE DES PRODUITS 2015  
 (« HORS FORMATION » ) 246  
105 ANALYSE DES CHARGES 2015  
 (« HORS FORMATION » ) 248  
108 ANALYSE DU RÉSULTAT  
ET DES RÉSERVES 249  
134 COMPTES ANNUELS 251

### 173 Annexes 179 Annexes au rapport du conseil des ventes volontaires 2015 268

LE MARCHÉ DE L'ART ENTRE  
TURBULENCES ET CONTINUITÉS 269  
LE MARCHÉ DES VENTES  
AUX ENCHÈRES DE BANDE DESSINÉE  
EN 2015 SUR LE TERRITOIRE  
FRANCOPHONE EUROPÉEN 277

# Avant-propos



Catherine Chadelat, *Présidente*

**E**n préfaçant ce XIV<sup>e</sup> rapport d'activité du Conseil des ventes volontaires aux pouvoirs publics, deux mots me viennent à l'esprit : *résilience et espoir.*

*Dans un contexte marqué en 2015 par des évènements dramatiques, tant sur la scène nationale qu'internationale et une très faible croissance économique ainsi qu'une concurrence toujours plus vive, les ventes aux enchères publiques en France ont fait mieux que résister.*

## *Sur le plan économique d'abord*

*Comme l'a montré la mission de l'observatoire des enchères que remplit le Conseil des ventes, avec une augmentation de 10,5 %, elles ont atteint leur plus haut niveau historique (2,7 Mds €), tranchant ainsi avec les progressions plus limitées de 2014 (+2,2 %) ou de 2013 (+ 0,6 %). Ce nouveau record s'accompagne (et s'explique aussi sans doute) par la concentration de plus en plus forte de l'activité autour de quelques opérateurs ainsi que par l'usage croissant d'internet (30 % du montant total des ventes étant désormais réalisés par ce canal).*

*S'il y a certes des disparités entre les trois secteurs en 2015 (celui de « Art et objets de collection » progressant de 6 %, celui des « Véhicules d'occasion et de matériel industriel » de 15 % et celui des « Chevaux » de 4 %), la progression n'en est pas moins commune.*

*Le secteur « Véhicules d'occasion et matériel industriel », grâce au développement du nombre de véhicules vendus, fruit d'une stratégie active des principaux opérateurs de captation de nouveaux flux d'activité, a vu ses ventes fortement progresser et la concentration d'activité s'amplifier autour de cinq grands groupes économiques. Si cette dynamique se poursuit, il est fort probable que ce marché soit en 2016, en montant de ventes, le premier secteur des ventes aux enchères.*

*Le secteur « Chevaux », où une seule et même firme totalise 90 % du montant total adjugé, a vu ses ventes continuer à progresser malgré une baisse du nombre de chevaux de galop vendus.*

*Le secteur dominant, « Art et objets de collection », marqué par un léger repli en 2014, a renoué avec la croissance. Cette tendance masque, certes, deux évolutions de fond déjà soulignées : d'une part, les bonnes performances cumulées du Top 20 et un poids de plus en plus prépondérant des trois grands opérateurs : Christie's, Sotheby's, Artcurial ; d'autre part, de réelles difficultés d'une majorité d'opérateurs du secteur, près d'un sur deux déclarant une baisse de son montant des ventes par rapport à 2014. Mais de nombreux segments du marché, dont celui de l'art d'après-guerre et contemporain, ont progressé en 2015, marquant ainsi un contraste avec la situation au plan international.*

*Le marché français résiste donc bien, sans doute parce qu'il est moins exposé aux variations, tant à la hausse qu'à la baisse, que les marchés américain, chinois ou britannique.*

*En effet, sur le plan international, l'année 2015 a été marquée en apparence par une croissance de 10,5 % du montant des ventes, exprimée en euros, qui masque en fait une baisse sensible (- 7 %) du marché exprimée en dollars. L'analyse des marchés doit tenir compte de ces fortes variations de change de l'euro par rapport aux autres devises, pour dégager les tendances réelles : un nouveau recul de l'activité chinoise pour la quatrième année consécutive (-7 % en Yuan), une faible progression des ventes aux États-Unis, (+ 1,7 % en dollars, contre + 19 % en 2014), une baisse du marché au Royaume-Uni (-13,7 % en livres sterling). Dans ce contexte, les États-Unis confortent leur place de leader en 2015 avec 37,3 % du produit mondial des ventes, devant la Chine (28,9 %), le Royaume-Uni (14,5 %) et la France (5,4 %).*

*Christie's et Sotheby's, qui restent les deux leaders mondiaux, ont néanmoins vu leurs montants de ventes aux enchères, exprimés en dollars, baisser respectivement de 5 % et de 8 %, illustrant bien la tendance du marché.*

### *Sur le plan juridique ensuite*

*Le régime juridique des ventes aux enchères volontaires, spécifique à la France, s'est trouvé doublement conforté.*

*En premier lieu, les incertitudes qu'avaient pu faire naître, sur le sort de ce secteur, la perspective de la création d'une profession de commissaire de justice, née du regroupement des activités de commissaire-priseur judiciaire et d'huissier de justice, actée dans la loi sur la croissance, l'activité et l'égalité des chances économiques du 6 août 2015 - dite loi « Macron », ont été dissipées. L'ordonnance n°2016-728 du 2 juin 2016, relative au statut de commissaire de justice ne touche pas au régime des ventes aux enchères volontaires et aux opérateurs de ventes volontaires. Tout en prévoyant un régime progressif étalé sur dix ans, propre à ménager les professionnels en place, l'ordonnance introduit indirectement une heureuse clarification dans les modes d'exercices des ventes volontaires.*

*La singularité du droit positif (introduite en 2011) qui permettait aux huissiers de justice de procéder à des ventes volontaires dans le cadre de leur office et à titre accessoire, cessera au 30 juin 2022 et tout professionnel qui souhaitera exercer l'activité de ventes volontaires, occasionnellement ou à titre habituel, devra se soumettre au régime, désormais unifié, des opérateurs de ventes volontaires tel que prévu par le code de commerce, qui suppose notamment, parmi les membres de la SVV, la présence d'au moins une personne ayant la qualification requise pour diriger une vente.*

*Il s'agit là d'une reconnaissance de la qualité du travail des professionnels des ventes aux enchères volontaires en même temps qu'une réponse à l'exigence de compétence que sont en droit d'attendre les acheteurs comme les vendeurs.*

*Le Conseil des ventes se félicite de cette harmonisation qui répond au souhait du législateur, exprimé tout au long des débats de la loi du 6 août 2015, de professionnels performants, spécifiquement formés à la technique des ventes aux enchères et à l'ensemble des domaines qu'elle couvre.*

*En second lieu, le gouvernement a retenu le principe, qui devrait être définitivement adopté dans le cadre du projet de loi sur la justice du 21<sup>ème</sup> siècle, d'une délégation du législateur à procéder par ordonnance pour moderniser plus encore la loi du 10 juillet 2000 et assurer une plus grande*

*adéquation du dispositif de ventes aux enchères volontaires au double objectif de sécurité juridique et d'attractivité économique.*

*Le régime en vigueur pourra être ainsi enrichi dans des délais que le Conseil des ventes, espère des plus brefs, notamment par l'inclusion des biens immatériels dans le périmètre des enchères, secteur des plus porteurs.*

*L'avenir est donc ouvert et j'ai pleinement confiance que les jeunes générations, notamment, sauront saisir toutes les opportunités qu'il portera. Plus que jamais le Conseil des ventes souhaite les accompagner dans leur parcours.*

*Ainsi a-t-il continué en 2015 à se pencher, dans sa formation plénière comme dans ses groupes de travail ou lors de ses petits déjeuners thématiques, sur des sujets parfois ardues mais au cœur des préoccupations concrètes des professionnels, comme ceux des rôles et responsabilités des différents acteurs de la vente aux enchères, du droit d'auteur dans les catalogues de ventes aux enchères, de l'application de la réglementation « Cites » ou encore de la gestion des contentieux dans les ventes aux enchères.*

*Dans une actualité toujours chargée, qui a fortement impacté les biens culturels pour le meilleur comme pour le pire, le Conseil, en liaison avec les organisations internationales, a joué, tout au long de l'année 2015, son rôle d'information et de sensibilisation des professionnels. Les initiatives prises dès l'automne par la profession, elle-même, que le Conseil salue et auxquelles il s'est associé, ont bien montré que si les solutions au problème sont complexes, les réponses ne sont pas seulement dans un renforcement de l'arsenal juridique mais bien, et sans doute surtout, dans un travail en commun à long terme.*

*Sachant pouvoir compter sur l'engagement des professionnels des ventes aux enchères, c'est dans ce sens que le Conseil entend œuvrer dans son rôle de force de proposition à l'égard des pouvoirs publics.*

*Je ne saurais conclure cet avant-propos sans exprimer une fois encore ma vive reconnaissance aux membres du Conseil, pour les échanges fructueux et le concours actif qui a été le leur sur l'ensemble des sujets abordés ainsi qu'au commissaire du Gouvernement et à son équipe qui, avec des moyens hélas toujours trop limités, ont mené une politique pertinente et diversifiée dans la résolution des différends et le respect de la déontologie. Je ne saurais, bien sûr, oublier les services du Conseil et son secrétaire général, toujours réactifs et efficaces quelle que soit la lourdeur des tâches à mener.*

# 30''

## POUR COMPRENDRE LES VENTES AUX ENCHÈRES EN 2015

### FRANCE



**2,7 MDSE**

Produit des ventes  
aux enchères en France

↗ 10 %

Dont **1,33 milliard d'euros**  
en « Art et objet de collection »

↗ 6 %



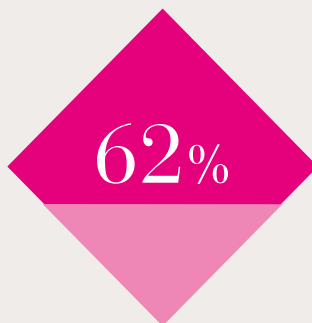
**407**

▲ Opérateurs de ventes volontaires  
(OVV)



**62 %**

du montant des ventes en France  
dans le secteur « Art et objets  
de collection » réalisé par les  
**20 premiers OVV**



▲ **36%**

des biens, en valeur,  
adjudés à des étrangers

▲ **33%**

des réclamations reçues  
au CVV font l'objet  
d'un arrangement amiable

▲ **30%**

des ventes réalisées  
par Internet



# INTERNATIONAL



▲ 2 945

Sociétés de ventes actives  
en « Art et objets de collection »



30 MDSE€

Montant des ventes  
aux enchères dans le monde

▾ de 7 %, en dollars

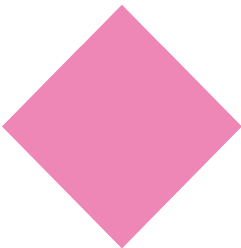
58%



▲ 58 %

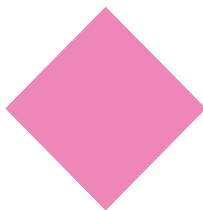
du montant des ventes mondiales  
réalisé par les 20 premières sociétés

## 4 PREMIÈRES PLACES DE MARCHÉ



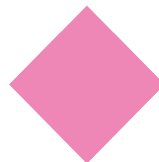
37,3%

États-Unis



28,9%

Chine



14,5%

Royaume - Uni



5,4%

France

Introduction

# Le Conseil des ventes volontaires

## **1 PRÉSENTATION DU CONSEIL 09**

Missions, pouvoirs, responsabilités 10

Composition 12

Moyens 15

## **2 MEMBRES ET SECRÉTAIRE GÉNÉRAL DU CONSEIL 16**

## **3 ORGANIGRAMME DES SERVICES AU 1<sup>er</sup> JANVIER 2015 18**

## 1 PRÉSENTATION DU CONSEIL

Le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, plus couramment dénommé « Conseil des ventes » (CVV), a été institué par la loi n°2000-642 du 10 juillet 2000 portant réglementation des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, qui a notamment supprimé le monopole des commissaires-priseurs pour les ventes volontaires.

La loi du 20 juillet 2011 a complété la loi de 2000, qui se bornait à reconnaître au Conseil des ventes la personnalité morale, en le qualifiant juridiquement d'établissement d'utilité publique et en lui attribuant la qualité d'autorité de régulation.

Le Conseil veille, au bénéfice des consommateurs (acheteurs et vendeurs), au bon fonctionnement du marché des ventes de meubles volontaires aux enchères publiques. Sa composition, ses attributions et ses moyens sont principalement régis par les dispositions des articles L.321-18 à L.321-23 et R.321-36 à R.321-55 du code de commerce.

**Le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, régule les acteurs du marché des ventes aux enchères publiques volontaires en France. Il réglemente, veille, forme, contrôle et si c'est nécessaire sanctionne. Il assure également la bonne information des opérateurs de ventes aux enchères et des consommateurs sur la réglementation en vigueur comme sur l'économie du marché.**

## **A. Missions, pouvoirs, responsabilités**

La loi du 20 juillet 2011 a aménagé les pouvoirs du Conseil. Si elle a supprimé l'agrément des sociétés de ventes, elle a conféré au Conseil de nouveaux pouvoirs.

### **Le Conseil des ventes est chargé :**

- D'enregistrer les déclarations des opérateurs de ventes volontaires (OVV). En vertu de l'article L.321-4 du code de commerce, les OVV doivent, sous peine de sanctions pénales prévues à l'article L.321-15 du code de commerce, avoir déclaré leur activité au Conseil préalablement au démarrage de leur activité. Cette déclaration est accompagnée de différents justificatifs établissant que le nouvel opérateur présente un certain nombre de garanties prévues par les textes pour exercer l'activité de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, notamment en ce qui concerne son organisation, ses moyens, la sécurité des opérations, l'honorabilité de ses dirigeants et la qualification des personnes qui seront chargées de diriger les ventes ;
- D'enregistrer, les déclarations des ressortissants des États membres de l'Union européenne ou d'États parties à l'accord sur l'Espace économique européen qui exercent de manière occasionnelle une activité de vente volontaire en France ;

- D'intervenir en cas de non-respect par les opérateurs du marché de leurs obligations légales ou professionnelles. Il s'agit du pouvoir disciplinaire du Conseil sur lequel la loi nouvelle apporte un certain nombre de précisions. Les poursuites disciplinaires sont engagées par le commissaire du Gouvernement à partir des réclamations reçues ou des constats qu'il a pu réaliser. La personne mise en cause est invitée à prendre connaissance des griefs et à s'expliquer sur ceux-ci. Si le commissaire du Gouvernement estime qu'il y a lieu à poursuivre, il renvoie alors la personne mise en cause devant le Conseil réuni en formation disciplinaire. La procédure devant le Conseil est contradictoire et se déroule dans le respect des droits de la défense. Après que le commissaire du Gouvernement a exposé ses conclusions, la personne mise en cause est entendue en dernier. Le Conseil des ventes peut infliger une sanction, à savoir un avertissement, un blâme, une interdiction d'exercice de tout ou partie de l'activité d'opérateur à titre temporaire (dans la limite de trois ans) ou définitive, une interdiction de diriger des ventes à titre temporaire (dans la limite de trois ans) ou définitive. Les décisions du Conseil sont susceptibles de recours devant la cour d'appel de Paris. Elles ne sont pas exclusives

de procédures judiciaires, civiles ou pénales ;

- De veiller au respect par les opérateurs de ventes volontaires de leurs obligations en matière de lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme ;
- D'identifier les bonnes pratiques et de promouvoir la qualité des services, en lien avec les professionnels ;
- D'élaborer un recueil des obligations déontologiques après avis des organisations professionnelles représentatives ;
- D'observer l'économie des enchères. Le Conseil présente depuis plusieurs années une analyse économique du marché des ventes aux enchères ;
- De formuler des propositions de modifications législatives et réglementaires ;
- Le Conseil des ventes assure enfin, conjointement avec la Chambre nationale des commissaires-priseurs judiciaires et désormais avec le Conseil national des courtiers de marchandises assermentés, l'organisation de la formation professionnelle des futurs commissaires-priseurs habilités en vue de l'obtention de la qualification requise pour diriger les ventes. Après un examen d'accès, la formation comporte des enseignements théoriques et pratiques sanctionnés par

un certificat d'aptitude. Sur ces questions de formation, le Conseil collabore avec les autorités compétentes des autres États membres pour faciliter l'application de la directive 2005/36/CE du 7 septembre 2005 du Parlement européen et du Conseil relative à la reconnaissance des qualifications professionnelles. Par ailleurs, le décret n° 2013-884 du 1<sup>er</sup> octobre 2013 a chargé le Conseil des ventes d'organiser la formation des notaires et des huissiers qui souhaitent réaliser des ventes aux enchères publiques volontaires à titre accessoire ;

- Le Conseil publie chaque année un rapport annuel d'activité destiné aux pouvoirs publics et aux intervenants du marché. Pour l'accomplissement de ses missions, le Conseil assure une veille économique dont le rapport annuel rend également compte ;

Conformément à l'article R321-18 du code de commerce, le Conseil des ventes a arrêté son nouveau règlement intérieur lequel fixe, notamment, ses conditions de fonctionnement et l'organisation de ses services. Il précise également, en matière disciplinaire, la procédure applicable ainsi que la qualité des membres du conseil siégeant en formation disciplinaire. Le règlement intérieur a été approuvé le 21 novembre 2012 et publié au Journal officiel du 14 décembre 2012.

## B. Composition

Le Conseil des ventes est composé de onze membres nommés pour quatre ans.

Le garde des sceaux, ministre de la Justice nomme un membre du Conseil d'État, deux conseillers à la Cour de cassation, un membre de la Cour des comptes, un représentant des professionnels et une personnalité qualifiée. Le ministre chargé de la culture nomme, quant à lui, un représentant des professionnels, une personnalité qualifiée ainsi qu'un expert. Enfin, le ministre chargé du commerce, nomme pour sa part, un représentant des professionnels et une personnalité qualifiée.

Des suppléants sont désignés en nombre égal et dans les mêmes conditions. Le mandat des membres est renouvelable une fois. Le président est nommé par le garde des sceaux, parmi les membres du Conseil d'État, de la Cour de cassation ou de la Cour des comptes.

Le mandat des membres du Conseil est exercé à titre gratuit.

Un magistrat du parquet est désigné par le garde des sceaux pour exercer les fonctions de commissaire du Gouvernement auprès du Conseil des ventes. Un suppléant est désigné dans les mêmes conditions.

Le fonctionnement du Conseil est détaillé dans le règlement intérieur.

La composition nominative du Conseil, telle qu'elle résulte des arrêtés des 7, 10 et 11 octobre 2011, publiés au Journal officiel le 12 octobre 2011, de l'arrêté du 28 avril 2014, de l'arrêté du 12 mai 2015 publié au Journal officiel du 14 mai 2015, est la suivante :

### Présidente

Catherine **Chadelat**, *conseiller d'État*

### Membres titulaires

Francine **Bardy**, *conseiller à la Cour de cassation*

Pierrette **Pinot**, *conseiller doyen honoraire de la Cour de cassation*

Philippe **Limouzin-Lamothe** - membre jusqu'en juillet 2015,

*Conseiller maître honoraire à la Cour des comptes*

Vincent **Frayse**, *dirigeant de société de ventes volontaires*

Bernard **Vassy**, *dirigeant de société de ventes volontaires*

Philippe **Augier**, *ancien dirigeant de société de ventes volontaires*

Sabine **Bourgey**, *expert*

Jacques **Le Pape** – membre jusqu'en juillet 2015,

*Inspecteur général des finances*

Jean-Claude **Meyer** – membre jusqu'en octobre 2015,

*Banquier*

### **Commissaire du Gouvernement**

Marc **Rouchayrole**, *avocat général*

### **Membres suppléants**

Marc **Sanson**, *conseiller d'État*

Gérard **Pluyette**, *conseiller doyen à la Cour de cassation*

Martine **Ract-Madoux**, *conseiller à la Cour de cassation*

Gilles **Andréani**, *conseiller maître à la Cour des comptes*

Francis **Briest** – membres jusqu'en décembre 2015,

*Coprésident de société de ventes volontaires*

Cyrille **Cohen** – membre jusqu'en octobre 2015,

*Vice-président de société de ventes volontaires*

François **De Ricqles** – membre jusqu'en septembre 2015,

*Président de société de ventes volontaires*

Dominique **Chevalier**, *antiquaire et expert*

Christian **Deydier** – membre jusqu'en octobre 2015,

*Antiquaire*

Christine **De Joux**, *conservateur général du patrimoine*

Jacques **Rossi**, *avocat*

### **Commissaire du Gouvernement suppléant**

Mireille **Venet**, *substitut général*

## A compter du 1<sup>er</sup> décembre 2015

La composition du Conseil telle qu'elle résulte des arrêtés des 5 octobre, 9 septembre, 8 juillet et 3 décembre 2015 publiés au journal officiel est la suivante :

### Présidente

Catherine **Chadelat**, *conseiller d'État*

### Membres titulaires

Francine **Bardy**, *conseiller à la Cour de cassation honoraire*

Pierrette **Pinot**, *conseiller doyen honoraire de la Cour de cassation*

Gilles **Andréani**, *conseiller maître à la Cour des comptes*

Vincent **Fraysse**, *dirigeant de société de ventes volontaires*

Bernard **Vassy**, *dirigeant de société de ventes volontaires*

Patrick **Deburaux**, *dirigeant de société de ventes*

Nathalie **Moureau**, *économiste*

Gilles **Delloye**, *ancien secrétaire général de la fédération des sociétés de courses*

Jacques **Rossi**, *avocat*

Sabine **Bourgey**, *expert*

### Commissaire du Gouvernement

Marc **Rouchayrole**, *avocat général*

Brigitte **Garrigues**, *substitut général* – Depuis le 2 mars 2016

### Membres suppléants

Marc **Sanson**, *conseiller d'État*

Martine **Ract-Madoux**, *conseiller à la Cour de cassation*

Gérard **Pluyette**, *conseiller doyen à la Cour de cassation*

Martine **Ulmann**, *conseiller maître à la Cour des comptes*

Dominique **Ribeyre**, *dirigeant de société de ventes volontaires*

Pierre **Mothes**, *vice-président d'une société de ventes*

Grégoire **Debuire**, *commissaire-priseur*

Christine **De Joux**, *conservateur général du patrimoine honoraire*

Georges-Philippe **Vallois**, *galeriste*

Eric **Gissler**, *inspecteur général des finances*

Dominique **Chevalier**, *antiquaire et expert*

### Commissaire du Gouvernement suppléant

Mireille **Venet**, *substitut général*



## C. Moyens

Le budget du Conseil est de l'ordre de 1,8 million d'euros. Son financement est assuré par le versement de cotisations professionnelles obligatoires acquittées par les opérateurs de ventes.

Le Conseil des ventes volontaires dispose de services dirigés par le président. Le secrétaire général est, sous l'autorité du président, chargé de l'administration et de la gestion du conseil. Il prépare et met en œuvre les décisions du président et du conseil. Le secrétariat général comporte huit personnes au 1<sup>er</sup> janvier 2015 : deux fonctionnaires détachés, six personnes titulaires d'un contrat

à durée indéterminée. Le commissaire du Gouvernement dispose quant à lui d'un fonctionnaire de police mis à disposition du Conseil par le ministère de l'Intérieur contre remboursement de son traitement et d'une secrétaire, fonctionnaire détachée et rémunérée par le Conseil. Au total, onze personnes participent à l'accomplissement des missions du Conseil des ventes.

Le détail des moyens financiers dont dispose le Conseil fait l'objet d'un chapitre spécifique du présent rapport. La gestion financière et comptable du Conseil est soumise au contrôle de la Cour des comptes.



◀ 330 000 €

**Strasbourg, coupe de la fin du XVI<sup>e</sup>,**

et couvercle de la fin du XVIII<sup>e</sup> siècle, argent et vermeil, h. 39 cm, diam. 12 cm.

*Tours, 7 mars. Hôtel des ventes Giraudeau SVV. Cabinet Serret - Portier.*

*Hôtel des ventes Giraudeau*

## 2 MEMBRES ET SECRÉTAIRE GÉNÉRAL DU CONSEIL

### Présidente



**Catherine Chadelat**  
*Conseillère d'État*

### A compter du 1<sup>er</sup> décembre 2015

La composition du Conseil telle qu'elle résulte des arrêtés des 5 octobre, 9 septembre, 8 juillet et 3 décembre 2015 publiés au journal officiel.

### Membres titulaires



**Francine Bardy**  
*Conseillère à la Cour de cassation*



**Pierrette Pinot**  
*Conseillère doyen honoraire de la Cour de cassation*



**Vincent Fraysse**  
*Dirigeant de société de ventes volontaires*



**Sabine Bourgey**  
*Expert en numismatique*



**Bernard Vassy**  
*Dirigeant de société de ventes volontaires*



**Gilles Andréani**  
*Conseiller maître à la Cour des Comptes<sup>5</sup>*



**Jacques Rossi**  
*Avocat<sup>5</sup>*

### Nouveaux membres titulaires



**Patrick Deburax**  
*Dirigeant de société de ventes*



**Nathalie Moureau**  
*Économiste*



**Gilles Delloye**  
*Ancien secrétaire général de la fédération des sociétés de courses*

### Membres sortants



**Jacques Lepape<sup>1</sup>**  
*Inspecteur général des finances*



**Jean-Claude Meyer<sup>2</sup>**  
*Banquier*



**Philippe Augier**  
*Ancien dirigeant de société de ventes volontaires*



**Philippe Limouzin-Lamothe<sup>1</sup>**  
*Conseiller maître honoraire des comptes à la Cour des comptes*

1. Membre jusqu'en juillet 2015

2. Membre jusqu'en octobre 2015

3. Depuis le 2 mars 2016

4. Membre jusqu'en décembre 2015

5. Devenu membre titulaire dans le nouveau conseil du 1/12/2015

## Membres suppléants



**Marc Sanson**  
Conseiller d'État



**Gérard pluyette**  
Conseiller doyen à la  
Cour de Cassation



**Dominique Chevalier**  
Expert et antiquaire



**Martine  
Ract-Madoux**  
Conseiller à la Cour  
de Cassation



**Christine de Joux**  
Conservatrice générale  
du patrimoine

## Nouveaux membres suppléants



**Martine Ulmann**  
Conseiller maître  
à la Cour des  
comptes



**Grégoire Debuire**  
Commissaire-priseur



**Eric Gissler**  
Inspecteur général  
des finances



**Loïe Lecchevalier**  
Secrétaire général



**Pierre Mothes**  
Vice-président  
d'une société de  
ventes volontaires



**Georges-Philippe  
Vallois**  
Galeriste



**Dominique Ribeyre**  
Dirigeant de société  
de ventes volontaires

## Membres sortants



**Francis Briest<sup>1</sup>**  
Coprésident de  
société de ventes  
volontaires



**Christian Deydier<sup>2</sup>**  
Antiquaire



**François de Rieqles<sup>1</sup>**  
Président de société  
de ventes volontaires



**Cyrille Cohen<sup>2</sup>**  
Vice-président de société  
de ventes volontaires

## Commissaire du Gouvernement



**Marc Rouchayrole**  
Avocat général



**Brigitte Garrigues<sup>3</sup>**  
Substitut général

## Commissaire du Gouvernement suppléant



**Mireille Venet**  
Substitut général

## 3 ORGANIGRAMME DES SERVICES AU 1<sup>ER</sup> JANVIER 2015

### Secrétariat général

Loïc **Lechevalier**,  
*Administrateur HC Ville de Paris,*  
*Secrétaire général,*  
*Observatoire de l'économie des enchères*

Pierre **Taugourdeau**,  
*Secrétaire général adjoint,*  
*Directeur juridique*

Catherine **Baron**,  
*Directrice administrative,*  
*Suivi de la formation professionnelle,*  
*Contrôle des opérateurs et veille sur le marché*

Ariane **Chausson**,  
*Directrice de la communication*

Patricia **Colombier**,  
*Suivi de la comptabilité,*  
*Déclaration, caution et cotisation des opérateurs*

Sylvie **Marly**,  
*Assistante du président et du secrétaire général,*  
*Préparation des dossiers du Conseil*

Manuella **Edom**,  
*Accueil*

Fatiha **Messaoud**,  
*Services généraux*

### Services du commissaire du Gouvernement

Annie **Mattéi**,  
*Enquêteur*

Céline **Chavrier**,  
*Secrétaire*



◀ 4 800 000 €

**Record du monde pour un Kota vendu aux enchères et pour une sculpture du Gabon vendue aux enchères**

**Le Kota de William Rubin.**

L'œuvre d'un maître sculpteur, Gabon

Paris, 23 juin. Christie's

©Christie's Images

## Chapitre 1

# La régulation du marché en 2015

### **1 LA RÉGULATION DU MARCHÉ EN 2015**

Les déclarations des opérations de ventes volontaires	21
Les déclarations des commissaires-priseurs de ventes volontaires	22

### **2 LE CONTRÔLE DE L'ACTIVITÉ DES ACTEURS SUR LE MARCHÉ**

Les informations dont dispose le Conseil sur les acteurs	24
Le traitement des réclamations par le commissaire du Gouvernement	25
L'intervention en urgence du président du Conseil	41
L'intervention du Conseil en matière disciplinaire	43
L'intervention du Conseil en matière pénale	66

### **3 LA FORMATION**

Bilan	67
Cérémonie de remise des diplômes	75

### **4 LE CONSEIL : ACTEUR DE LA CONCERTATION ET FORCE DE PROPOSITION**

Le Conseil des ventes à l'écoute des professionnels	76
Le Conseil des ventes, force de proposition et d'information des professionnels du marché	95

# 1 LA RÉGULATION DU MARCHÉ EN 2015

## A. Les déclarations des opérateurs de ventes volontaires

La loi du 20 juillet 2011 a supprimé la nécessité de l'agrément préalable au profit d'une simple déclaration d'activité dont le non-respect est sanctionné pénalement. Les nouveaux opérateurs de ventes volontaires (OVV) doivent satisfaire aux mêmes conditions de fond que précédemment, la nouvelle loi et son décret d'application n'ont apporté que peu de modifications en ce domaine. Quinze nouveaux opérateurs de ventes volontaires ont été déclarés au Conseil des ventes entre le 1<sup>er</sup> janvier et le 31 décembre 2015.

Pour ce qui est des sociétés agréées antérieurement à l'entrée en vigueur de la loi du 20 juillet 2011, le décret d'application du

30 janvier 2012 prévoit explicitement qu'elles sont réputées avoir satisfait à l'obligation de déclaration prévue par la nouvelle loi. Au 31 décembre 2015, le nombre total des opérateurs déclarés s'établit à 407 (contre 408 en 2014) soit une stabilité. Globalement, depuis la mise en œuvre de la loi de 2000, le taux d'accroissement du nombre des opérateurs est de 20%.

### Les évolutions structurelles du marché

L'analyse des opérateurs de ventes déclarés au 31 décembre 2015 conduit à un certain nombre d'observations instructives sur les évolutions structurelles du marché.

#### • Sur la forme sociale des OVV

Sur les 407 OVV déclarés fin 2015, 314 ont une forme sociale à responsabilité limitée (SARL ou EURL), ce qui représente 77% des opérateurs de ventes volontaires. La forme de la société par actions simplifiée (SAS) est la deuxième forme la plus utilisée (19% des OVV) ;

407 OVV  
en 2015

	2002	2011	2012	2013	2014	2015
Sociétés à responsabilité limitée (SARL et EURL)	293	324	335	332	323	314
SAS	32	60	62	68	71	79
SA	14	11	10	10	10	10
SNC	1	1	1	1	1	1
Société en nom personnel	-	-	4	3	3	3
<b>TOTAL</b>	<b>340</b>	<b>396</b>	<b>412</b>	<b>414</b>	<b>408</b>	<b>407</b>

• **Sur le lien entre les ventes volontaires et les ventes judiciaires**

L'adossement des opérateurs de ventes volontaires à des études de commissaires-priseurs judiciaires est un indicateur utile de la structuration du marché et de son éventuelle ouverture à des acteurs nouveaux dont la stratégie pourra

être différente. En 2014, 306 OVV, représentant 75% du total, sont adossés à des études judiciaires. Ainsi, ce sont 25% des opérateurs qui exercent la seule activité de ventes volontaires. Ce pourcentage est désormais stable depuis trois ans alors qu'il augmentait régulièrement depuis 2002.

	2002	2011	2012	2013	2014	2015
OVV adossés à des études de commissaires-priseurs judiciaires	317	313	310	312	309	306
OVV uniquement «volontaires»	23	83	102	102	99	101*
<b>TOTAL</b>	<b>340</b>	<b>396</b>	<b>412</b>	<b>414</b>	<b>408</b>	<b>407</b>

\* dont 5 courtiers

**B. Les déclarations des commissaires-priseurs de ventes volontaires**

Les personnes habilitées à diriger les ventes, désignées sous la dénomination de commissaire-priseur de ventes volontaires, doivent être déclarées au Conseil des ventes par l'opérateur dont elles dirigent les ventes.

Seules peuvent être commissaires-priseurs de ventes volontaires les personnes remplissant les conditions de nationalité (français, ressortissant de l'Union européenne ou de l'EEE), d'honorabilité et de qualification prévues par l'article L. 321-4 du code de commerce.



36 déclarations de commissaires-priseurs de ventes volontaires ont été adressées au Conseil des ventes en 2015. Compte tenu du nombre de retraits, à la demande d'opérateurs ou de commissaires-priseurs, le nombre de commissaires-priseurs de ventes volontaires exerçant en France est de 622 dont 5 courtiers de marchandises assermentés, soit une augmentation de 30% depuis la création du régime des sociétés de ventes volontaires.

Le contrôle est effectué a posteriori par le Conseil des ventes, notamment sur le respect de la condition d'honorabilité qui est toujours exigée. Ce contrôle, qui se traite donc dans le cadre d'une procédure disciplinaire, peut déboucher, notamment, sur une suspension temporaire ou définitive du commissaire-priseur.

## 622 commissaires-priseurs de ventes volontaires exerçant en France



◀ 470 000 €

**Auguste RODIN  
(1840-1917)**

**Danaïde. Bronze à patine brune**, signé, conçu en 1885.

Dim.: 21,7 x 28,9 x 38,7 cm. Provenance: Mr. Jules Ricome, Alger (probablement acquis de l'artiste vers 1898).

Paris, 15 avril. Blanchet & Associés

©Blanchet & Associés

## 2 LE CONTRÔLE DE L'ACTIVITÉ DES ACTEURS SUR LE MARCHÉ

### A. Les informations dont dispose le Conseil sur les acteurs

#### 1. La veille

Si le Conseil des ventes intervenait jusqu'au 1<sup>er</sup> septembre 2011 pour contrôler l'accès des acteurs au marché des ventes aux enchères volontaires, la procédure déclarative issue de la loi du 20 juillet 2011 supprime ce contrôle a priori. Dans ces conditions, il est plus que jamais nécessaire que le Conseil puisse suivre a posteriori l'activité des opérateurs pour s'assurer que leurs conditions d'exercice sont conformes aux dispositions législatives et réglementaires et que le consommateur, qu'il soit vendeur ou acquéreur, bénéficie de toutes les garanties nécessaires. Il

s'agit là d'une mission qui relève de son rôle de régulateur. A cette fin, le Conseil assure une veille permanente sur le marché, par la consultation des sites internet, des catalogues de ventes ou de la presse spécialisée. Les relations entre les services du Conseil et le commissaire du Gouvernement permettent également l'échange et le partage d'informations, dans le respect de la confidentialité des procédures d'instruction des réclamations.

De manière plus formelle, le Conseil peut recevoir deux types d'informations :

- des signalements effectués par les OVV de changements dans leur situation ;
- des courriers ou réclamations émanant de vendeurs ou d'acquéreurs.

L'ensemble des informations reçues peut donner lieu à des traitements différents qui ne sont pas exclusifs les uns des autres : administratif, disciplinaire et pénal.

#### 2. Signalement par les OVV d'une modification dans leur structure

Nouvelle personne chargée de diriger les ventes	36
Personne ne dirigeant plus les ventes	33
Changement de siège social	8
Changement de dirigeants	10
Cession de parts	6
Changement de dénomination sociale	4
Changement d'établissement secondaire ou adjonction d'un nouvel établissement	7
Changement de forme sociale	2
Modification du capital social	0
Autres	0
<b>TOTAL</b>	<b>106</b>

L'article R.321-2 du code de commerce impose aux opérateurs de ventes de signaler au Conseil des ventes les changements pouvant intervenir dans leur situation et susceptibles d'affecter leur capacité à exercer leur activité.

Le nombre d'informations portées à la connaissance du Conseil au titre de cet article est de 106 en 2015 (contre 160 en 2014). La répartition des motifs de signalement figure dans le tableau suivant. Si les grandes tendances restent inchangées par rapport à 2012, un fait est, comme en 2014, à relever : le nombre significatif de « personne ne dirigeant plus les ventes » ou de « nouvelle personne chargée de diriger les ventes » reste essentiellement dû au passage d'une structure à l'autre des commissaires-priseurs, démission d'un côté puis recrutement immédiat de l'autre ; il ne signifie pas qu'il y a moins de commissaires-priseurs en activité.

## **B. Le traitement des réclamations par le commissaire du Gouvernement**

Le commissaire du Gouvernement est seul habilité par la loi à engager, devant la formation disciplinaire du Conseil des ventes, des poursuites à l'encontre des opérateurs de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques et des personnes habilitées à diriger de telles ventes. Son indé-

pendance vis-à-vis du Conseil est déjà assurée par son statut de magistrat. Le commissaire du Gouvernement est un membre opérationnel du parquet près la cour d'appel de Paris, nommé dans les fonctions de commissaire du Gouvernement par arrêté du garde des sceaux. Ainsi est assurée la totale séparation entre l'organe de poursuite et l'instance de jugement, qui assure la mise en œuvre du droit à un procès équitable, qui a valeur constitutionnelle et conventionnelle. L'indépendance du commissaire du Gouvernement est également assurée par le fait qu'il n'est pas en position de détachement auprès du Conseil, n'émergeant ainsi pas au budget du Conseil des ventes, mais peut être appelé à occuper le siège du ministère public au sein du parquet général auquel il appartient.

En application des dispositions de la loi du 10 juillet 2000, non modifiées par la loi du 20 juillet 2011, le commissaire du Gouvernement diligente les enquêtes de nature à établir des faits pouvant caractériser une infraction à la loi, aux règlements ou un manquement aux règles professionnelles figurant dans le recueil des obligations déontologiques des opérateurs de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques. Ce dernier texte, qui a été élaboré par un groupe de travail animé par le Conseil des ventes, réunissant des représentants de toutes les catégo-

ries professionnelles concernées, tire sa force obligatoire réglementaire de l'homologation qui en a été faite par le garde des sceaux.

Le commissaire du Gouvernement décide, au vu des résultats de l'enquête qui a été menée, d'engager ou non une poursuite disciplinaire à l'encontre de l'opérateur de ventes volontaires et/ou du commissaire-priseur concerné. Le plus souvent, l'enquête est diligentée, sur délégation du commissaire du Gouvernement, par la commandante de police mise à disposition du Conseil pour procéder à toutes investigations utiles.

Si le contentieux de l'indemnisation n'est pas de la compétence du commissaire du Gouvernement, garant du bon respect de la réglementation et de la déontologie, mais relève des juridictions judiciaires, une alternative aux poursuites est cependant, dans certains cas, concevable : le commissaire du Gouvernement peut chercher à mettre fin au litige porté à sa connaissance en essayant de trouver une solution convenant aux parties. Cette mission de médiation a été officialisée par la loi du 20 juillet 2011. Il arrive assez fréquemment que l'objectif premier des plaignants qui saisissent le commissaire du Gouvernement ne soit pas de faire sanctionner disciplinairement un opérateur de ventes mais de tenter d'obtenir, en tout ou partie, réparation du préjudice qu'ils estiment avoir subi. L'entrée en

procédure de médiation suppose l'accord des parties en présence. Elle offre, tant aux plaignants qu'aux opérateurs, une alternative, qui peut être attrayante, à la voie judiciaire, souvent plus coûteuse et chronophage. Il convient de rappeler que l'accord de médiation, avec à la clef une annulation de vente, un geste commercial envers le plaignant, ne constitue pas la reconnaissance d'un quelconque manquement qui aurait été commis par l'opérateur de ventes. S'il est exécuté, il ferme la voie à toute suite disciplinaire et retire de facto tout intérêt à l'engagement d'une procédure judiciaire en indemnisation. De ce fait, le recours à la médiation ne peut être accepté par le commissaire du Gouvernement dans les cas les plus lourds, dans lesquels, par exemple, des sanctions pénales seraient par ailleurs encourues.

Le commissaire du Gouvernement est assisté d'un agent dont la tâche de réception et de suivi des réclamations quotidiennes s'intensifie à mesure de la montée en puissance et de la complexification des plaintes. Ses services comptent également un commandant de police dont le rôle spécifique est d'une part, de mener, sur délégation du commissaire du Gouvernement, des enquêtes minutieuses sur des dossiers précis et, d'autre part, d'assurer la liaison avec les différents services de police et de gendarmerie, nationaux ou étrangers.

## I. Traitement des réclamations

Le commissaire du Gouvernement est saisi par réclamation formulée par écrit et aucune poursuite disciplinaire ne peut être fondée sur une dénonciation anonyme, chaque partie devant être entendue dans le respect du principe du contradictoire.

Il n'appartient pas au commissaire du Gouvernement, souvent sollicité sur ce point au vu de son statut de magistrat, de se substituer à un avocat et d'apporter des conseils juridiques aux uns ou aux autres, puisqu'il peut, par la suite, être officiellement saisi des faits sur lesquels son éclairage *a priori* est demandé.

Les services du commissaire du Gouvernement qui reçoivent une réclamation adressent un avis de réception au plaignant et demandent, s'il y a lieu, de leur transmettre les éléments objectifs utiles à démontrer le sérieux et le bien-fondé de la plainte.

Lorsqu'à première lecture, il apparaît que les termes de la plainte n'entrent pas dans le champ de compétence du commissaire du Gouvernement ou qu'ils ne sont pas de nature à caractériser un manquement disciplinaire à l'égard de l'opérateur de ventes volontaires ou du commissaire-priseur mis en cause, le plaignant est avisé du classement sans suite et invité à rediriger sa réclamation. Le commissaire de Gouvernement peut également, comme dans

le cas où la vente en cause ne serait pas une vente volontaire, réorienter directement la plainte vers la Chambre régionale des commissaires-priseurs judiciaires compétente pour en connaître, la transmission dans le sens inverse étant également opérée. Dans les cas les plus graves, la transmission aux autorités pénales compétentes s'impose, au titre de l'article 40 du code de procédure pénale.

Lorsque l'existence d'un manquement disciplinaire ne peut *a priori* être exclue, copie de la réclamation est systématiquement transmise à l'opérateur concerné, pour recueillir ses observations. Indication est donnée à cet opérateur de ce que le commissaire du Gouvernement pourra transmettre copie de sa réponse au plaignant. Cet exercice objectif et transparent du contradictoire a un double intérêt : informer l'opérateur d'une situation potentiellement contentieuse et lui permettre de donner toute justification utile de la situation, voire d'envisager une proposition d'apaisement. La réponse de l'opérateur est attendue par retour de courrier ou, si des éléments de preuve sont à retrouver, dans les meilleurs délais.

Pour procéder à l'instruction du litige, le commissaire du Gouvernement peut se faire communiquer tout document (mandat de vente, extrait de procès-verbal, etc.) ou procéder, s'il l'estime nécessaire, à toute audition utile. Pour un opéra-

teur de ventes volontaires, ne pas donner suite aux demandes de ce magistrat constitue un manquement disciplinaire aux termes de l'article R. 321-45 du code de commerce. Certains professionnels ont déjà été sanctionnés sur ce grief.

Dans la plupart des cas rencontrés, le plaignant, vendeur ou acheteur, exprime, de bonne foi, sa déception quant à la situation, au regard des attentes initiales qu'il avait en s'adressant à un commissaire-priseur de ventes volontaires, auquel il attache une image de compétence et de loyauté.

C'est à la préservation de cette attractivité de la profession que contribue l'intervention du commissaire du Gouvernement, en permettant, chaque fois que cela est possible, qu'une solution adaptée soit trouvée aux malentendus et aux litiges et, dans les cas les plus graves, en engageant des poursuites disciplinaires pour que soient sanctionnés les auteurs des manquements les plus graves.

Au vu des observations de l'opérateur de ventes volontaires, le commissaire du Gouvernement détermine la suite à donner : classement de la plainte pour

absence de manquement, poursuite des investigations, par lui-même ou, sur la délégation qu'il lui signe, par le commandant de police. Il est alors procédé à des auditions par procès-verbal, qu'il s'agisse des parties au litige

ou de témoins ou experts, à des demandes de transmission de documents ; des déplacements peuvent intervenir, comme toute mesure non directement coercitive utile à la manifestation de la vérité. La sanction de la non coopération à ces mesures est la citation devant la formation disciplinaire du Conseil des ventes.

Lorsque ces investigations révèlent des faits portant une atteinte grave aux lois, règlements ou règles de déontologie, le commissaire du Gouvernement saisit le Conseil des ventes, dans sa formation disciplinaire, qui décidera, s'il y a lieu, dans le cadre d'une procédure contradictoire, de la sanction appropriée. Le commissaire du Gouvernement peut aussi saisir la formation disciplinaire du Conseil des ventes de manquements objectivement moins graves mais réitérés, de même que du refus persistant de l'opérateur de répondre à ses demandes.

En présence d'un manquement caractérisé mais mineur et surtout réparé, le commissaire du Gouvernement peut décider d'un simple rappel à la loi, par écrit ou sur procès-verbal. Engagement est alors pris par l'opérateur de ne pas réitérer ce manquement pour l'avenir. A défaut, il s'exposerait à des poursuites disciplinaires.

Le commissaire du Gouvernement a reçu 289 réclamations en 2015 (contre 250 en 2014, soit une légère augmentation). Sur ces 289



289  
réclamations  
reçues en  
2015

réclamations, 160 - soit 55%,- ont été classées cette même année. Trois enquêtes ont été déléguées au commissaire de police, qui ont conduit à la saisine du Conseil dans sa formation disciplinaire.

La formation disciplinaire du Conseil des ventes a prononcé 4 sanctions (une fois contre le seul

opérateur, trois fois contre l'opérateur et son/ses commissaire(s) priseur(s) de ventes volontaires).

Ces sanctions, qui ont fait l'objet de trois recours devant la Cour d'appel de Paris déposés en 2015, vont de l'avertissement à la suspension définitive de l'activité d'opérateur de ventes volontaires.

	2003	2011	2012	2013	2014	2015
Réclamations reçues	156	291	280	245	250	289

#### a/ Les perspectives de développement de la procédure de médiation

L'article L. 321-21 du Code de commerce, issu de la loi du 20 juillet 2011, dispose :

*« Un magistrat du Parquet est désigné pour exercer les fonctions du commissaire du Gouvernement auprès du Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques. Il peut proposer une solution amiable aux différends intéressant un opérateur de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques qui sont portés à sa connaissance ».*

Ce texte permet l'exercice par le commissaire du Gouvernement de fonctions de médiation, dans un périmètre très large, puisqu'il couvre non seulement les litiges existant entre un opérateur et un acheteur ou un vendeur, mais également tous les différends *« intéressant un opérateur de ventes*

*volontaires »*, comme par exemple les difficultés qui pourraient être rencontrées entre opérateurs.

La médiation, en tant que technique de résolution des conflits, a fait ses preuves, notamment devant le juge consulaire ou judiciaire et devant des autorités publiques indépendantes dotées d'un pouvoir de sanction. Son caractère consensuel et donc apaisant, permet de conduire à des solutions négociées, mieux acceptées par les protagonistes, qui bénéficient des avantages de l'échange contradictoire sous couvert de la confidentialité de cette procédure. Pour le plaignant, la médiation peut mener à la réparation d'un préjudice sans avoir à saisir un tribunal, ce qui est un avantage, car la loi ne permet pas au Conseil des ventes volontaires d'assortir la sanction disciplinaire qu'il prononce d'un dédommagement du préjudice subi, ce





150 000 €

Stèle en pierre  
avec inscription

d'Aphrodisias, publiée  
dans le corpus de Boeckh  
sous le n°2811, art gréco-  
romain, 97 x 40 cm.

Troyes, 13 juin. Boisseau -  
Pomez SVV. M. Roudillon.

©Boisseau Pomez



qui oblige le plaignant à saisir en parallèle ou ensuite la juridiction judiciaire.

Pour estimer s'il est possible d'entrer en procédure de médiation, le commissaire du Gouvernement peut recevoir l'une ou l'autre des parties, afin d'évaluer la gravité des faits ainsi que les attentes ou les intentions de chacun. Il peut également réunir les parties, rétablissant ainsi un dialogue, souvent éteint, entre l'opérateur et son client, premier pas nécessaire vers la recherche d'une solution acceptable par tous.

Lorsqu'une médiation lui paraît possible, le commissaire du Gouvernement interroge chacune des parties pour savoir si elle accepte de rechercher un accord, en lui demandant de signer un engagement de garder la confidentialité sur les échanges à intervenir dans le cadre de la procédure de médiation ainsi qu'un engagement d'exécuter, dans le laps de temps qui sera imparti, l'accord qui interviendrait.

Dans le cadre de la médiation engagée par le commissaire du Gouvernement, l'opérateur de vente désireux de conserver une bonne image auprès de sa

clientèle et même du plaignant, peut proposer de faire « *un geste commercial* ». Cette proposition destinée à mettre fin au contentieux ne peut constituer l'aveu d'un manquement. Cet aveu interviendrait-il dans le cadre de la médiation qu'il ne pourrait de toute manière être utilisé en dehors de cette procédure, que ce soit pour des poursuites disciplinaires ou dans des procédures judiciaires. L'accord signé entre les parties et exécuté loyalement dans les délais qu'il fixe met fin à toute autre procédure portant sur le même objet.

Il arrive que l'opérateur de ventes volontaires n'ait pas répondu à la demande d'explications qui lui a été adressée par le client, par courrier et/ou appels téléphoniques, ce qui conduit ce dernier à saisir le commissaire du Gouvernement. Une telle carence peut être dommageable pour l'opérateur, qui aura l'obligation de gérer dans la durée des échanges souvent fastidieux (production de pièces, auditions ...) avec les services du commissaire du Gouvernement.

**b/ L'objet des réclamations**

1	Litiges OVV / Vendeurs	142	46%	
2	Litiges OVV / Acheteurs	117	38%	
3	Incidents de vente	27	8%	311
4	Infractions (a)	7	2%	
5	Divers	18	6%	

(a) Concernant les « infractions » : six sont relatives à un objet volé, une à une atteinte au droit de reproduction.

Une réclamation peut présenter plusieurs griefs, d'où la différence entre le nombre de dossiers reçus par le commissaire du Gouvernement (289) et le nombre de litiges comptabilisés dans le tableau ci-dessus (311).

Si le nombre de litiges réceptionnés a légèrement augmenté en 2015, il est intéressant de constater que, proportionnellement, la répartition des litiges entre un opérateur et son vendeur et entre un opérateur et son acheteur reste quasi inchangée, représentant respectivement 46% et 38% des réclamations reçues (contre 47 et 39% en 2014). Sur les 16% restant, la moitié consiste en divers incidents intervenus pendant la vente aux enchères (oubli de prendre en compte un ordre d'achat, erreur d'adjudication ou d'adjudicataire, refus d'enchères etc.) ou qui sont liés à la vente (annulation d'une vente par l'opérateur).

Enfin, certaines réclamations portent sur des faits relevant de la compétence des juridictions civiles ou pénales, pour l'examen des-

quels les services du commissaire du Gouvernement ne disposent pas des moyens nécessaires pour procéder aux investigations utiles (revente d'un objet volé, contestations portant sur l'authenticité des œuvres adjugées ...).

Dans les 18 derniers, regroupés sous la catégorie « divers », sont notamment intégrés :

- Trois dénonciations de ventes volontaires aux enchères publiques organisées par une SCP d'huissiers de Justice ou par un tiers non déclaré auprès du Conseil des ventes. Ces trois dossiers ont fait l'objet d'une transmission au procureur de la République territorialement compétent, en application de l'article 40 du code de procédure pénale, s'agissant de faits susceptibles de recevoir une qualification pénale. Ceux-ci peuvent, d'ailleurs, être directement dénoncés auprès du parquet compétent, sans que le plaignant saisisse préalablement le commissaire du Gouvernement ;
- Deux plaintes de prestataires restant en attente d'un paiement, par

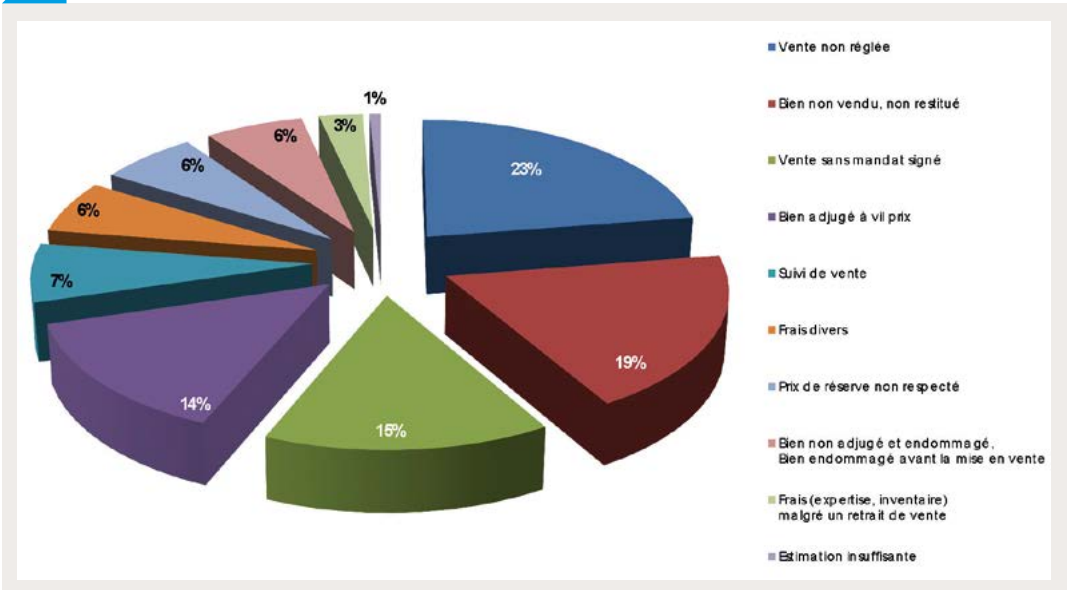
l'opérateur, pour les services effectués. De tels faits ne relèvent pas du domaine disciplinaire mais du contentieux commercial. Il en va de même pour un remboursement

jugé insuffisant, à la suite du vol d'un bien confié à un opérateur de ventes, ou de plaintes quant à la transparence des résultats de vente annoncés par l'opérateur.

**c/ Les litiges rencontrés entre l'opérateur et ses clients vendeurs**

Vente non réglée	32	23%
Objet non vendu, non restitué	27	19%
Vente sans mandat signé	21	15%
Objet adjudgé à vil prix	20	14%
Suivi de vente	10	7%
Frais divers	9	6%
Prix de réserve non respecté	9	6%
Objet non adjudgé et endommagé, objet endommagé avant la mise en vente	9	6%
Frais (expertise, inventaire) malgré un retrait de vente	4	3%
Estimation insuffisante	1	1%
<b>TOTAL</b>	<b>142</b>	

**Détail des litiges vendeurs**



540 000 € ▶

**Rembrandt BUGATTI  
(1884-1916).**

Rhinocéros de Java, 1907.  
Épreuve en bronze patiné,  
numérotée, signée et datée.  
Provenance: achetée à la  
8e Exposition internationale  
d'art de la Cité de Venise  
de 1909.

Paris, 10 décembre.  
Frayse & Associés.

©Frayse & Associés



En 2015, trois causes de litiges représentent plus de la moitié des réclamations vendeurs.

Le premier grief le plus fréquent est le non versement du produit de l'adjudication. Ce problème concerne presque un quart des litiges dits « vendeurs » et il cache bien souvent une autre difficulté, de plus en plus rencontrée par les maisons de vente, connue sous l'expression « mauvais payeur ». Il s'agit de l'adjudicataire qui tarde ou rechigne à honorer le paiement du bien acquis.

La multiplication de ces incidents de paiement peut être expliquée par l'accès plus important au marché « grand public » des ventes aux enchères, lequel est facilité par

internet et le développement des ventes à distance. Ces adjudicataires sont parfois profanes quant aux règles spécifiques encadrant les ventes aux enchères publiques et ignorent notamment que le droit de rétractation du consommateur, qui concerne la plupart des ventes dites « à distance », ne s'applique pas aux ventes aux enchères publiques.

Pour minimiser le problème constitué par ces acheteurs non solvables, les opérateurs de ventes prennent de plus en plus de mesures préventives (caution, chèque en blanc, copie de la carte bleue), parfois jugées déplacées par une partie de la clientèle.

La remise du bien à l'adjudicataire ne peut intervenir que lorsque le commissaire-priseur s'est effectivement assuré de disposer du prix. En cas de remise d'un chèque, un délai de vérification de la provision est nécessaire.

Le deuxième grief le plus formulé par les clients vendeurs, est la non restitution d'un bien confié à l'opérateur et qui n'a pas été adjugé lors de sa mise en vente. Cette non restitution est souvent imputable à une simple négligence de l'opérateur et la plainte disparaît alors par la remise du bien. Mais le bien peut avoir été endommagé pendant sa manutention ou son exposition, ou encore égaré. L'opérateur propose souvent le remboursement de l'œuvre manquante ou détériorée, au prix de réserve moins les frais de vente. Or, la perte ou la dégradation étant la conséquence d'une faute commise par l'opérateur, la question est posée de la légitimité de retenir ces frais de vente. Le tribunal de grande instance de Paris, dans un jugement du 20 juin 2013, a estimé qu'une maison de vente, fautive d'avoir perdu un tableau estimé 3.000 / 4.000 euros, non adjugé lors de plusieurs ventes aux enchères successives, devait verser à son client vendeur la somme de 4.000 euros, soit le montant le plus élevé de l'estimation, et non le prix de

réserve, compte tenu de la «*perte de chance de revente*» ultérieure.

Le troisième grief le plus fréquent concerne la mise en vente sans mandat signé du vendeur. Tout bien mis en vente aux enchères publiques doit obligatoirement faire l'objet d'un mandat de vente signé. Si les contestations de la validité d'un mandat de vente concernent presque exclusivement les successions et résultent essentiellement de divergences familiales, la plupart des ventes effectuées sans réquisition signée concernent des objets confiés par un client pour expertise seule et mis en vente par erreur par le commissaire-priseur. L'utilisation par certaines maisons de vente d'un seul et même document, qui sert à la fois de «*bordereau de dépôt*» et «*réquisition de vente*», peut donner lieu à contestation par le client qui invoque un abus de confiance. La clarté des relations contractuelles impose la signature de deux documents distincts, l'un pour le dépôt, l'autre pour la mise en vente. S'il a pu arriver qu'un commissaire-priseur, ayant toute confiance en son client, procède à une vente sans avoir en main le mandat de vente dûment signé, certains vendeurs ne remettant ce document qu'au tout dernier moment, voire le jour même de la vacation, cette

En 2015, trois causes de litiges représentent plus de la moitié des réclamations vendeurs.

pratique constitue de la part du commissaire-priseur une prise de risque disciplinaire et financier. Le commissaire-priseur est de plus en plus saisi de réclamations motivées par l'espoir déraisonnable d'atteindre un certain prix de vente. Ce prix de vente n'étant pas atteint, le plaignant regrette la mise en vente et s'estime victime d'un préjudice dont il exige réparation. La pré-constitution par le commissaire-priseur de la preuve de ce qu'il a fait signer avant la vente la réquisition et les conditions générales de vente constituent un moyen pour lui de se protéger contre des réclamations abusives. Le formalisme est ici protecteur de l'opérateur de ventes volontaires.

Plus généralement, il appartient à l'opérateur de vente de fournir toutes les informations essentielles sur le processus de vente et les différents cas de figure pouvant se

présenter : une ou plusieurs adjudications, délai de reprise, prix de réserve, etc...De nombreux litiges vendeurs portés à la connaissance du commissaire du Gouvernement concernent les frais de vente jugés « *trop hauts* », « *trop faibles, irréalistes, pour s'assurer la vente d'une certaine collection au grand dam des confrères* », « *trop obscurs, inexplicables* », voire « *abusifs* ». Lors de la signature du mandat de vente, une information claire sur le détail des frais à venir éviterait ce type de litige.

Quelques plaintes portent, enfin, sur la facturation par l'opérateur de frais d'inventaire ou d'expertise malgré un retrait de vente. Là également, la pré-constitution par l'opérateur de la preuve de ce qu'une information initiale claire a été communiquée au client serait la meilleure manière de prévenir les procédures contentieuses.

#### **d/ Les litiges rencontrés entre l'opérateur et ses clients acheteurs**

<b>Lot non conforme à sa description</b>	<b>59</b>	<b>50%</b>
<b>Authenticité contestée</b>	<b>28</b>	<b>24%</b>
<b>Lot non délivré</b>	<b>17</b>	<b>15%</b>
Lot endommagé	7	6%
Frais divers	3	3%
Erreur sur le prix d'adjudication	1	1%
Caution non remboursée	1	1%
Erreur d'adresse d'expédition	1	1%
<b>TOTAL</b>		<b>117</b>

En 2015 comme en 2014, la première cause de grief des acheteurs à l'encontre des opérateurs de vente est la non-conformité d'un bien à sa description en catalogue. Or, le recueil des obligations déontologiques des opérateurs de ventes aux enchères indique expressément que *«la description de l'objet est sincère, exacte, précise et non équivoque au regard des connaissances que l'on peut en avoir au moment de la vente (...)»*. Il n'est certes pas exigé du commissaire-priseur de décrire minutieusement tous les lots présentés lors de sa vente en particulier s'agissant des ventes courantes, au regard de la valeur minimale des objets qui y sont proposés, mais de faire preuve de bonne foi dans l'information délivrée. Tel n'est pas le cas d'une montre moderne, qui a donc logiquement vocation à être portée, décrite comme *«en bon état»* et adjugée plus de 600 euros, s'est révélée impropre à l'usage car hors d'état de marche. La maison

de ventes répondait à son client que *«bon état ne veut pas dire en état de fonctionnement»*. Or, est ici en cause une qualité essentielle de l'objet pour l'acheteur, qui doit être portée à la connaissance du client.

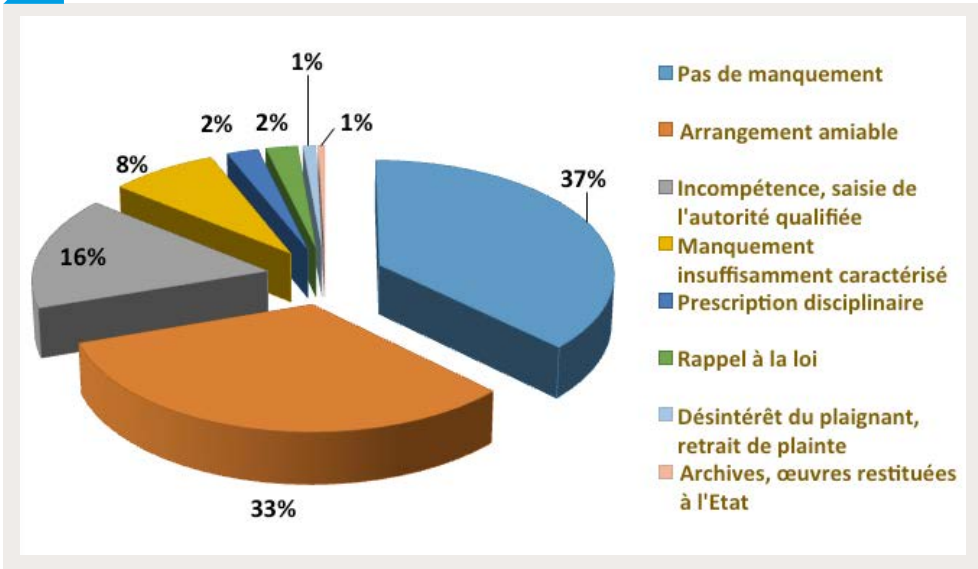
Le développement des ventes à distance amplifie la croissance de ce grief à l'encontre des opérateurs, l'acheteur qui ne s'est pas rendu à l'exposition des biens préalablement à la vente, étant plus enclin à critiquer l'esthétique ou l'état de l'objet qu'il a acquis dans ces conditions.

Les opérateurs de ventes volontaires indiquent parfois, dans leurs conditions générales de vente, *«qu'aucune réclamation ne sera recevable dès l'adjudication prononcée, les expositions successives permettant aux acquéreurs de constater l'état des objets présentés»*. Au plan juridique, cette clause n'empêche pas qu'une réclamation puisse être accueillie, notamment si l'objet adjugé est impropre à sa destination.

#### e/ Suites données et classements en 2015

Pas de manquement	79	37,3%
Arrangement amiable	69	32,5%
Incompétence, saisie de l'autorité qualifiée	34	16,0%
Manquement insuffisamment caractérisé	17	8,0%
Prescription disciplinaire	5	2,4%
Rappel à la loi	5	2,4%
Désintérêt du plaignant, retrait de plainte	2	0,9%
Archives, œuvres restituées à l'État	1	0,5%
<b>TOTAL</b>	<b>212</b>	

Classements 2015



Pour la première fois, le règlement à l'amiable n'est plus l'issue première trouvée par les litiges adressés au commissaire du Gouvernement mais le classement sans suite en raison de l'absence de manquement disciplinaire. Il en est ainsi pour 37% des réclamations, contre 29% l'année précédente.

La non-conformité d'un bien à sa description cataloguée et la contestation de son authenticité sont les deux premières causes des réclamations acheteurs et représentent à elles seules les 3/4 des litiges acheteurs.

C'est souvent à l'occasion d'une revente que l'authenticité d'une œuvre pourra être remise en question par un nouveau professionnel,

commissaire-priseur, antiquaire ou expert. Or, le délai de prescription court à partir de la date de la vente et non à partir de la date de la découverte du manquement. L'opérateur de ventes volontaires n'étant que le mandataire du vendeur, l'annulation de la vente litigieuse ne peut intervenir qu'avec l'accord de ce dernier. En l'absence d'accord, seule une juridiction civile peut procéder à l'annulation de la vente après avoir ordonné, le cas échéant, une expertise judiciaire afin de trancher entre les parties.

Parce qu'il n'a pas autorité à ordonner que soit effectuée une expertise, le commissaire du Gouvernement ne peut généralement pas poursuivre pour des litiges



liés à l'authenticité d'une œuvre. Toutefois, de plus en plus de réclamations de cette nature trouvent une issue favorable soit par une annulation amiable de la vente soit par un geste commercial de l'opérateur de vente en cas de doute sérieux, dans un souci d'apaisement et pour ne pas entacher sa réputation.

Sur le quart restant des causes de litige opposant un opérateur à un client acheteur, la plus grande partie porte soit sur la non délivrance du bien acquis, soit sur sa dégradation avant ou pendant son transport.

Le reliquat restant, soit 6%, représente des causes de litige qu'on ne retrouve pas forcément d'année en année, mis à part une poignée de plaintes concernant des frais divers dont l'acheteur conteste la facturation.

Sur ces 212 « classements » effectués en 2015, 160, soit 76%, concernent des réclamations reçues l'année même. 48 (23%) portent sur des dossiers ouverts en 2014 et enfin un seul sur une affaire de 2013.

Sur 10 litiges portés à la connaissance du commissaire du Gouvernement, 7 se terminent par un arrangement amiable ou sont classés sans suite, la réclamation ne révélant aucun manquement à la loi, aux règlements ni aux obligations déontologiques.

Ce classement sans suite correspond d'un côté au caractère infondé de la réclamation ou, de l'autre, au fait que, dans les petits litiges traités, les opérateurs de ventes volontaires sont de plus en plus prompts, en présence d'un fort soupçon de manquement, à faire un geste envers leurs clients. La baisse (de 15% à 8%) des classements pour cause de manquement insuffisamment caractérisé, c'est-à-dire dont la preuve ne peut être rapportée, peut être interprétée en ce sens.

Le commissaire du Gouvernement reçoit également régulièrement des doléances qui ne relèvent pas de la compétence disciplinaire du Conseil des ventes mais d'autres institutions, telles que la juridiction civile, la chambre régionale des commissaires-priseurs judiciaires, le procureur de la République territorialement compétent (plaintes pour faux, de soupçons de trafics de contrefaçons, etc.). Il transmet alors la réclamation à l'autorité compétente.

Il faut en dernier lieu rappeler que la prescription des manquements disciplinaires est de 3 ans à compter de la vente ou de deux ans à compter de la condamnation judiciaire définitive intervenue, ainsi qu'en dispose l'article L. 321-22 du code de commerce.

## 2. Disciplinaire

En 2015, la formation disciplinaire du Conseil des ventes volontaires a statué à quatre reprises. Ce chiffre, très modeste au regard du nombre de réclamations reçues, correspond à l'identification par le commissaire du Gouvernement de manquements graves et quelquefois réitérés.

Ainsi, un opérateur de ventes volontaires et son commissaire-priseur, qui a joué le rôle de simple «*teneur de marteau*» lors de nombreuses ventes aux enchères ont été sanctionnés, ces ventes étant en réalité organisées par un tiers non déclaré.

Un autre OVV a été condamné car l'expert attaché à plusieurs ventes y achetait des biens, pour les revendre ensuite dans une autre

vente aux enchères publiques dans laquelle il était également expert. De plus, une attestation d'assurance concernant cet expert avait été présentée lors de l'audition devant le commandant de police, qui s'était révélée fausse.

Un troisième opérateur a été sanctionné pour un bien non conforme à sa description en catalogue, s'agissant d'un meuble d'une valeur de plusieurs dizaines de milliers d'euros. Les commissaires-priseurs de ventes volontaires de cette étude ont également sanctionnés.

Enfin, un opérateur de ventes et son commissaire-priseur de ventes volontaires ont été sanctionnés pour avoir mis en vente des biens appartenant à l'expert de la vacation.

223 000 € ▶

### Artemisia Gentileschi (1593-1652),

**Enfant endormi**, cuivre, signé et localisé «Arte Gentilesca./Fecit. Napo», 12,5 x 17 cm.

*Le Mans, 30 mai. Isabelle Aufauvre SVV. Cabinet Turquin.*

©Photo Studio Sebert



### 3. Observations du commissaire du Gouvernement sur les évolutions souhaitables

Une réflexion pourrait être menée sur la compatibilité de certaines clauses parfois insérées dans les conditions générales de vente avec les obligations posées par le recueil des obligations déontologiques de la profession. Ainsi en est-il des mentions telles que *« l'absence de mention d'état au catalogue n'implique nullement que le lot soit en parfait état de conservation ou exempt de restauration, usures, craquelures, rentoilage ou autre imperfection »*, au regard de l'article 1.5.5 du recueil des obligations déontologiques des opérateurs de ventes volontaires, qui précise que mention doit être faite de l'existence *« de réparations ainsi que de restaurations, manques et ajouts significatifs dont le bien peut avoir fait l'objet »*.

Au vu de l'obligation d'information ainsi posée, il y a lieu d'attendre des opérateurs de ventes volontaires que soit mentionné tout défaut grave, pas forcément détectable à l'œil nu, qui peut affecter un bien mis en vente.

Les conditions générales de vente ne peuvent prévaloir sur le code de commerce et/ou sur le recueil des obligations déontologiques des opérateurs de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, qui ont valeur réglementaire du fait de leur homologation par le garde des sceaux.

La pratique de certains opérateurs, qui prévoient dans leurs conditions de vente *« une latitude de 20% sur le prix de réserve »*, est contraire aux termes de l'article L. 321-11 du code de commerce, qui dispose : *« le prix de réserve est le prix minimal arrêté avec le vendeur au-dessous duquel le bien ne peut être vendu »*.

Les conditions de vente ne peuvent davantage permettre qu'un bien, non adjugé lors d'un premier passage en vente, puisse être remis en vente dans la foulée, avec une baisse significative du prix de réserve, sans que le vendeur soit expressément informé en temps utile de l'organisation d'une nouvelle vente dans de telles conditions.

### C. L'intervention en urgence du président du Conseil

L'article L. 321-22 du code de commerce donne au président du Conseil des ventes le pouvoir de suspendre en urgence l'activité d'un opérateur de ventes volontaires ou d'un commissaire-priseur de ventes volontaires dans les termes suivants : *« 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 de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques d'un opérateur ou d'une personne habilitée à diriger les ventes »*.

La décision du président du Conseil intervient en pratique sur requête du commissaire du Gouvernement ou de toute personne intéressée, au terme d'une procédure contradictoire. L'opérateur ou le commissaire-priseur se voit communiquer les griefs ; il peut prendre connaissance du dossier et être entendu.

La suspension peut concerner la vente d'un objet, une partie ou la totalité d'une vente voire la totalité de l'activité de l'opérateur ou du commissaire-priseur concerné. Sa durée maximum est d'un mois ; elle peut être prolongée de trois mois par une décision du Conseil des ventes statuant de manière collégiale et après débat contradictoire.

Le fait qu'une telle décision intervienne en cas d'urgence implique que la requête repose sur des motifs ayant un caractère d'évidence ou ne supposant pas de contestation sérieuse. Il ne s'agit pas, par exemple, d'obtenir la suspension d'une vente aux fins de rechercher les éléments permettant de contester la propriété ou l'attribution d'un bien.

En 2015, la présidente du Conseil a pris trois décisions fondées sur l'urgence dont deux concernaient le même opérateur et son commissaire-priseur habilités lesquels ne remplissaient plus les conditions légales d'exercice de l'activité à raison d'une condamnation pénale devenue définitive. L'une des deux décisions a été infirmée par la cour d'appel de Paris sur le plan procédural, la Cour ayant jugé que les pièces du dossier avaient été adressées trop tardivement à la personne convoquée. La dernière décision, s'inscrivant dans la jurisprudence du Conseil et de son président, a rejeté la demande de suspension d'une vente de masques Hopi pour défaut de recevabilité de la demande.

En 2015, trois décisions de suspension au titre de l'urgence ont été prises par le Conseil. Une a été infirmée par la cour d'appel de Paris et par voie de conséquence la décision de prolongation de la suspension au titre de l'urgence a également été infirmée par cette cour sur le même motif.

## D. L'intervention du Conseil en matière disciplinaire

Le Conseil des ventes s'est vu, dès sa création, doté d'une mission disciplinaire qui procède des articles L. 321-18 et L. 321-22 du code de commerce. Aux termes de ces articles, le Conseil des ventes est habilité à sanctionner tout manquement d'un opérateur de ventes volontaires ou d'un commissaire-priseur de ventes volontaires à ses obligations légales, réglementaires et professionnelles, cette dernière expression recouvrant principalement les règles déontologiques regroupées au sein du recueil des obligations déontologiques des opérateurs de ventes volontaires.

Les modalités procédurales de l'instance disciplinaire sont définies par les articles L. 321-22 et R. 321-45 à R. 321-49-1 du code de commerce. Le commissaire du Gouvernement près le Conseil des ventes a l'initiative des poursuites. Il instruit les dossiers et convoque l'intéressé qui comparait devant la

formation disciplinaire du Conseil des ventes.

Les sanctions que le Conseil peut prononcer sont l'avertissement, le blâme, l'interdiction temporaire d'exercice de l'activité de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques ou de direction des ventes pour une durée pouvant aller jusqu'à trois ans et l'interdiction définitive d'exercice de l'activité.

Ces décisions sont susceptibles de recours devant la cour d'appel de Paris, dans le mois suivant la notification. Ce recours n'est pas suspensif : la décision doit être exécutée. La personne sanctionnée dispose cependant de la possibilité d'obtenir en référé, devant le premier président de la cour d'appel de Paris, la suspension de l'exécution de la décision.

Au cours de l'année 2015, quatre décisions disciplinaires ont été rendues par le Conseil. Ces décisions sont reproduites ci-contre, anonymisées et suivies d'un commentaire.



◀ 4 700 000 €

**Record mondial pour  
une œuvre Baulé**

**Deuxième plus haut prix  
pour un masque d'Arts  
d'Afrique**

**Masque-double, Baulé,  
Côte d'Ivoire.**

Hauteur: 28 cm

Paris, 24 juin. Sotheby's

©Sotheby's / Art digital  
studio

# Décisions & commentaires



## Décision n° 2015-820 du 21 janvier 2015 - extraits

Il est reproché à l'Opérateur de ventes volontaires X et à M.Y pris en sa qualité de commissaire-priseur de ventes volontaires :

- D'avoir procédé, à Paris en 2013 les 11 et 12 février, 8 et 9 avril, 17 et 18 juin et 17 octobre, à des ventes aux enchères publiques à l'Hôtel Drouot, en s'assurant le concours, à titre onéreux d'un expert, en la personne de M. Jean-Marc Z, quelle qu'en soit l'appellation (en l'espèce « consultant »), pour l'assister dans la description, la présentation et l'estimation des biens mis en vente, sans que M. Jean-Marc Z soit titulaire d'une assurance en responsabilité civile professionnelle, faits constituant un manquement aux dispositions des articles L. 321-5, L. 321-22 et L. 321-29 du Code de commerce ;
- D'avoir procédé, à Paris les 11 et 12 février 2013, à des ventes aux enchères publiques à l'Hôtel Drouot, en s'assurant le concours, à titre onéreux, d'un expert, en la personne de M. Michel A, quelle qu'en soit l'appellation (en l'espèce « chargé de rédaction »), pour l'assister dans la description, la présentation et l'estimation des biens mis en vente, sans que M. Michel A soit titulaire d'une assurance en responsabilité civile professionnelle, faits constituant un manquement aux dispositions des articles L. 321-5, L. 321-22 et L. 321-29 du Code de commerce ;
- D'avoir procédé, à Paris les 17 et 18 juin 2013, à la vente aux enchères du lot n°1017, comprenant une affiche dite de Monte Christo, préalablement adjugée 150 euros à un acquéreur qui avait par ailleurs apporté son concours à la rédaction du catalogue de cette vente (l'acheteur

étant « La Poste d'autrefois », société ayant pour gérant Monsieur Michel A ), alors que cet acquéreur, dans le cadre de la préparation de la vente du 6 décembre 2013 du même opérateur de ventes volontaires et alors qu'il était de nouveau rédacteur du catalogue de ladite vente, remettait en vente cette même affiche, sous son nom personnel, Michel A et non celui de sa société, avec cette fois-ci une estimation de 1.500 euros, faits constituant un manquement aux dispositions des articles L. 321-5, L. 321-32 et L. 321-22 du Code de commerce.

[...]

**Sur le défaut de vérification de l'assurance responsabilité professionnelle de M. Z pris en sa qualité d'expert des ventes aux enchères publiques des 11 et 12 février, 8 et 9 avril, 17 et 18 juin et 17 octobre 2013**

Attendu que selon l'article L. 321-5 du code de commerce : « *1.- Lorsqu'ils organisent ou réalisent des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, les opérateurs mentionnés à l'article L. 321-4 agissent comme mandataires du propriétaire du bien ou de son représentant. Le mandat est établi par écrit. / Les opérateurs de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques mentionnés au même article L. 321-4 prennent toutes dispositions propres à assurer pour leurs clients la sécurité des ventes volontaires aux enchères publiques qui leur sont confiées, notamment lorsqu'ils recourent à d'autres prestataires de services pour organiser et réaliser ces ventes. [...]* » et que, selon l'article L. 321-29 du même code : « *Les opérateurs de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques mentionnés à l'article L. 321-4, les huissiers de justice et les notaires peuvent, sous leur seule responsabilité, s'assurer du concours d'experts, quelle qu'en soit l'appellation, pour les assister dans la description, la présentation et l'estimation des biens mis en vente. / Le public est informé de l'intervention d'experts dans l'organisation de la vente* »;

Attendu que l'expert qui apporte son concours à un opérateur de ventes volontaires dans le cadre ainsi défini doit, conformément aux dispositions de l'article L. 321-30 du code de commerce, contracter « une assurance garantissant sa responsabilité professionnelle » et que l'opérateur de ventes volontaires doit, conformément aux dispositions de l'article L. 321-31 du même code, veiller « (...) au respect par l'expert dont il s'assure le concours des obligations et interdictions respectivement prévues au premier alinéa de l'article L. 321-30 (...) »; qu'au terme des articles susvisés, cette obligation pèse sur l'opérateur de ventes volontaires et non sur le commissaire-priseur de ventes;



Attendu qu'à l'occasion des ventes aux enchères publiques qu'il a organisées en 2013 les 11 et 12 février, 8 et 9 avril, 17 et 18 juin et 17 octobre, l'Opérateur de ventes volontaires X s'est adjoint les services de M. Jean-Marc Z; que le concours apporté par ce dernier consistait notamment en la description et l'estimation des lots mis en vente et qu'à ce titre et quand bien même le catalogue l'aurait présenté sous l'appellation de consultant, il doit être regardé comme expert de la vente;

Attendu qu'il ressort des éléments du dossier que M. Z ne disposait pas à la date des ventes aux enchères publiques susvisées d'une assurance de responsabilité civile professionnelle et que l'attestation d'assurance «expert d'art» qu'il a produite à la demande des services du Conseil des ventes ne devait prendre effet que le 27 octobre 2013, soit postérieurement aux ventes aux enchères publiques auxquelles M. Z avait apporté son concours;

Attendu que l'opérateur de ventes volontaires X qui s'est assuré le concours de M. Z sans veiller à ce que ce dernier dispose effectivement d'une assurance de responsabilité professionnelle a commis un manquement à ses obligations légales, réglementaires et professionnelles justifiant d'une sanction au titre des dispositions de l'article L. 321-22 du code de commerce; qu'en revanche, aucun manquement ne peut être retenu contre M. Y pris en sa qualité de commissaire-priseur de ventes volontaires dès lors que l'obligation qui fait ici grief pèse sur l'opérateur et non sur le commissaire-priseur;

### **Sur le défaut de vérification de l'assurance responsabilité professionnelle de M. A pris en sa qualité d'expert des ventes aux enchères publiques des 11 et 12 février 2013**

[...]

Attendu qu'il ressort des éléments du dossier qu'à l'occasion des ventes aux enchères publiques qu'ils ont organisées les 11 et 12 février 2013, l'Opérateur de ventes volontaires X s'est adjoint les services de M. Michel A qui a notamment rédigé la fiche de lots mis en vente moyennant une rémunération consistant en une réduction des frais vendeurs qui devaient lui être facturés; qu'il doit en conséquence être considéré comme expert de la vente, quand bien même il aurait été présenté dans le catalogue sous l'appellation de chargé de rédaction;

Attendu qu'il ressort encore des éléments du dossier et des propres déclarations de l'intéressé qu'en violation des dispositions précitées qui font obligation à l'expert intervenant dans une vente aux enchères publiques de contracter une assurance de responsabilité professionnelle, M. Michel A ne disposait pas à la date des ventes aux enchères publiques susvisées d'une assurance de responsabilité professionnelle ;

Attendu que l'opérateur de ventes volontaires X, en s'assurant le concours de M. Michel A sans veiller à ce que ce dernier dispose effectivement d'une assurance de responsabilité professionnelle, a commis un manquement à ses obligations légales, réglementaires et professionnelles justifiant d'une sanction au titre des dispositions de l'article L. 321-22 du code de commerce ; qu'en revanche aucun manquement ne peut être retenu contre M.Y pris en sa qualité de commissaire-priseur de ventes volontaires dès lors que l'obligation qui fait ici grief pèse sur l'opérateur et non sur le commissaire-priseur ;

**Sur le fait d'avoir proposé à la vente un bien vendu indirectement par l'expert de la vente qui l'avait acquis lors d'une précédente vente**

Attendu, selon la paragraphe II de l'article L. 321-5 du code de commerce : *« Les opérateurs de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques mentionnés au même article L. 321-4 ne sont pas habilités à acheter ou à vendre directement ou indirectement pour leur propre compte des biens meubles proposés dans le cadre de leur activité, sinon dans le cas prévu à l'article L. 321-12 et dans le cas où ils ont acquis, après la vente aux enchères publiques, un bien qu'ils ont adjudgé afin de mettre un terme à un litige survenu entre le vendeur et l'adjudicataire. Dans cette dernière hypothèse, ils sont autorisés à revendre le bien, y compris aux enchères publiques, à condition que la publicité mentionne de façon claire et non équivoque qu'ils en sont les propriétaires. Cette interdiction s'applique également à leurs salariés ainsi qu'aux dirigeants et associés lorsqu'il s'agit d'une personne morale. A titre exceptionnel, ces salariés, dirigeants et associés ainsi que les opérateurs mentionnés au I de l'article L. 321-4 exerçant à titre individuel peuvent cependant vendre, dans le cadre d'enchères publiques organisées par l'opérateur, des biens leur appartenant, à condition qu'il en soit fait mention dans la publicité de manière claire et non équivoque »* et que, selon l'article L. 321-32 : *« L'expert mentionné à l'article L. 321-29 ne peut décrire, présenter, 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. A titre exceptionnel, l'expert peut cependant vendre, par*

*l'intermédiaire d'un opérateur mentionné à l'article L. 321-4, un bien lui appartenant à condition qu'il en soit fait mention dans la publicité de manière claire et non équivoque»*; qu'il s'induit de ces dispositions d'une part, une interdiction pour l'opérateur de ventes volontaires de vendre un bien à un expert intervenant dans la vente qu'il organise et, d'autre part, de mettre en vente un bien appartenant à l'expert de la vente, sauf à titre exceptionnel et à condition d'en faire état dans la publicité de la vente; que ces obligations pèsent sur le seul opérateur de ventes volontaires et que M.Y pris en sa qualité de commissaire de ventes volontaires doit être mis hors de cause;

Attendu qu'il ressort des éléments du dossier que l'Opérateur de ventes volontaires X avait, lors de sa vente aux enchères publiques du 18 juin 2013 dont M. Michel A était expert, mis en vente pour le compte de Mme B un lot de cent seize affiches comprenant notamment une affiche, dite de Monte Christo; que cette affiche avait été adjugée au prix de 150 euros à la société «C» dont M. Michel A est le gérant; que cette société devait confier à l'Opérateur de ventes volontaires X le soin de vendre aux enchères publiques l'affiche en question, sous une estimation de 1500 à 1800 euros, à l'occasion de la vente du 6 décembre 2013 dont M. Michel A était également expert;

Attendu que, saisi par Mme B, l'opérateur de ventes volontaires X devait cependant renoncer à vendre cette affiche lors de la vente aux enchères publiques du 6 décembre 2013;

Attendu qu'en proposant à la vente, en violation des dispositions des articles L. 321-5 et L. 321-22 précitées, une affiche mise en vente indirectement par l'expert de la vente qui s'en était préalablement porté acquéreur lors une vente antérieure, l'Opérateur de ventes volontaires X qui ne pouvait ignorer l'origine de cette affiche a commis une infraction à ses obligations légales, réglementaires et professionnelles justifiant d'une sanction au titre des dispositions de l'article L. 321-22 du code de commerce; qu'aucun manquement ne sera retenu contre M.Y pris en sa qualité de commissaire-priseur de ventes volontaires dès lors que l'obligation qui fait ici grief pèse sur l'opérateur et non sur le commissaire-priseur;

## Décide

### Article 1<sup>er</sup>

Le Conseil des ventes adresse un avertissement à l'opérateur de ventes volontaires X.

### Article 2

Le Conseil des ventes dit qu'il n'y a pas lieu à sanction à l'encontre de M.Y pris en sa qualité de commissaire-priseur de ventes volontaires.

### Article 3

La présente décision sera publiée anonymisée sur le site du Conseil des ventes et sera notifiée aux intéressés et au commissaire du Gouvernement.

\* \* \*

Cette décision a été infirmée par un arrêt de la cour d'appel de Paris du 30 juin 2015. Ni l'opérateur, ni le commissaire-priseur n'ont donc été sanctionnés.

\* \* \*

## Commentaires

Cette décision vient enrichir la jurisprudence du Conseil des ventes relative à la relation des opérateurs avec leurs experts.

Il convient à cet égard de rappeler que, conformément aux dispositions de l'article L. 321-17 du code de commerce, les experts engagent leur responsabilité au même titre que les opérateurs à l'occasion des ventes aux enchères publiques pour lesquelles ils apportent leur concours. Corrélativement, l'article L. 321-30 du même code fait obligation aux experts de souscrire une assurance de responsabilité professionnelle et l'article L. 321-31 de ce code demande aux opérateurs de s'assurer que leur expert est bien assuré. Enfin, et pour écarter le risque de conflit d'intérêt, l'article L. 321-5 interdit aux experts d'acheter dans les ventes pour lesquelles ils apportent leur concours.

La présente décision vise des manquements de défaut de vérification de la souscription d'une assurance par l'expert de la vente et d'un achat effectué par ce dernier dans une vente dans laquelle il intervenait.

Elle permet au Conseil des ventes de rappeler toute l'importance attachée à l'assurance des experts, garantie apportée aux clients qui est imposée par la loi dans le cadre des ventes aux enchères publiques et,

de manière plus générale, par les règles déontologiques adoptés par les syndicats d'expert.

Mais l'apport principal de cette décision réside dans la définition même de l'expert. Pour différentes raisons, de nombreux prestataires demandent à ne pas être mentionnés en qualité d'expert sur les catalogues de vente. La présente décision vient rappeler que la dénomination (sachant, consultant...) importe peu et que c'est au regard de l'analyse des services fournis par le prestataire que ce dernier pourra être qualifié d'expert et être ainsi soumis aux responsabilités et obligations évoquées ci-dessus.

En l'espèce, le Conseil a relevé que le premier prestataire avait décrit et estimé les lots de la vente quand le second avait rédigé la fiche descriptive moyennant rémunération ; tous deux furent ainsi qualifiés d'expert. L'absence de vérification par l'opérateur du respect de leur obligation d'assurance et la vente à l'un deux d'un lot proposé dans la vente à laquelle il avait contribué justifiait la sanction infligée par le Conseil des ventes.

Cette décision devait cependant être infirmée par la cour d'appel de Paris pour des raisons procédurales et de preuve.

\*\*\*



◀ 420 000 €

**Statuette représentant  
le bouddha Amitabha.**

**Bronze doré.** Mongolie, École de Zanabazar - XVIII<sup>e</sup> siècle.  
Provenance : rapporté de Chine par le Docteur Laville, médecin de la croix rouge envoyé en Mongolie et mort en 1904 à Tianjin et dans sa famille depuis.

*Paris, 14 décembre.  
Tessier-Sarrou*



## Décision n° 2015-821 du 13 avril 2015 – Extraits

### Décision - Extraits

Il est reproché à l'opérateur de ventes volontaires X et à M. Y pris en sa qualité de commissaire-priseur de ventes volontaires de ne pas avoir respecté l'obligation de base des opérateurs de ventes volontaires d'avoir la maîtrise de l'organisation et de la direction de ventes volontaires aux enchères publiques, en particulier en confiant à des tiers non qualifiés et non déclarés auprès du Conseil des ventes les tâches d'organisation et de direction de ces ventes :

- En ayant, à Paris, le 5 mai 2012 et le 12 mai 2013, organisé et réalisé des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques sans avoir la maîtrise de l'organisation et de la direction de ces ventes, en l'espèce l'organisation de ces ventes ayant été déléguée à des personnes non habilitées (dont M. Marcel Z) et qui n'avaient pas déclaré leur activité auprès du Conseil des ventes, faits prévus et sanctionnés par les articles L. 321-4, L. 321-9 et L. 321-22 du code de commerce ;
- En ayant, à Paris, le 16 janvier 2013, organisé et réalisé une vente volontaire de meubles aux enchères publiques sans avoir la maîtrise de l'organisation et de la direction de cette vente, en l'espèce l'organisation de cette vente ayant été déléguée à une personnes non habilitée (M. Marcel Z) et qui n'avait pas déclaré son activité auprès du Conseil des ventes ; faits prévus et sanctionnés par les articles L. 321-4, L. 321-9 et L. 321-22 du code de commerce ;
- En ayant, à Paris, le 1<sup>er</sup> décembre 2013, organisé ou réalisé une vente volontaire de meubles aux enchères publiques sans disposer d'un mandat de vente écrit du propriétaire du bien ou de son représentant, en l'espèce en mettant en vente sous le numéro 157 un bronze, dit d'Amedeo Modigliani, sans pouvoir justifier d'un mandat de vente de son propriétaire ou de son mandataire ; faits prévus et sanctionnés par les articles L. 321-5 et L. 321-22 du code de commerce ;
- En ayant, à Paris, le 5 mai 2012 et les 16 janvier et 12 mai 2013, pour l'organisation de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, recouru aux services d'un apporteur d'affaires (M. Marcel Z) sans

conserver la maîtrise de l'organisation et de la réalisation de ces ventes et d'avoir prêté leur concours à ces opérations pour lesquelles le commissaire-priseur se bornait à «tenir le marteau», ce qui avait pour effet de permettre à cette personne qui ne remplissait pas les conditions légales d'exercice de l'activité de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, d'organiser et de réaliser de telles ventes; faits prévus par l'article 1.3.1 du Recueil des obligations déontologiques des opérateurs de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques et par l'article L. 321-22 du code de commerce.

### **Sur le défaut de maîtrise de la vente aux enchères publiques**

Attendu, selon l'article L. 321-4 du code de commerce, que : «*Seuls peuvent organiser et réaliser des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques et des ventes aux enchères par voie électronique les opérateurs remplissant les conditions définies au présent article. / I.-S'il s'agit d'une personne physique, l'opérateur de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques doit : / 1° Etre français ou ressortissant d'un État membre de l'Union européenne ou d'un autre État partie à l'accord sur l'Espace économique européen; / 2° N'avoir pas été l'auteur de faits ayant donné lieu à une condamnation pénale définitive pour des agissements contraires à l'honneur, à la probité ou aux bonnes mœurs ou de faits de même nature ayant donné lieu à une sanction disciplinaire ou administrative de destitution, radiation, révocation, de retrait d'agrément ou d'autorisation dans la profession qu'il exerçait antérieurement; / 3° Avoir la qualification requise pour diriger une vente ou être titulaire d'un titre, d'un diplôme ou d'une habilitation reconnus équivalents en la matière; / 4° Avoir préalablement déclaré son activité auprès du Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques institué par l'article L. 321-18. / II.- S'il s'agit d'une personne morale, l'opérateur de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques doit : / 1° Etre constitué en conformité avec la législation d'un État membre de l'Union européenne ou d'un autre État partie à l'accord sur l'Espace économique européen et avoir son siège statutaire, son administration centrale ou son principal établissement sur le territoire de l'un de ces États membres ou parties; / 2° Disposer d'au moins un établissement en France, y compris sous forme d'agence, de succursale ou de filiale; / 3° Comprendre parmi ses dirigeants, associés ou salariés au moins une personne remplissant les conditions mentionnées aux 1° à 3° du I; / 4° Justifier que ses dirigeants n'ont pas fait l'objet d'une condamnation pénale définitive pour des agissements contraires à l'honneur, à la probité ou aux bonnes mœurs ou n'ont pas été les auteurs de faits de*

*même nature ayant donné lieu à une sanction disciplinaire ou administrative de destitution, radiation, révocation, de retrait d'agrément ou d'autorisation dans la profession qu'ils exerçaient antérieurement; / 5° Avoir préalablement déclaré son activité auprès du Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques institué par l'article L. 321-18. / III.-Les personnes physiques remplissant les conditions mentionnées aux 1° à 3° du I prennent le titre de commissaire-priseur de ventes volontaires, à l'exclusion de tout autre, lorsqu'elles procèdent à ces ventes. (...); que selon l'article L. 321-9 du même code: «Seules les personnes remplissant les conditions mentionnées aux 1° à 3° du I de l'article L. 321-4 sont habilitées à diriger la vente, à désigner le dernier enchérisseur comme adjudicataire ou à déclarer le bien non adjugé et à dresser le procès-verbal de cette vente. (...); qu'il s'induit de ces dispositions que les opérateurs de ventes volontaires et les commissaires-priseurs de ventes volontaires doivent avoir la maîtrise de l'organisation et de la direction de leurs ventes aux enchères publiques et qu'ils ne peuvent, sans violer les dispositions légales précitées, confier ces tâches d'organisation et de direction à un tiers non déclaré auprès du Conseil des ventes et non qualifié pour diriger les ventes;*

Attendu qu'il ressort des éléments du dossier et notamment des propres déclarations de M.Y que les ventes aux enchères publiques respectivement organisées le 5 mai 2012 à l'Espace A... (sis ...) et les 16 janvier et 12 mai 2013 à l'Hôtel du Marais (sis ...) par l'opérateur de ventes volontaires X et dirigée par M.Y étaient en réalité organisées par des tiers non déclarés auprès du Conseil des ventes; que ces tiers, les sociétés B puis C, qui avaient toutes deux pour gérant M. Marcel Z étaient les véritables organisateurs de ces ventes, notamment en ce qu'elles apportaient la totalité des œuvres mises en vente, s'occupaient du transport des œuvres jusqu'à la salle de vente et commandaient les plaquettes publicitaires des ventes et en ce que M. Marcel Z mettait à disposition un de ses collaborateurs pour faire office d'expert de la vente et assurait lui-même l'accueil du public lors de l'exposition préalable des œuvres;

Attendu qu'en s'en remettant à des personnes non déclarée auprès du Conseil des ventes pour l'organisation de plusieurs ventes volontaires de meubles aux enchères publiques qu'ils devaient organiser et diriger, l'opérateur de ventes volontaires X et M.Y ont commis des manquements à leur obligations légales, réglementaires et professionnelles justifiant d'une sanction au titre des dispositions de l'article L. 321-22 du code de commerce;



### Sur le recours à un apporteur d'affaires

Attendu, selon l'article 1.3.1. du Recueil des obligations déontologiques des opérateurs de ventes volontaires, que : *« L'opérateur de ventes volontaires ne peut recourir aux services d'un apporteur d'affaires que s'il conserve la maîtrise de l'organisation et de la réalisation de la vente. / Il ne prête pas son concours à des opérations pour lesquelles il se bornerait à « tenir le marteau » et qui auraient pour effet de permettre à des personnes physiques ou morales qui ne remplissent pas les conditions légales d'exercice de l'activité de ventes aux enchères, d'organiser et de réaliser de telles ventes »*;

Attendu que les ventes aux enchères publiques organisées les 5 mai 2012, 16 janvier et 12 mai 2013 par l'opérateur de ventes volontaires X et dirigées par M.Y étaient en réalité organisées par la société B et la société C, ayant toutes deux M. Z pour gérant, qui intervenaient en tant qu'apporteur d'affaires pour ces ventes; qu'en particulier, la vente du 5 mai 2012 a été réalisée sur une réquisition unique de vente pour l'ensemble des lots au nom de la société B à laquelle était jointe la liste des œuvres déposées par son gérant M. Marcel Z; que la vente du 16 janvier 2013 était composée des œuvres provenant de la galerie de ce dernier, C, sise à Honfleur; qu'en prêtant leur concours à des ventes aux enchères qui étaient en réalité organisées par leurs apporteurs d'affaires, l'opérateur de ventes volontaires X et M.Y ont commis un manquement à leurs obligations légales, réglementaires et professionnelles, justifiant d'une sanction au titre des dispositions de l'article L. 321-22 du code de commerce;

### Sur le défaut de mandat

Attendu que selon l'article L. 321-5 du code de commerce : *« 1.- Lorsqu'ils organisent ou réalisent des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, les opérateurs mentionnés à l'article L. 321-4 agissent comme mandataires du propriétaire du bien ou de son représentant. Le mandat est établi par écrit »*;

Attendu que lors de la vente aux enchères publiques du 1<sup>er</sup> décembre 2013, l'opérateur de ventes volontaires X et M.Y ont proposé à la vente sous le numéro 157 un bronze d'Amedeo Modigliani, décrit dans le catalogue comme « lot 157 Modigliani Amedeo, Tête de jeune fille à la frange, bronze à la cire perdue numéroté EF150 x 0, bronze à la cire perdue patine rouge (fin XX<sup>ème</sup> siècle) à partir d'un original signé, cachet du fondeur, estampille conforme à la loi de 1981, estimations :

18.000 / 20.000 euros», sans disposer d'un mandat écrit du propriétaire ou de son représentant en violation des dispositions de l'article L. 321-5 précité; que, ni la réquisition de vente du 30 novembre 2012 établie au nom de la société D, qui ne justifiait pas de la qualité de propriétaire des biens à vendre, notamment du bronze de Modigliani dont à l'audience M.Y a indiqué ignorer le véritable propriétaire, ni le document présenté par celui-ci à l'audience, intitulé «protocole d'accord» conclu entre l'opérateur et cette même société pour la mise en vente de «tableaux, dessins, estampes et bronzes» qui ne détaille, comme la réquisition, aucun de ces lots et se borne à renvoyer à une liste ne sauraient être regardés comme des mandats de vente conformes aux prescriptions des articles du code de commerce précités; qu'en conséquence, il convient de constater l'opérateur de ventes volontaires X et M.Y ont commis à leurs obligations légales, réglementaires et professionnelles justifiant d'une sanction au titre des dispositions de l'article L. 321-22 du code de commerce;

Attendu que l'ensemble des faits reprochés à l'opérateur de ventes volontaires X et à M.Y pris en qualité de commissaire-priseur de ventes volontaires sont d'une particulière gravité;

## Décide

### Article 1<sup>er</sup>

Le Conseil des ventes prononce une interdiction définitive d'exercice de toute activité de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques à l'encontre de l'opérateur de ventes volontaires X.

### Article 2

Le Conseil des ventes prononce une interdiction d'exercice de toute activité de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques d'une durée d'un an à l'encontre de M.Y pris en sa qualité de commissaire-priseur de ventes volontaires.

### Article 3

La présente décision sera publiée d'une part dans la Gazette de Drouot et dans Le Parisien et, d'autre part, sur le site du Conseil des ventes à compter de sa notification jusqu'au 9 avril 2016. Elle sera notifiée aux intéressés et au commissaire du Gouvernement.

\* \* \*

Cette décision a été infirmée par un arrêt de la Cour d'appel de Paris du 9 septembre 2015 pour ce qui concerne le commissaire-priseur.

## Commentaires

Cette décision concerne l'obligation, faite aux opérateurs de ventes volontaires, de maîtrise des ventes aux enchères publiques dont ils sont organisateurs. Le Conseil des ventes veille à ce que les tâches qui contribuent à l'organisation des ventes aux enchères publiques soient, à chaque étape, effectuées par l'opérateur ou directement sous son contrôle. Tel n'est pas le cas lorsque l'opérateur s'en remet à un prestataire extérieur qui apporte les lots à vendre, signe les contrats, fournit le matériel et prête ses salariés... quand il n'intervient pas personnellement dans la vente.

Il en va du respect de l'essence de la profession. Le législateur a entendu réserver l'organisation et la direction des ventes aux enchères publiques à des personnes morales ou physiques particulières, soumises à une réglementation propre, en considération de la spécificité de ce mode de vente. S'en remettre à un tiers revient à nier cette spécificité.

Cette décision a été partiellement infirmée par un arrêt de la cour d'appel de Paris en tant qu'elle concerne le commissaire-priseur de ventes volontaires dans la mesure où les manquements visés se rapportent à des obligations qui pèsent sur le seul opérateur de ventes volontaires et non sur le commissaire-priseur.

\*\*\*



◀ 20 000 €

**Enveloppe envoyée de Segré**  
(Maine-et-Loire).

Le 19 novembre 1852 pour arriver le lendemain à Paris, animée d'un rarissime bloc de quatre timbres de 25 centimes bleu Cérès avec fête bêche du n° 4 de France.

Orléans, 26 février. Pousse-Cornet SVV. M. Richard Menozzi. Cabinet Robinet.  
©Pousse-Cornet



## Décision n° 2015-822 du 9 avril 2015 – extraits

Il est reproché à l'opérateur de ventes volontaires Hôtel des ventes X et à MM. Y et Z pris en leur qualité de commissaire-priseur de ventes volontaires d'avoir, à l'occasion de ventes aux enchères publiques de livres anciens qu'ils organisaient à Tours, eu recours à un expert, M. Pierre A, mettant en vente des livres dont il était propriétaire, au cours de vacations auxquelles il apportait son concours et prêtait ses services.

Attendu que selon l'article L. 321-5 du code de commerce : *«I.- Lorsqu'ils organisent ou réalisent des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, les opérateurs mentionnés à l'article L. 321-4 agissent comme mandataires du propriétaire du bien ou de son représentant. Le mandat est établi par écrit. / Les opérateurs de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques mentionnés au même article L. 321-4 prennent toutes dispositions propres à assurer pour leurs clients la sécurité des ventes volontaires aux enchères publiques qui leur sont confiées, notamment lorsqu'ils recourent à d'autres prestataires de services pour organiser et réaliser ces ventes. Ces prestataires ne peuvent ni acheter pour leur propre compte les biens proposés lors de ces ventes, ni vendre des biens leur appartenant par l'intermédiaire des opérateurs auxquels ils prêtent leurs services. (...)*»; que selon l'article L. 321-32 du même code : *«L'expert mentionné à l'article L. 321-29 ne peut décrire, présenter, 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. / A titre exceptionnel, l'expert peut cependant vendre, par l'intermédiaire d'un opérateur mentionné à l'article L. 321-4, un bien lui appartenant à condition qu'il en soit fait mention dans la publicité de manière claire et non équivoque»;*

Attendu qu'à l'occasion des ventes aux enchères publiques de livres qu'ils ont organisées, réalisées et dirigées les 11 avril, 28 mai, 22 juillet et 12 décembre 2011, 2 avril, 2 juin, 9 juillet et 1<sup>er</sup> octobre 2012, 21 janvier, 15 avril, 25 mai, 15 juillet, 23 septembre, 9 novembre et 2 décembre 2013 et le 3 février 2014, l'opérateur de ventes volontaires Hôtel des ventes X et les commissaires-priseurs de ventes volontaires Y et Z ont vendu des

biens appartenant à M. Pierre A, qui intervenait en tant qu'expert en livres anciens pour ces ventes, ces biens représentant en moyenne 15% du total des lots vendus lors de ces vacations ;

Attendu qu'en vendant de manière régulière des biens appartenant à leur expert et sans qu'il en soit fait mention dans la publicité des ventes concernées, en violation des dispositions des articles L. 321-5 et L. 321-32 précités du code de commerce, l'opérateur de ventes volontaires Hôtel des ventes X ainsi que MM. Y et Z pris en leur qualité de commissaire-priseur de ventes volontaires ont commis des manquements à leurs obligations légales, réglementaires et professionnelles justifiant d'une sanction au titre des dispositions de l'article L. 321-22 du code de commerce ;

Attendu cependant qu'il sera tenu compte du fait que les intéressés ont reconnu la totalité des manquements qui leur étaient reprochés et qu'ils ont mis fin à ces pratiques conformément aux engagements qu'ils avaient pris au cours de l'instruction du dossier à l'issue de leurs auditions respectives par le commissaire du Gouvernement ;

## Décide

### Article 1<sup>er</sup>

Le Conseil des ventes adresse un blâme à l'opérateur de ventes volontaires Hôtel des ventes X.

### Article 2

Le Conseil des ventes adresse un avertissement à MM. Y et Z pris en leur qualité de commissaire-priseur de ventes volontaires.

### Article 3

La présente décision sera publiée sur le site du Conseil des ventes à compter de sa notification jusqu'au 9 septembre 2015. Elle sera notifiée aux intéressés et au commissaire du Gouvernement.

\* \* \*

## Commentaires

Cette décision concerne là encore la relation toujours complexe entre l'opérateur de ventes volontaires et son expert. En l'espèce, le Conseil a sanctionné le fait pour l'opérateur et les commissaires-priseurs d'avoir, à de multiples reprises, mis en vente des biens – livres en l'occurrence – appartenant à leur expert, sans qu'il en soit fait mention dans la publicité de ces ventes.

La loi autorise la vente par l'opérateur, ses salariés ou ses experts de biens leur appartenant, pour autant que cela soit mentionné dans la publicité de la vente. Cette mesure tend à écarter le risque de conflit d'intérêt sur ces biens qui présentent un intérêt particulier pour eux. En l'espèce, cette obligation de publicité n'avait pas été respectée. Le Conseil sanctionnait l'opérateur et les commissaires-priseurs compte tenu notamment de la répétition de cette pratique.

\* \* \*



▲ 1 000 000 €

**Chronomégaphone Gaumont,**

1912, appareil de cinéma parlant avec diffusion de son amplifié, contenu dans quatre caisses, numéroté 11-005.

Montbazon, château d'Artigny, 7 juin.  
Rouillac SVV.

[@rouillac.com](http://rouillac.com)



## Décision ° 2015-823 du 24 avril 2015 – Extraits

Il est reproché à l'opérateur de ventes volontaires X et à MM. Y et Z pris en leur qualité de commissaire-priseur de ventes volontaires d'avoir méconnu leurs obligations professionnelles :

**1.** en n'ayant pas procédé, à M..., à l'occasion de la préparation et d'une vente aux enchères, entre les 7 et 16 février 2014, à une description sincère, exacte et non équivoque, au regard des connaissances qu'ils pouvaient en avoir au moment de la vente et en n'ayant pas procédé à une description qui indique l'existence de réparations, manques et ajouts significatifs dont le bien a pu faire l'objet et qu'ils ont pu constater, du lot n°516 de la vente du 16 février 2014, en indiquant dans un rapport de condition du 13 février 2014 que le lot en question comprenait « principales restaurations côté droit : reprise de placage 1,5 x 3 cm ainsi que sur un tiroir 1 x 2,3 cm » et « belle ornementation de bronzes dorés pour les sabots, les chutes, les poignées et les bananes des tiroirs, estampillé Fleury Adrien (1721-1774), époque XVIIIème » alors que, d'une part, de nombreuses autres restaurations de placage avaient été effectuées sur ce meuble et que, d'autre part, aucun bronze ne comportait une dorure compatible avec les techniques du XVIIIème et que, enfin, les 4 bas de pied de ce bureau plat avaient été rehaussés de 3 cm, aucune de ces réparations, manques et ajouts significatifs n'ayant été portés à la connaissance de l'acheteur au moment de la vente, faits prévus et sanctionnés par l'article L. 321-22 du Code de commerce et par l'article 1.5.5 du recueil des obligations déontologiques des commissaires-priseurs de ventes volontaires ;

**2.** en ayant eu recours, à M..., entre les 13 et 16 février 2014, à Monsieur A, qui a mis en vente ou vendu, à l'occasion de la vacation du 16 février 2014, des biens dont il était propriétaire (lots n°119, 120, 157, 167, 168, 172, 174, 175, 230, 231, 299, 303, 305, 307, 308, 350, 416, 419 et 420), alors qu'il était prestataire de service de cette vente, participant notamment à l'information des clients de l'opérateur X sur la consistance des objets mis en vente, alors que les prestataires de service ne peuvent vendre pour leur compte des biens leur appartenant par l'intermédiaire des opérateurs auxquels ils prêtent leur service, faits prévus et sanctionnés par les articles L. 321-22 et L. 321-5, I, 2ème alinéa du Code de commerce.

[...]

### Sur le défaut de description d'un lot

Attendu, selon l'article 1.5.5. du recueil des obligations déontologiques des opérateurs de ventes volontaires, que : *« les objets proposés à la vente font l'objet d'une description préalable portée à la connaissance du public. Toutefois, cette obligation ne s'impose pas pour les objets proposés dans les ventes courantes au regard de leur valeur minimale. / La description de l'objet est sincère, exacte, précise et non équivoque au regard des connaissances que l'on peut en avoir au moment de la vente. La description de la nature de cet objet et de son état reflète les doutes qui peuvent exister sur certaines de ses qualités. / La description indique l'existence de réparations ainsi que de restaurations, manques et ajouts significatifs dont le bien peut avoir fait l'objet et qu'il a pu constater. / La description se conforme aux définitions et aux typologies fixées par le décret n° 81-255 du 3 mars 1981 modifié sur la répression des fraudes en matière de transactions d'œuvres d'art et d'objets de collection. / La référence à une origine particulière des objets (château, collection, succession, tradition familiale, etc.) est réservée aux objets qui présentent un lien avéré avec l'origine indiquée. Lorsque la vente est composée d'objets d'origines diverses, la publicité peut mentionner une origine particulière à condition qu'elle se limite aux objets ayant cette origine. / L'opérateur de ventes volontaires veille à ce que la publicité relative aux biens neufs les distingue clairement des autres biens »;*

Attendu que lors de sa vente du 16 février 2014, l'opérateur de ventes volontaires X et MM. Z et Y pris en leur qualité de commissaires-priseurs de ventes volontaires proposait à la vente un bureau plat du XVIIIème siècle estampillé Adrien Fleury ; que ce bureau apparaissait sans information complémentaire sur une photo illustrant l'annonce de la vente publiée dans la Gazette de Drouot du 7 février 2014 ; qu'interrogé par M. B sur l'état du meuble et des restaurations qu'il avait subies, M. A, présenté comme collaborateur de l'opérateur, répondait par un courrier en date du 13 février 2014 dans lequel il indiquait « toutes faces de forme violonée. Il est en placage de bois de rose, bois de violette et satiné. Il est agrémenté en ceinture de tiroirs en alignement marquetés en bois de rose à encadrement de bois de violette. Le plateau est recouvert d'un cuir havane (tâches et quelques rayures) encadré de satiné et d'une lingotière à écoinçons rocaille. Belle ornementation de bronzes dorés pour les sabots, les chutes et les bananes des tiroirs. / Estampillé FLEURY Adrien (1721-1774) époque XVIII° / L 160 X P 79 H74cm / Principale restauration côté droit : reprise au placage 1,5 X 3 cm ainsi que sur un tiroir 1 X 2,3 cm / État général est très beau » ;



Attendu cependant que la liste remise au public le 16 février 2014 au moment même de la vente comprenait une description corrigée du bureau qui précisait : « Bureau plat en bois de placage violoné toutes faces, il ouvre par trois tiroirs (restaurations), belle ornementation de bronzes dorés (certains anciens d'autres postérieurs), estampille de Fleury Adrien, époque XVIII<sup>e</sup> - 160X79X74cm - vendu en l'état » et qu'ainsi qu'il ressort des attestations versées au dossier par les personnes poursuivies et de leur propres déclarations, ces indications avaient été portées à la connaissance du public au moment de la vente du bureau ;

Attendu que s'il ressort des éléments du dossier et notamment du rapport non contradictoire établi par M. C sous la référence Dossier - BD14002 que la description faite par M. A ne reflétait pas l'état réel du bureau, notamment pour ce qui concerne les bronzes, les placages et les pieds antés pour un rehaussement de 3cm, ces éléments procédaient de constats effectués dans le cadre d'un examen approfondi du meuble impliquant son démontage complet qui dépassent l'examen visuel auquel sont tenus les opérateurs et commissaires-priseurs de par les règles qui leur sont applicables ; que quelque regrettable que soit l'absence de mention du rehaussement des pieds du bureau, l'évolution du comportement de l'opérateur et des commissaires-priseurs qui, après s'en être remis au prestataire de services pour décrire le bureau, ont décidé de rectifier par eux-mêmes cette description en portant à la connaissance du public les défauts du meuble doit être retenu ; que par suite, il y a lieu pour le Conseil des ventes de considérer qu'en corrigeant la description du bureau pour en mentionner les restaurations et défauts, l'opérateur et les commissaires-priseurs ont satisfait à leurs obligations professionnelles et que le manquement n'est pas constitué ;

### **Sur le fait d'avoir vendu aux enchères publiques des biens appartenant à leur prestataire de service**

Attendu, selon le paragraphe I de l'article L. 321-5 du code de commerce, que : *« lorsqu'ils organisent ou réalisent des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, les opérateurs mentionnés à l'article L. 321-4 agissent comme mandataires du propriétaire du bien ou de son représentant. Le mandat est établi par écrit. / Les opérateurs de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques mentionnés au même article L. 321-4 prennent toutes dispositions propres à assurer pour leurs clients la sécurité des ventes volontaires aux enchères publiques qui leur sont confiées, notamment lorsqu'ils recourent à d'autres prestataires de services pour organiser et réaliser ces ventes. Ces prestataires ne peuvent ni acheter pour leur propre compte les biens proposés lors de ces ventes,*

*ni vendre des biens leur appartenant par l'intermédiaire des opérateurs auxquels ils prêtent leurs services»;*

Attendu qu'il ressort des pièces du dossier et des propres déclarations de l'intéressé qu'à l'occasion de la vente aux enchères publiques du 16 janvier 2014, M. A, apporteur d'affaires présenté comme collaborateur par M. Y, intervenait pour prendre les appels téléphoniques pour renseigner les clients, y compris en l'absence des commissaires-priseurs, et pour répondre par écrit sur papier à en-tête de l'opérateur aux questions relatives à des lots, le bureau estampillé Fleury en l'occurrence ; qu'ainsi, son rôle, dépassant celui d'un simple apporteur d'affaires, doit être assimilé à celui d'un prestataire de services ;

Attendu que lors de cette vente aux enchères publiques, l'opérateur de ventes volontaires X et MM. Z et Y pris en leur qualité de commissaires-priseurs de ventes volontaires ont vendu de nombreux lots, notamment les numéros 119, 120, 157, 167, 168, 172, 174, 175, 230, 231, 299, 303, 305, 307, 308, 350, 416, 419 et 420, appartenant à M. A ; qu'en vendant des lots appartenant à leur prestataire de services en violation des dispositions de l'article L. 321-5 précité, ils ont commis un manquement à leurs obligations légales, réglementaires et professionnelles justifiant d'une sanction au titre des dispositions de l'article L. 321-22 du code de commerce ;

## Décide

### Article 1<sup>er</sup>

Le Conseil des ventes adresse un blâme à l'opérateur de ventes volontaires X.

### Article 2

Le Conseil des ventes adresse un avertissement à MM. Z et Y pris en leur qualité de commissaire-priseur de ventes volontaires.

### Article 3

La présente décision sera publiée sur le site du Conseil des ventes à compter de sa notification et pour une durée de trois mois et sera notifiée aux intéressés et au commissaire du Gouvernement.

\* \* \*

Cette décision a été confirmée par un arrêt de la cour d'appel de Paris du 24 février 2016.

\* \* \*

## Commentaires

Cette décision concerne également des questions relatives à l'expertise et aux relations entre opérateur, commissaire-priseur et experts.

Le Conseil des ventes sanctionne le fait pour l'opérateur de vendre des biens appartenant à son prestataire de service sans le mentionner dans la publicité de la vente.

Mais la question principale soulevée par le cas d'espèce concernait la description d'un meuble dont le prestataire, qui renseignait les clients, avait omis de mentionner les restaurations et transformations subies. Le Conseil des ventes s'attachait à apprécier le comportement de l'opérateur et des commissaires-priseurs concernés pour ce qui concerne la description du bien vendu et l'information donnée aux clients. Il ressortait du dossier que si le prestataire n'avait pas été pertinent dans ses informations, les commissaires-priseurs avaient pris les mesures pour rectifier les erreurs – omissions en l'espèce – de description du bureau concerné, sur la liste distribuée dans la salle de ventes (celle-ci ne donnait pas lieu à édition d'un catalogue) et oralement au début de la vente. Le Conseil a considéré, compte tenu de ce contexte, que l'opérateur et les commissaires-priseurs avaient satisfait à leurs obligations d'information. Les rectifications de dernière minute doivent cependant être maniées avec précaution ; le Conseil veille à ce qu'elles interviennent dans des conditions qui n'affectent pas la vente.

\*\*\*



◀ 25 000 €

**Paul Sérusier**  
(1864-1927)

**La Guirlande de  
primevères**, huile sur toile,  
signée, 129 x 82 cm.

*Brest, 12 décembre, Thierry  
- Lannon & Associés SVV.*

©Thierry-Lannon & Associés

## **E. L'intervention du Conseil en matière pénale**

Lorsque le commissaire du Gouvernement est saisi de faits ne relevant pas du disciplinaire, mais qui sont susceptibles de constituer des infractions pénales, il en saisit, ainsi qu'il en a l'obligation, le procureur de la République territorialement compétent, en application de l'article 40 du code de procédure pénale.

Cet article impose à *« toute autorité constituée, tout officier public ou fonctionnaire »* de rapporter au

procureur de la République compétent tout délit ou crime dont il/elle est informé(e).

Ainsi, tout fait répréhensible pénalement étant porté à la connaissance du commissaire du Gouvernement (mais également du Conseil des ventes volontaires via ses représentants administratifs), dans des termes de nature à assurer la crédibilité de la qualification pénale éventuelle, doit être communiqué au procureur de la République territorialement compétent.

### 3 LA FORMATION

Pour devenir commissaire-priseur des ventes volontaires, le candidat doit, conformément aux dispositions de l'article R.321-18 du code de commerce, remplir les conditions suivantes :

- Être français ou ressortissant d'un État membre de l'Union européenne ou partie à l'accord sur l'Espace économique européen ;
- Ne pas avoir fait l'objet de condamnation pénale pour des faits contraires à l'honneur ou à la probité ni de sanction disciplinaire ou administrative dans la profession exercée antérieurement ;
- Être titulaire de deux licences : l'une en droit, l'autre en histoire de l'art, arts appliqués, archéologie ou arts plastiques, (sauf dispenses ou diplômes reconnus équivalents) ;
- Avoir réussi l'examen d'accès au stage, comportant des épreuves écrites en droit et histoire de l'art et orales sur des matières artistiques, juridiques, économiques, comptables et langues vivantes ; cet examen peut être présenté trois fois au plus ;
- Avoir accompli un stage de deux ans, dont au moins un an en France, auprès d'un opérateur de ventes volontaires, d'un commissaire-priseur judiciaire (pour six mois) ou, pour six mois maximum, auprès d'un notaire, d'un huissier

de justice, d'un administrateur judiciaire ou d'un mandataire judiciaire ; ce stage comprend, en outre, un enseignement théorique portant sur un approfondissement des connaissances en matière artistique, économique, comptable et juridique.

#### A. Bilan

Les étudiants souhaitant devenir commissaire-priseur passent un examen pour intégrer le stage de formation de deux ans. Au terme du stage, le Conseil délivre au stagiaire qui a démontré son aptitude à exercer la profession un certificat de bon accomplissement du stage. L'article R.321-30 du code de commerce prévoit que le redoublement de cette seconde année est possible mais ne peut intervenir qu'une fois. Ce qui signifie que des stagiaires peuvent, à l'issue de leur formation, ne pas être reconnus aptes. Aucun stagiaire ne s'est trouvé dans cette situation depuis plusieurs années.

En 2015 le nombre de candidats a diminué de 20%, ceci compte tenu principalement du relèvement du niveau des diplômes (exigence de deux licences depuis octobre 2013) en droit et histoire de l'art. Le taux de réussite à l'examen d'entrée au stage de formation est de 14,2% ce qui confirme une assez grande sélectivité des épreuves. Cette année le nombre de femmes reçues est légèrement supérieur à celui des hommes.

### Examen d'accès au stage « art R. 321-18 » Étudiants

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Candidatures	97	107	125	129	98	127
Reçus	27	15	21	20	14	18
Femmes	20	11	13	10	9	10
Hommes	7	4	8	10	5	8

### Formation antérieure des candidats reçus : répartition des diplômes en 2015

	Licence	Bi-licence	Louvre 1	Louvre 2	Master 1	Master 2	IESA	École sup. de commerce
Droit		6			6	6		
Histoire de l'art		12	5	1				

On observe que les candidats reçus ont un niveau plus élevé en droit qu'en l'histoire de l'art : 67% d'entre eux sont titulaires d'un diplôme supérieur à Bac+3 en droit alors qu'un seul candidat sur les 18 reçus a un niveau supérieur aux prérequis exigés en histoire de l'art.

#### Certificat de bon accomplissement du stage (CBAS), les stagiaires diplômés - « art R 321-30 » (régime de droit commun)

Depuis 2011 le taux de réussite est élevé et atteint ou dépasse 90%. La formation a pour objet d'accompagner les stagiaires au cours de deux années dans l'acquisition de compétences de haut niveau. Les cours dispensés évoluent régulièrement.

En 2014, ont été mis en place des cours destinés à favoriser l'expression orale et la prise de parole en public qui utilisent des techniques du monde des acteurs interprètes. En 2015 ces cours ont été renforcés. Les stagiaires de première année ont trois demi-journées de cours axées sur la sensibilisation et la compréhension des prérequis en matière de « communication » dans leur domaine activité.

En deuxième année, deux journées et demie d'approfondissement ont pour objectif de faire se révéler les personnalités des stagiaires diplômés et de leur apprendre à pratiquer, avec leurs propres sensibilités, cet exercice de communication.

**Depuis 2011 le taux de réussite est élevé et dépasse 90%**

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Candidatures	28	31	25	22	23	20
Reçus	26	29	23	20	21	20
Femmes	12	18	15	17	12	9
Hommes	14	11	8	3	9	11

### Examen d'aptitude des professionnels - «art R 321-19» (régime des acquis de l'expérience)

Il doit être rappelé que les personnes (clerks, dirigeants, etc.) qui justifient d'au moins sept années

de pratique professionnelle au sein d'un opérateur de ventes ou d'un office judiciaire peuvent présenter l'examen d'aptitude et, en cas de succès, être directement habilitées à diriger les ventes.

Le taux de réussite reste le même qu'en 2013, les candidats masculins restants majoritaires.

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Candidatures	14	15	6	10	8	9
Reçus	10	6	1	5	4	5
Femmes	3	2	0	2	1	1
Hommes	7	4	1	3	3	4

### Examen d'aptitude des ressortissants communautaires «art R321-67»

On peut observer que les ressortissants de l'Union européenne ont peu recours aux possibilités offertes de passer l'examen d'aptitude, aucun candidat ne s'étant présenté depuis 2010. Les professionnels des autres pays de l'Union européenne ne s'établissent guère non plus en France et ont plutôt recours à la libre prestation de services.

### Examen pour être commissaire-priseur judiciaire - Examen d'aptitude judiciaire

Le taux de réussite à l'examen judiciaire a connu une nette baisse en 2013, sans doute liée en partie à une impréparation des épreuves selon le jury d'examen. Les années 2014 et 2015 confirment un nouvel élan avec plus de 50% de réussite.

Il est rappelé que la formation a été réformée par un décret en date du 1<sup>er</sup> octobre 2013. Pour l'année 2014, seul le niveau des diplômes a été relevé au niveau de la double licence en droit et histoire

de l'art, les autres mesures n'ont été rendues applicables qu'en janvier 2015 (anglais obligatoire et des langues optionnelles à l'oral). Très peu de candidats ont utilisé cette option. Par ailleurs, la composition du jury d'examen d'accès au stage a été modifiée: il com-

prend dorénavant un courtier de marchandises assermenté (CMA), une des conditions pour être CMA, selon l'article L 131-13 du code de commerce, étant d'être habilité à diriger les ventes volontaires de meubles aux enchères publiques.

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Candidatures	26	40	28	26	25	26
Reçus	20	40	22	14	16	20
Femmes	7	22	13	12	8	13
Hommes	13	18	9	2	8	7

196 000 €

**Jules-Auguste Habert-Dys  
(1850-1928)**

Vase en bronze patiné doré et argenté, émail, agate et argent massif, signé sur la bordure d'une aile, poinçon d'orfèvre de Fernand Poisson, poinçon minerve, daté 1905, h. 43 cm.

*Rennes, 22 juin.  
Rennes Enchères SVV.  
©Laurent Guizard*





### **Formation des huissiers de justice et des notaires aux ventes volontaires accessoires**

La loi du 20 juillet 2011 a prévu une formation obligatoire pour les notaires et huissiers de justice désirant effectuer à titre accessoire des ventes volontaires, l'article 3 du décret du 1<sup>er</sup> octobre 2013 en ayant fixé les contours. Cette formation d'une durée de 60 heures porte sur la réglementation, la pratique et la déontologie des ventes aux enchères. Elle se répartit en 4 modules de deux jours enseignés à l'ESCP-EUROPE à Paris. En 2015, deux sessions ont pu avoir lieu, regroupant seulement 10 notaires et 8 huissiers de justice. Ce nombre limité d'inscrits s'explique en grande partie par le peu de communication interne faite par leurs instances nationales et par

l'attentisme lié à l'incertitude des effets de la loi du 6 août 2015 pour la croissance, l'activité et l'égalité des chances économiques sur ces professions réglementées.

\* \* \*

**L'examen d'accès à la profession de commissaire-priseur attire chaque année de nombreux candidats. Mais qu'apprend-on lors des deux années de formation qui permettront de «tenir le marteau»? Nous laissons la parole aux étudiants eux-mêmes.**

Tous les trois sont actuellement en stage chez des opérateurs de ventes de tailles différentes en région et à Paris. Si certains ont déjà leur idée à l'entrée, la plupart des élèves commissaires-priseurs construisent leur projet au fil de leur stage professionnel.

## Hugues WATTINE,

27 ans, élève commissaire-priseur,  
Deuxième année



Après des études déjà orientées vers le droit, j'ai effectué un court stage dans une salle des ventes à la recherche d'un métier complet, mêlant une compétence, des contacts humains et si possible des objets d'art. Ensuite licence de droit, licence d'histoire de l'art (toujours en travaillant dans le milieu des ventes aux enchères), l'examen d'accès du second coup. Et en ce moment le stage.

Je l'effectue chez Mercier et Cie à Lille. Une maison de ventes qui représente bien toutes les facettes de ce métier avec trois pôles principaux objets d'art, véhicules et judiciaire. En fonction de l'activité, le discours ainsi que les compétences requises ne sont pas les mêmes. On se retrouve face à un métier pluridisciplinaire qui permet de développer une réelle polyvalence.

Le stage est ponctué de cinq semaines de cours par an qui permettent d'approfondir nos connaissances au contact de commissaires-priseurs, conservateurs de musées, experts et autres intervenants du monde de l'art, de l'entreprise ou encore de la communication. Par ailleurs, ces semaines de formation nous permettent de nous retrouver entre « apprentis commissaires-priseurs », de partager nos expériences, échanger sur nos stages respectifs et sur notre vision de la profession.

Débuter comme commissaire-priseur salarié me paraît être le bon choix afin d'emmagasiner un maximum d'expérience. Tout est possible, rien n'est décidé. La profession ne cesse d'évoluer: l'essor des « ventes live », le CPJ face aux nouvelles possibilités offertes par la loi Macron...

Une chose est certaine: cela dépendra de l'examen de sortie qui arrive à grands pas!



## Octavie BORDET,

28 ans, élève commissaire-priseur,  
Première année



*L'envie de faire ce métier m'est venue très tôt, en aidant une tante antiquaire à L'Isle-sur-la-Sorgue. Elle avait un «œil» et de vraies qualités relationnelles, deux ingrédients à mon avis essentiels pour exercer la profession de commissaire-priseur.*

*Après une licence de droit, je me suis inscrite en histoire de l'art à l'Ecole du Louvre. C'est à ce moment que j'ai commencé à faire des stages en maisons de ventes et que j'ai découvert la réalité et les multiples facettes de la profession. Au-delà des intrigues autour des objets et de toute la curiosité qu'ils peuvent susciter, j'aime ce métier car c'est un vecteur incroyable pour rencontrer des gens, très différents, et apprendre sans cesse.*

*Aujourd'hui je fais mon stage à l'étude Sadde de Grenoble, expérience idéale avec de vraies responsabilités. Je m'occupe des ventes de A à Z, de la prisée aux expéditions en passant par les tâches administratives. Je vois beaucoup d'objets, beaucoup de monde, les journées sont riches et variées! J'aimerais ensuite acquérir une formation solide en judiciaire, volet qui m'attire car je suis passionnée par les machines (surtout agricoles) et suis convaincue que le commissaire-priseur a un vrai rôle positif à jouer dans des situations parfois difficiles, en apportant un service le plus qualitatif et professionnel possible.*

*Ces deux années de formation sont une chance, j'ai envie d'en profiter pour apprendre au maximum et définir au mieux le chemin professionnel que je prendrai.*



## Ludovic BUSSETTI,

27 ans, élève commissaire-priseur,  
Première année



Je me suis résolu à passer l'examen d'accès à la profession de commissaire-priseur dans l'espoir de pouvoir en suivre, avant tout, la formation et l'apprentissage. A titre personnel, il s'agit des années les plus déterminantes d'une vie, à savoir celle où chaque objet recèle un univers de connaissance et chaque rencontre illustre un exemple à suivre. J'ai toujours eu à l'esprit que l'obtention du concours n'était que l'amorce d'un parcours exigeant dans l'acquisition de la rigueur nécessaire au métier et que la compétence d'un commissaire-priseur résulte essentiellement de l'élève qu'il a été durant ces années de formation.

N'ayant eu aucune expérience préalable dans une maison de vente, je m'initie au sein de la maison de vente Artcurial aussi dynamique qu'entrepreneuse. Il me semblait nécessaire, dans un premier temps, de bénéficier de l'expérience, de l'organisation précise et des procédures efficaces d'une importante maison de vente aux enchères au rayonnement international, qui œuvre particulièrement à la formation des élèves commissaires-priseurs en veillant quotidiennement à l'avancement de notre parcours. En témoigne, la configuration même du stage proposé par Artcurial qui incite les élèves commissaire-priseur à travailler dans tous les départements, au sein de toutes les spécialités, au contact de tous les experts et auprès de tous les postes organisationnels, et ce dans le but de faire bénéficier les stagiaires d'un enseignement complet ainsi que d'une expérience polyvalente régulièrement ponctuée de conférences instructives proposées par la maison elle-même.



## B. Cérémonie de remise des diplômes

Organisée avec la Chambre nationale des commissaires-priseurs judiciaires, la cérémonie de remise des diplômes aux élèves promus est devenue un moment privilégié. Chaque année, elle confirme le succès d'une formation qui valorise le talent, le sens de l'expertise, la capacité à s'adapter aux évolutions d'une profession qui s'ouvre résolument au renouvellement des pratiques.

En 2015, c'est le prestigieux salon des Arcades à la Mairie de Paris qui accueillait cette cérémonie.

Entourés de leurs nombreux invités, c'est sous *Le triomphe de l'art* de Léon Bonnat que les vingt-cinq nouveaux commissaires-priseurs (13 femmes et 12 hommes) ont reçu leur diplôme.

Choisies par les diplômés, deux personnalités atypiques du monde de l'art avaient accepté de les parrainer.

Antoine de GALBERT, collectionneur et président du lieu hors normes qu'il a créé en 2000 à Paris, *La Maison rouge*. Cette fondation à but non lucratif et reconnue d'utilité publique est un lieu unique où se côtoient des expositions monographiques, des projets thématiques et de grandes collections internationales qui vont de l'art contemporain le plus rude, à l'art brut, à l'art populaire, aux coiffes ethniques. Pour Antoine de GALBERT, « Il n'y a qu'un art. Je mélange tout, a contrario des militants de l'art contemporain ».

Pierre LE TAN, dessinateur, écrivain et collectionneur, a réalisé l'œuvre symbolisant, comme chaque année, le diplôme des commissaires-priseurs. A travers sa vision souvent mélancolique et ses traits précis, Pierre LE-TAN est un artiste hors-normes, également passionné d'art. « A la salle des ventes, je m'intéresse à tout, surtout à ce qui n'intéresse pas les autres. »





## 4 LE CONSEIL : ACTEUR DE LA CONCERTATION ET FORCE DE PROPOSITION

### A. Le Conseil des ventes à l'écoute des professionnels

En 2015 le Conseil a organisé cinq nouveaux petits déjeuners thématiques, suite au succès rencontré par les treize premiers des années 2013 et 2014.

L'objectif de ces rencontres, dont le format est désormais éprouvé, est de développer les échanges entre professionnels, des personnalités, acteurs du marché français mais aussi international, des représentants des administrations

impliquées autour de thèmes en lien avec l'activité de ventes aux enchères.

Ces petits déjeuners débats, sont animés à tour de rôle par un membre du Conseil qui en propose les invités. Échanger entre professionnels de manière informelle pour mieux identifier les pistes d'amélioration du fonctionnement et de la compétitivité du marché, telle est l'ambition poursuivie.

Un compte-rendu complet décrivant les enjeux, les questions posées et les réponses apportées est systématiquement rédigé à l'attention de l'ensemble des OVV. Les cinq petits déjeuners organisés sur des thématiques très variées ont réuni au total plus de 200 personnes.

## FEVRIER 2015

« Le droit d'auteur dans les catalogues de ventes aux enchères »

Animé par Gérard Pluyette



◀ 130 000 €

**Jean-Baptiste Vuillaume  
(1798-1875),**

Violon fait à Paris, portant étiquette, signature et marque au fer sur la table et le fond, 356 mm.

Vichy, 3 décembre. Vichy Enchères SVV. M. Rampal.  
©Vichy Enchères

Ce deuxième petit déjeuner, organisé sur le thème du droit d'auteur dans les catalogues de ventes, tout autant suivi et vivant que le premier de décembre 2014, était consacré au droit de suite et au droit de reproduction de photographies dans les catalogues de vente.

Ces sujets sont au cœur de la pratique quotidienne des maisons de vente et évoluent dans le temps du fait d'une vigilance accrue des

auteurs pour faire valoir directement ou par des organismes collectifs leurs droits patrimoniaux.

Les opérateurs de vente d'objets d'art, du fait de la publicité des ventes aux enchères, sont particulièrement sollicités par des demandes de paiement de droit d'auteur. Si la protection des intérêts patrimoniaux des auteurs est légitime, il faut aussi, comme en ont témoigné les opérateurs de vente, qu'elle reste économiquement soutenable.

Ce petit déjeuner a permis de faire d'utiles rappels de la réglementation en vigueur et d'entendre les témoignages d'opérateurs sur les difficultés qu'ils rencontrent sur ces sujets.

Concernant le droit de suite, qui n'est pas une spécificité française puisque 75 pays au monde l'ont adopté dont les 28 de l'Union européenne, il a été rappelé qu'il est inaliénable par son auteur et porte sur toute vente en France d'œuvre originale graphique et plastique d'un artiste vivant ou décédé depuis moins de 70 ans d'un montant supérieur ou égal à 750 euros. Le site de l'ADAGP (société des auteurs dans les arts graphiques et plastiques) [www.adagp.fr](http://www.adagp.fr) peut être utilement consulté. Il comporte, en effet, toute information utile sur le mode de déclaration du droit de suite, la liste des auteurs représentés ainsi que le calcul du droit de suite dont le paiement est prescrit dans les cinq ans qui suivent la déclaration de la vente.

Le concept d'œuvre d'art recouvre une grande variété de production (notamment les estampes, peintures, sculptures, planches originales de bande dessinées, productions du «Street art», œuvres des arts mobiliers, plans d'architecte...). Il appartient aux

opérateurs de vente de le déclarer pour le compte du vendeur et de le payer. En pratique l'ADAGP, qui représente en direct quelques 11000 artistes et ayants droit, assure aussi le recouvrement pour quelques 100000 autres artistes représentés par leurs propres sociétés d'auteur françaises ou étrangères et recouvre 12,5 millions d'euros par an provenant à plus de 70% des maisons de vente.

Les opérateurs de vente ne peuvent que gagner à consulter régulièrement ce site pour se tenir à jour de la liste des artistes représentés et pour lesquels le paiement du droit de suite est donc du sans contestation possible. Ce n'est que pour les artistes non membres et non représentés par l'ADAGP qui ne se sont pas manifestés à la vente, que pèse sur les opérateurs de vente une incertitude quant à la réclamation effective de ce droit dans les cinq ans.

Suite à une récente jurisprudence du 26 février 2015 de la Cour de Justice de l'Union Européenne, le droit de suite peut être mis contractuellement à la charge soit du vendeur soit de l'acquéreur, le professionnel, en l'espèce l'opérateur de vente, étant responsable



de son paiement. Les opérateurs de ventes volontaires ont donc intérêt à bien spécifier dans leurs conditions générales de vente qui du vendeur ou de l'acheteur supporte le droit de suite.

Concernant les photographies reproduites dans les catalogues de vente, leurs auteurs peuvent être fondés à demander un droit de reproduction, lorsque la photographie répond aux conditions de protection des œuvres de l'esprit et notamment à la condition de l'originalité.

Si l'opérateur de vente a une relation directe avec le photographe, il a intérêt à formaliser a minima par écrit ses relations pour se faire céder les droits, en décrivant notamment le contenu cédé, le droit de reproduction et de repré-

sentation et la durée de cession des droits.

S'il n'a pas de relation directe, cas le plus fréquent, il devra être vigilant quant aux éventuelles sollicitations d'agence photos sollicitant le paiement de droit de reproduction. En effet, seul l'artiste décide s'il cède à titre gratuit ou onéreux son droit de reproduction. Une agence doit donc être explicitement mandatée par un artiste pour recouvrer ses droits de reproduction. Par ailleurs, le prix de ces droits ne peut être fixé unilatéralement par l'agence mais, conformément au droit des contrats et au principe de bonne foi dans les relations contractuelles, doit être négocié.

15 AVRIL 2015

«Les ventes aux enchères caritatives»

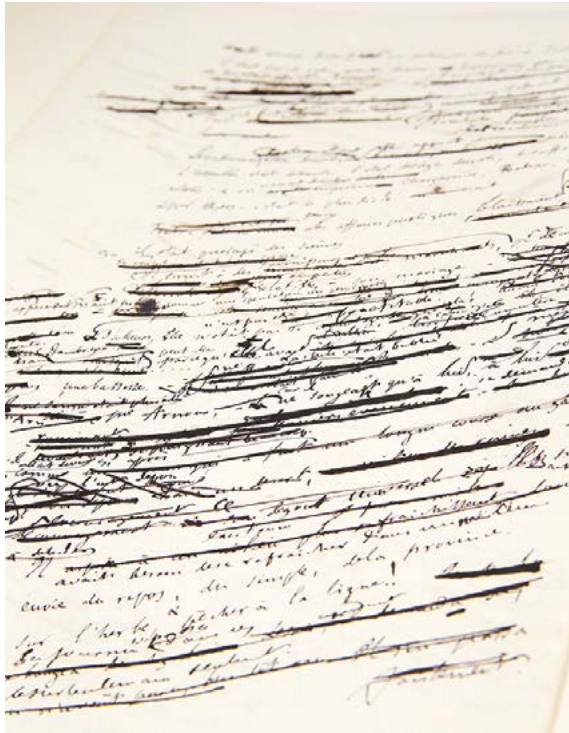
Animé par Francine Bardy

470.000 €

**FLAUBERT Gustave**  
**L'Éducation sentimentale**

Manuscrit  
Vers 1869

Drouot, 11 décembre,  
Pierre Bergé et Associés en  
collaboration avec Sotheby's  
Copyright : Pierre Bergé &  
associés



Maisons de vente, organisations non gouvernementales, associations caritatives : collecter des fonds pour une bonne cause grâce à une vente aux enchères est un procédé a priori simple et efficace qui s'est largement développé. Les ventes aux enchères caritatives touchent plusieurs domaines : ventes de vins, ventes de soutien aux victimes d'une

catastrophe naturelle ou d'aide aux enfants malades ou en difficulté, vente pour le Téléthon contre les maladies rares, vente pour financer la lutte contre le cancer... Certaines sont organisées régulièrement chaque année, d'autres sont liées à un évènement spécifique. Souvent médiatisées elles associent ou impliquent des intervenants extérieurs au marché de

l'art. Selon les professionnels des maisons de vente, le niveau d'implication de l'OVV dans ces ventes est très variable : simple « animation de la vente au pupitre », prêt de locaux pour l'exposition des œuvres, préparation du catalogue de la vente pour le compte du vendeur, participation au choix des œuvres à intégrer dans le catalogue de vente, publicité de la vente, détermination d'un prix de réserve dans certains cas...

Les participants, professionnels et organisations caritatives, ont ainsi pu échanger sur les motivations des opérateurs dans ces ventes et leur retour d'expérience notamment quant à la pertinence et l'efficacité de ce type de ventes, la spécificité dans leur montage liée notamment à la qualité des objets mis en vente et la capacité à mobiliser un public d'acheteurs.

Sans qu'elle réponde à une définition juridique précise, la notion de vente aux enchères publiques caritative repose essentiellement sur deux critères : l'affectation du produit de la vente à une activité de bienfaisance ou d'intérêt général, l'absence de rémunération de l'opérateur de vente ou du commissaire-priseur qui dirige la vente.

L'occasion a été donnée de rappeler les obligations juridiques que l'opérateur de ventes doit respecter pour ces ventes, qui restent des ventes aux enchères publiques, parmi lesquelles : procéder aux

diligences usuelles concernant la vérification de l'origine, de l'authenticité et de la provenance des biens ; dresser et signer un procès-verbal de la vente ; publier les résultats de la vente. La principale « souplesse », qui peut être tolérée dès lors que l'OVV n'est pas rémunéré pour une vente au bénéfice d'une association caritative, est que les fonds soient directement versés de l'acheteur à cette association.

Pour limiter ses engagements et sa responsabilité, tout en apportant son concours, c'est-à-dire sa notoriété et son savoir-faire, à une organisation souhaitant réaliser une vente caritative, l'OVV gagnera donc à se placer dans deux cadres différents :

- La vente privée : il s'agit d'une vente sur invitation nominative, assortie ou non d'un paiement pour y assister. Elle est, par essence, hors du champ des ventes publiques. Elle offre donc toute latitude, tout en utilisant une technique de fixation du prix par un processus de mise aux enchères, quant aux modalités d'organisation ;
- La vente directe : organisée par le bénéficiaire du produit de la vente, par exemple une organisation caritative qui vend pour son propre compte des biens donnés par successions, le commissaire-priseur ne faisant « qu'animer et orchestrer la vente » et n'étant pas rémunéré.

10 JUIN 2015

« La faune et la flore dans les ventes aux enchères d'art et objets de collection »

Animé par Vincent Fraysse

300 000 € ▶

**Le « carré de lin »  
de Ta-nedjem**

Exceptionnelle toile peinte représentant Ta-nedjem face à une table d'offrandes. Toile de lin polychrome. Égypte, très probablement Deir el-Médineh, Nouvel Empire, fin de la XVIIIe dynastie.  
H 29 x L 21 cm

Paris, 18 juin. Piasa

©Piasa



Comment conjuguer au mieux le respect de la réglementation, notamment celle du commerce des espèces protégées formalisée tant dans la convention de Washington de 1973 que dans le règlement européen Cites N°338/97 de décembre 1996, et le bon développement des ventes aux enchères ? Tel était l'enjeu de ce petit déjeuner au titre apparemment bucolique.

La réglementation Cites qui touche un nombre significatif de ventes aux enchères (ventes de sacs « vintage », de cabinets de curiosités, d'histoire naturelle,

d'objets culturels amérindiens ou océaniques, de garde robes, de ménagères en ivoire, art populaire des provinces françaises.....) est loin d'être anecdotique pour les maisons de ventes du secteur « Art et objets de collection ». Sa complexité (plus de 35000 espèces protégées) et l'impossibilité de prouver la détention régulière de son bien à laquelle le vendeur est souvent confrontée, sont source d'incompréhension des particuliers vendeurs, voire des opérateurs de ventes.

Ce petit déjeuner auquel ont participé des représentants des services de l'État (ministère de l'écologie (responsable du bureau des échanges internationaux d'espèces menacées), douanes, gendarmerie (Office central de lutte contre les atteintes à l'environnement et à la santé publique = OCLAESP) a permis, tout d'abord, d'entendre les services de l'État et de préciser sur quelles bases légales ils effectuent leurs contrôles. Il a ensuite conduit, suite aux échanges nourris avec les professionnels, commissaires-priseurs et experts, à esquisser des pistes de travail en vue de sécuriser le travail des opérateurs de ventes.

Deux points généraux sur la réglementation doivent être conservés à l'esprit :

- L'évolution du cadre juridique du commerce des espèces protégées : l'accord international, la convention de Washington, qui s'impose à l'Union européenne a été ratifié par 181 pays, le règlement européen sur la Cites s'impose aux États membres de l'Union et la réglementation française s'annonce toujours contraignante ;
- Le certificat intracommunautaire, dit CIC : un permis « Cites » est délivré pour un mouvement transfrontalier donné (sortie et entrée dans l'Union européenne). Il n'existe

pas (sauf quelques très rares exceptions qui ne concernent pas les ventes de biens) de certificat « Cites » attaché à l'objet valable pour une durée indéterminée. Ceci peut donc conduire un opérateur de ventes à demander un nouveau CIC pour un objet qui en a antérieurement déjà reçu un. Par ailleurs, toute marchandise communautaire expatriée plus de trois ans qui revient en France perd son caractère communautaire, ce qui oblige donc à demander un nouveau CIC pour son entrée sur le territoire national.

Des pistes à approfondir se sont dégagées à l'issue de cette rencontre :

- Des « assouplissements » peuvent être étudiés quant au transport d'objets par le commissaire-priseur préalablement à la vente.

Lors de la prise en charge puis du transport d'objets du lieu du vendeur à la maison de ventes (ou au local de l'expert), le commissaire-priseur est détenteur des objets et à ce titre doit justifier, en cas de contrôle des douanes, de la régularité de cette détention en fournissant divers documents. Le nombre et la nature des documents, exigibles sur la base de l'article 215 du code des douanes, ne sont pas précisément définis. L'objectif de l'assouplissement »

recherché, est que le commissaire-priseur ne soit pas considéré comme étant en infraction, par rapport à la réglementation Cites, du fait de la détention d'objets potentiellement redevables du Cites.

- Non délivrance de duplicata de factures ou d'attestation par les grandes maisons du secteur du luxe du secteur de la maroquinerie, permettant, pour le vendeur, de justifier la régularité de sa possession et la date d'acquisition ;
- Il n'y a pas de liste « d'experts Cites » agréée. Les directions régionales de l'environnement, de l'aménagement et du logement (DREAL), ou la direction régionale interdépartementale de l'environnement et de l'énergie en Ile de France, délivrent les Cites sur demande et production de justificatifs. Pour être recevable, la demande doit être argumentée ; ainsi, pour les objets vintage des

grandes marques, une attestation de datation de l'expert (au vu d'un numéro de série d'une collection par exemple) est un des éléments facilitant l'instruction.

Le Conseil des ventes rappelle aux OVV qu'ils ont intérêt à recourir à des experts appartenant à des groupements professionnels, ce qui constitue une présomption de qualité et de crédibilité des experts, à mentionner dans le catalogue de la vente les titres et qualité de ces experts ainsi que le nom de leurs organismes professionnels.

Le ministère de l'Écologie ainsi que la gendarmerie ont attiré l'attention des professionnels sur la présence de « faux Cites » et invitent les OVV, en cas de doute sur les CIC ou la provenance des biens, à le leur signaler (OCLAESP). Ceci concerne plus directement l'ivoire et les cornes de rhinocéros.

8 JUILLET 2015

«L'histoire des ventes aux enchères»

Animé par Christine De Joux



440 000 € ▶

**Aristide MAILLOL**  
(1861-1944)

**Nu debout se coiffant**

(baigneuse aux bras levés).  
Épreuve en bronze à patine  
brune nuancée ; signée à  
la base, 1898. Fonte Alexis  
Rudier, Paris. Dim. : 80 x  
32,5 x 28 cm. Provenance :  
Collection Jean Patou.

Paris, 03 décembre. Christie's

©Christie's Images

A l'invitation de la société des Amis de Versailles, ce petit déjeuner s'est tenu dans un lieu historique, celui du château de Versailles. Pour illustrer l'histoire contemporaine des ventes aux enchères en France, trois « moments forts historiques » ont été présentés par trois intervenants qui ont resitué ces événements, de manière objective et corrigé quelques idées reçues.

1. Les ventes révolutionnaires du mobilier royal (de 1793 à 1795) n'ont pas été une grande brade-

rie durant laquelle les meubles auraient été cédés à vil prix à des étrangers, principalement britanniques, et à l'origine de la dispersion définitive à l'étranger de véritables trésors nationaux. La réalité a été bien différente de l'image d'Epinal popularisée par Sacha Guitry. De l'analyse conduite par Rémi Gaillard, auteur d'une thèse à l'École des Chartes sur l'étude institutionnelle des ventes révolutionnaires du mobilier royal, il en ressort que :

- Les ventes ont été parfaitement organisées et encadrées par le législateur et le gouvernement (décret du 10 juin 1793). Plus de 17000 lots ont effectivement été vendus à Versailles et ce sur plusieurs semaines de ventes. Un tri a été opéré avant le début des ventes, afin de ne pas vendre certains biens présentant un intérêt scientifique ou patrimonial majeur;
- L'estimation des biens a été faite par des huissiers-priseurs expérimentés, en fait ceux d'Ancien régime; ceux chargés de l'estimation étaient distincts de ceux chargés de diriger les ventes. L'analyse de plusieurs PV de vente montre que la pratique du retrait de lots prévue par décret (faute d'enchérisseur) a été pratiquée, les lots étant remis en vente lors de vacations ultérieures. Des huissiers-priseurs ont même pu accorder, à leurs risques et périls, du crédit aux acheteurs pour solvabiliser la demande et soutenir les prix de ventes;
- Très peu d'inventus à l'issue de ces ventes, ce qui constitue en soi une performance compte tenu du nombre important de lots proposés à la vente;
- Les acheteurs ont été majoritairement des professionnels locaux: fripiers, tapissiers, ébénistes, revendeurs de meubles...qui pour l'essentiel ont complété leurs stocks; les procès-verbaux d'adjudication ne mentionnent pas de noms d'étrangers.

**2. Deux ventes clés du 19<sup>ème</sup> siècle,** soigneusement orchestrées et organisées: les ventes «Delacroix» et la vente des diamants de la Couronne.

Isabelle Rouge-Ducos, conservateur en chef responsable de la mission pour les archives privées du Service interministériel des Archives de France, a choisi de présenter ces deux évènements dont la portée n'a pas toujours été bien perçue.

Les ventes de l'atelier d'artiste de Delacroix sont des ventes posthumes qui marquent le véritable lancement du catalogue raisonné et la volonté de l'artiste de s'inscrire dans l'histoire. Si le catalogue raisonné apparaît historiquement à la fin du 18<sup>ème</sup> siècle, la vente posthume décidée par Delacroix des 6000 dessins de son atelier en est une parfaite concrétisation: un référencement minutieux et exhaustif d'une production artistique non connue du public visant à enrichir le regard des collectionneurs sur l'œuvre de Delacroix et à l'inscrire dans la postérité. Cette pratique du catalogue raisonné n'a cessé de se perfectionner depuis lors jusqu'à nos jours, révolutionnant le catalogue de ventes, lequel se contentait jusque-là d'une description factuelle très synthétique des lots à vendre. Ce catalogue a su trouver sa place à côté de l'ouvrage d'érudition.



La vente des diamants de la couronne, dont le principe est acquis par voie législative en décembre 1886, s'est déroulée en 1887. Vente éminemment politique marquant l'affirmation par la troisième République de la fin définitive de la royauté en France, via la cession de l'un de ses principaux attributs, les bijoux de la Couronne. La vente a eu lieu au Louvre, haut lieu symbolique, et a rapporté environ 7 millions de franc or, somme conséquente pour l'époque. Elle a été précédée d'un tri des pierres, celles présentant un intérêt scientifique ayant été conservées dans les collections muséales. La vente a été précisément organisée et les bijoux à vendre longuement exposés, favorisant ainsi leur valorisation. Ce fut donc une véritable vente aux enchères organisée par des professionnels.

**3. L'âge d'or des ventes aux enchères de Drouot dans les années 1950, comme l'a exposé Bernard Oger, ancien commissaire-priseur, a correspondu à un moment historique très particulier, marqué par une convergence d'éléments exceptionnels :**

- Paris était la première place mondiale de vente aux enchères de biens d'art et d'objets de collection ; une place de marché de référence qui était, de fait, ancrée dans son marché parisien internationalement renommé (celui de l'art moderne de 1910 à 1950) ;
- Monopole légal de l'activité et concentration de celle-ci sur un nombre restreint de professionnels, ce qui a naturellement favorisé la notoriété de leur marque. Le nombre de commissaires-priseurs à Drouot était très réduit : un par étude, soit 70 commissaires-priseurs, comme l'exigeait la réglementation de l'époque. Une partie des honoraires de ventes était mutualisée entre les maisons de ventes dans une « bourse commune », renforçant ainsi la solidarité entre ces professionnels ;
- Deux études dominaient la place : celle d'Étienne Ader qui captait la grande majorité des ventes de biens issus de l'aristocratie et de la bourgeoisie parisienne, celle de Maurice Rheims qui disposait d'un large réseau de connaissances et d'une position dominante dans la peinture moderne et impressionniste ;
- Des grandes ventes exceptionnelles se sont succédé offrant sur le marché une grande diversité de biens de haute qualité, parmi lesquelles : la collection de la bibliothèque Gabriel Cognacq (mai 1952) ; la collection Pierre Bonnard (février 1954), la collection André Derain (mars 1955), la collection du baron Cassel (mars à décembre 1954), la collection André Schoeller (mai et octobre 1956). Le marché des ventes aux enchères a donc été rythmé par de grands moments forts, sans équivalent.

25 NOVEMBRE 2015

« Le contentieux dans les ventes  
aux enchères »

Animé par Francine Bardy

570 000 € ▶

**Élisabeth Louise  
VIGEE LE BRUN  
(Paris 1755 - 1842)**

**Portrait de la  
comtesse de Béon.**

Sur sa toile ovale  
d'origine 92 x 72 cm  
Provenance : Resté dans la  
descendance du modèle.

*Clermont Ferrand,  
5 décembre,  
Anaf Jalenques Martinon  
Vassy Lyon Clermont Ferrand  
Copyright*



Comment résoudre les différends nés à l'occasion des ventes aux enchères ou essayer pour les OVV de s'en prémunir? La loi du 20 juillet 2011, qui a acté la responsabilité solidaire de l'expert et du commissaire-priseur en vente publique, a-t-elle changé la donne et généré des contentieux spécifiques ?

Ces différends, nés à l'occasion de la vente aux enchères (de la préparation, l'organisation, à la réalisation de la vente et du service après-vente), peuvent se résoudre par la voie amiable ou la voie contentieuse (action engagée en justice). L'intérêt des OVV et des

commissaires-priseurs est de bien comprendre les risques auxquels ils s'exposent et de les limiter.

La participation active des différents intervenants a permis à partir de cas pratique très concrets et de rappels juridiques, d'aborder plusieurs sujets, dont on retiendra les enseignements suivants.

### 1. La voie contentieuse

Deux actions sont possibles et peuvent donc se combiner en même temps. L'action en nullité de la vente est juridiquement indépendante de l'action en responsabilité.

- L'action en nullité : c'est le vendeur qui est visé, le commissaire-priseur et l'OVV n'étant qu'indirectement concerné ; cette action n'implique pas nécessairement une faute du commissaire-priseur ou de l'OVV. Elle a pour objet d'obtenir la nullité de la vente. Elle peut être engagée par une partie, acquéreur ou vendeur, qui considère que son « consentement » a été faussé à raison d'une erreur sur une qualité substantielle du bien qui a fait l'objet de la transaction. Il revient à la personne qui demande la nullité de la vente de démontrer que le défaut du bien constituait une qualité substantielle à ses yeux dans sa décision d'achat ou de vente, sachant que l'authenticité est, par principe, une qualité substantielle. Si c'est le plus souvent l'acquéreur qui engage cette action en nullité, par exemple s'il pensait acheter une œuvre de maître qui se révèle être un faux, il arrive aussi que le vendeur l'engage, par exemple s'il pensait vendre un tableau « attribué à l'école de ... » et qui se révèle être du maître lui-même.

Ce n'est que dans l'hypothèse où le vendeur serait resté anonyme que l'adjudicataire peut engager son action en nullité de la vente contre l'OVV qui est considéré alors comme le vendeur apparent. Il est donc conseillé à l'OVV de déclarer son vendeur lorsque l'action en nullité est engagée car,

à défaut, c'est l'OVV qui assume la responsabilité.

Si la vente est annulée elle est réputée n'avoir jamais existé, l'adjudicataire devant restituer l'œuvre et le vendeur rembourser le prix. En conséquence, les honoraires de vente n'ayant plus de cause doivent être remboursés par l'OVV. Ce sera donc une « charge exceptionnelle » dans les comptes (les honoraires de vente n'étant pas couverts par l'assurance).

- L'action en responsabilité, dont le fondement pour les ventes aux enchères est l'article L. 321-17 du code de commerce, repose sur l'existence d'une faute, à prouver par le requérant, de l'OVV ou du commissaire-priseur lors de la vente et d'un préjudice subi à raison de cette faute. L'action en responsabilité est « le cœur du réacteur » : elle est protéiforme, elle peut impliquer plusieurs intervenants conjointement ou séparément (le vendeur professionnel, le commissaire-priseur, l'OVV, l'expert de la vente...).

Elle est de nature contractuelle entre le vendeur et l'OVV. Ce sont le mandat de vente et les conditions générales de vente qui fixent les contours des prestations à fournir par l'opérateur et le commissaire-priseur. Il est donc conseillé aux OVV de proposer un mandat et des conditions générales de vente précises et à jour pour se prémunir ou, dans la mesure du possible, encadrer le périmètre de

leur responsabilité. Le fait, pour un OVV, de ne pas avoir sollicité un expert peut être assimilé à une faute, la jurisprudence étant désormais bien établie en ce domaine.

Elle peut aussi être de nature délictuelle (engagée donc par un tiers ou par l'adjudicataire qui, hormis les conditions générales de la vente, n'est pas lié par contrat à l'OVV).

Le plus souvent, l'action en responsabilité mettra en cause plusieurs intervenants : l'action est dirigée contre le commissaire-priseur ou l'OVV, lequel se retourne contre l'expert. Compte tenu de la responsabilité solidaire et financière entre le commissaire-priseur et l'expert, la réparation du préjudice, s'il est prouvé, sera souvent partagée. Ce partage se fait en tenant compte de l'importance des fautes commises. Il peut ainsi arriver que le commissaire-priseur soit intégralement déchargé, l'expert assumant l'intégralité de la réparation financière.

Il est donc conseillé aux OVV de travailler avec des experts reconnus, c'est-à-dire membres d'une organisation professionnelle d'experts. L'OVV doit, par ailleurs, vérifier que ces experts ont contracté une assurance garantissant leur responsabilité professionnelle et se faire communiquer le montant assuré (montant indiqué dans l'attestation d'assurance).

• La prescription des actions contentieuses.

\* La prescription de l'action en nullité : en pratique, l'action est prescrite dans les 20 ans à compter de l'adjudication. En effet, la prescription, définie à l'article 1304 du code civil, est de 5 ans. Mais le point de départ de cette durée de 5 ans est la découverte de l'erreur, laquelle fait souvent suite à une expertise de l'œuvre. La lecture combinée des articles 1304<sup>1</sup> et 2232 du code civil – (on ne peut se prévaloir du report du point de départ de l'action en nullité que pendant 20 ans à compter de la naissance du droit) – conduit à enfermer dans le délai de 20 ans la possibilité d'engager d'une action en nullité. Il semble en effet logique de considérer que c'est l'adjudication qui fait naître ce droit.

\* La prescription de l'action en responsabilité en vente aux enchères : dans les 5 ans à compter de l'adjudication ou de la prise (article L. 321-17 du code de commerce). Cette disposition, qui est claire, est donc un peu plus favorable que celle de l'action en responsabilité de droit commun (laquelle est définie à l'article 2224 du code civil (l'action est prescrite dans les 5 ans à compter du jour la personne avait connaissance des faits lui donnant droit à engager l'action en justice).

1. Articles 114, 1145 et 2224 dans la nouvelle numérotation du code civil issue de l'ordonnance du 10 février 2016.

\* La prescription du code des assurances : cette prescription qui est valable à l'égard du client (à savoir l'OVV) est d'une durée de 2 ans (article L 114-1 du code des assurances) à compter du moment où le CP a connaissance des faits.

Il est donc conseillé aux OVV de prévenir leur assureur (par LRAR) dès l'instant qu'ils sont informés (par écrit ou courriel) d'un éventuel litige par le vendeur ou l'adjudicataire. En effet, le LRAR interrompt la durée de prescription à l'égard de l'assureur (article L 114-2 du même code).

Signalons qu'au Royaume Uni, le 3<sup>ème</sup> marché mondial devant la France, le droit anglais ne connaît pas l'annulation de la vente. Par ailleurs, l'équivalent de l'action en responsabilité existe, via le « *status of limitation* » mais la durée de prescription est courte. Le droit anglais « sécurise » donc davantage les ventes.

## 2. La voie amiable

En dehors de la résolution directe à l'amiable d'un différend commercial entre l'OVV et son client (vendeur ou adjudicataire), deux solutions existent impliquant un tiers.

Faire appel à un expert médiateur chargé d'identifier où résident

les responsabilités, d'apprécier si la réclamation est fondée, s'il existe une franchise d'assurance et si un arrangement amiable est possible. De l'expérience d'un expert médiateur, on retiendra que dans la grande majorité des cas la médiation aboutit à une solution consensuelle : restitution du bien, remboursement du prix ou dédommagement. La réponse rapide et courtoise de l'OVV à un adjudicataire s'estimant lésé est toujours préférable pour éviter qu'il ne s'oriente vers une action contentieuse, toujours longue (susceptible de durer plusieurs années), onéreuse, potentiellement dommageable sur le plan de la réputation et à l'issue incertaine.

Les parties (le vendeur, l'adjudicataire, l'OVV) ont plutôt intérêt à résoudre leurs différends de manière non contentieuse, ceci sous l'égide du commissaire du Gouvernement qui contribue à fluidifier la résolution des différends mineurs.

De son expérience il ressort que la vigilance des OVV sur les actes de gestion courante permet déjà d'éviter un nombre significatif de différends (restitution rapide au vendeur d'un objet non vendu aux enchères ; règlement du prix de vente au vendeur dans les deux

mois ; bien expliquer au vendeur que les estimations portées sur le mandat de vente n'ont qu'une valeur indicative ; bien informer en amont le client sur les frais restant à sa charge...).

\* \* \*

Soucieux d'élargir sa compréhension tant du marché que des stratégies de ses acteurs et de décroïsonner les secteurs, le Conseil a également reçu, individuellement, plusieurs personnalités au cours de l'année 2015.

Georgina Adam, journaliste spécialisée du marché de l'art au *Financial Times*, est venu présenter, à l'occasion de la sortie de son dernier ouvrage intitulé « Big Bucks », sa vision des grandes ventes aux enchères d'art aux États-Unis et des mécanismes financiers qui sont sous-jacents aux grandes transactions dont la presse se fait l'écho. Ces transactions atypiques, qui représentent un très faible nombre de ventes, peuvent toutefois avoir des incidences financières significatives, comme dans le cas des garanties de prix accordées au vendeur, pour les maisons de ventes.

Michel Jeannoutot, président de la Commission d'indemnisation des victimes de spoliation (CIVS),

est venu présenter le rapport définitif, remis au premier ministre, du groupe de travail sur les provenances d'œuvres récupérées après la seconde guerre mondiale, préciser les attributions de la CIVS et faire le point sur ce qu'elle peut apporter aux maisons de ventes. La CIVS est une commission consultative qui émet des avis destinés au Premier ministre, lequel prend les décisions d'indemnisation. Depuis sa création en 1999, elle a rendu plus de 4000 recommandations portant sur des biens culturels mobiliers. A fin 2015, la CIVS estime qu'il reste encore quelques 2000 œuvres d'art dans les MNR (c'est-à-dire des œuvres spoliées durant la deuxième guerre mondiale –essentiellement des tableaux – dont les musées publics sont dépositaires et pour lesquelles il reste à déterminer la provenance en vue d'une restitution aux ayants droit).

Tirant les enseignements de ces petits déjeuners qui continuent de rencontrer leur public et des échanges avec des personnalités, le Conseil des ventes a décidé de poursuivre ce type de rencontre avec les professionnels en 2016.

## Les principales suites données par le Conseil des ventes aux pistes de travail évoquées lors des petits déjeuners.



◀ 450 000 €

### La Déesse de l'eau

**Andésite grise**, reste de cinabre. Culture Aztèque, haut plateau central, Mexique Postclassique récent, 1325-1521 ap. J.-C. Dim. : 42,5 x 27 cm. Provenance : Henri Kamer, Paris, début des années 1960.

*Paris, 19 juin. Binoche & Giquello*

● **La création, en lien avec le comité interministériel des archives de France (CIAF), d'un vade-mecum sur les revendications d'archives destiné aux opérateurs de ventes.**

Mise en place en application du code du patrimoine, la politique de revendication des archives publiques s'inscrit dans une pratique juridique ancienne, instituée dès l'Ancien Régime, qui vise à préserver la continuité du service de l'État et les droits des citoyens en veillant à la conservation des dossiers d'affaires et des correspondances. L'Europe, et la France en particulier, se caractérise par

l'importance de son patrimoine écrit, non seulement littéraire, mais aussi commercial, scientifique, administratif, public comme privé.

Le marché des autographes et manuscrits a progressé en volume et en valeur depuis quelques dizaines d'années. Dans ce contexte du marché de l'art, il était important que l'État clarifie la notion de papiers publics et d'archives publiques afin de limiter l'instabilité que le droit de revendication de l'État pouvait faire peser sur les transactions entre particuliers, qu'il s'agisse de vente aux enchères ou de vente de gré à gré.

Le Conseil des ventes volontaires et le Comité interministériel aux Archives de France (CIAF)<sup>1</sup> ont souhaité rédiger ce vade-mecum afin d'explicitier les principes et critères de revendication des archives publiques par l'État et de définir les procédures et bonnes pratiques à respecter de sa part comme du côté des opérateurs. A l'issue de plusieurs mois d'échanges et de réunion avec les différents services de l'État, dont ceux de la défense, des affaires étrangères et de la culture, ce vade-mecum a été finalisé. Son utilisation tant par les opérateurs de ventes aux enchères que les différents services de l'État devrait faciliter leurs relations.

• **Le raccordement des OVV du secteur «véhicules d'occasion» au système d'immatriculation des véhicules du ministère de l'intérieur.**

Parmi les points d'amélioration attendus par les professionnels des enchères, figurait l'obtention de l'habilitation au Système d'Immatriculation des Véhicules (SIV).

Suite à l'instruction du dossier par le ministère de l'Intérieur et après nombreux échanges avec le Conseil des ventes, les OVV peuvent désormais se raccorder au SIV pour enregistrer leurs déclarations de cession. L'abou-

tissement de cette demande doit permettre aux OVV :

- De gagner du temps par rapport à la situation de transmission d'informations « papier » aux préfectures, ceci grâce à enregistrement plus rapide de la cession du véhicule à un nouveau propriétaire ;
- Pour les OVV qui optent pour l'application « concentrateur » SIV, de gagner encore plus de temps et de sécurité en important informatiquement en masse différentes données contenues dans leurs systèmes de gestion (date de vente du véhicule ; type de modèle ; coordonnées de l'acquéreur ; production du certificat de vente publique....).

Le raccordement au SIV devrait ainsi permettre aux OVV d'offrir aux vendeurs une prestation plus complète, d'alléger leurs coûts de gestion administrative et d'améliorer leur qualité de service.

• **Une conciliation, sous l'égide du comité supérieur de la propriété littéraire et artistique (CSPLA), entre OVV, ayants droits et société de gestion collective concernant le droit de reproduction des photographies dans les catalogues de ventes aux enchères publiques.**

*1. Créé par décret du 12 avril 2012, le Comité interministériel aux Archives de France propose la politique de l'État en matière d'archives, anime et coordonne l'action de l'administration de l'État en ce domaine.*



La reproduction de photographies dans les catalogues de ventes aux enchères publiques volontaires soulève plusieurs interrogations quant à la demande et aux modalités d'un paiement du droit de reproduction. Ces difficultés ont parfois conduit à une situation de blocage et des procédures contentieuses.

Afin de tenter de parvenir à une solution pérenne et compte tenu qu'il ne peut y avoir en ce domaine qu'une solution conventionnelle, conforme au principe de bonne foi dans les relations contractuelles, le Conseil des ventes s'est orienté vers une conciliation devant être menée par un professionnel compétent et impartial. Le CSPLA a accepté cette mission de conciliation<sup>1</sup>, réalisée par sa vice-présidente, Anne-Elisabeth Crédeville, conseillère honoraire à la Cour de cassation, le Conseil des ventes apportant essentiellement son support logistique et ses contacts professionnels pour le bon déroulement de cette mission.

Cette mission de conciliation, a porté sur le fondement et les modalités du paiement de droit de reproduction de photographies dans les catalogues de ventes aux enchères volontaires.

## **B. Le Conseil des ventes, force de proposition et d'information des professionnels du marché**

### **1 Le bloc-notes du Conseil: informer les OVV sur des points d'actualité des ventes aux enchères**

Le bloc-notes du CVV permet de partager des informations spécifiques au secteur du marché des ventes volontaires aux enchères publiques. Il est mis en ligne sur le site du conseil des ventes chaque trimestre et diffusé gratuitement à ceux qui se sont abonnés en ligne. Il est essentiellement focalisé sur des sujets très opérationnels pour les opérateurs de ventes et les professionnels qui s'intéressent aux ventes aux enchères. A titre d'illustration, sont reproduits, ci-dessous, certaines fiches tirées des blocs notes de 2015:

*1. Le CSPLA est une instance consultative rattachée au ministère de la Culture qui, parmi ses missions, aide à la résolution des différends relatifs à l'application de la législation de la propriété littéraire et artistique.*

### **Limitation au commerce de l'ivoire brut**

La Ministre de l'écologie, du développement durable et de l'énergie a adressé aux directions régionales de l'environnement, de l'aménagement et du logement (DREAL), qui sont en charge de la délivrance des certificats CITES, une instruction, en date du 27 janvier 2015, qui comporte de nouvelles mesures destinées à la protection de l'éléphant d'Afrique :

- Aucun certificat CITES de réexportation vers des pays non membres de l'Union européenne de défenses d'éléphant ou des morceaux d'ivoire brut ne sera plus délivré ;
- Il est par ailleurs demandé aux services de n'accorder aucune dérogation à l'interdiction de vente dès lors qu'il y aurait le moindre doute quant à l'ancienneté de la présence de l'ivoire concerné sur le territoire de l'Union européenne.

Le Conseil des ventes appelle l'attention des opérateurs de ventes volontaires sur le respect de ces nouvelles règles et la vigilance dont ils doivent faire preuve avant d'envisager toute vente d'ivoire brut.

\* \* \*

### **Le paiement en espèce interdit au-delà de 1000 euros**

Certains seuils de paiement en espèce ont été abaissés par un décret du 24 juin 2015 qui a modifié l'article D. 112-3 du code monétaire et financier.

A compter du 1<sup>er</sup> septembre 2015, les paiements en espèces seront limités à 1000 euros pour les personnes qui ont leur domicile fiscal en France et pour les professionnels, quelle que soit leur domicile fiscal. A l'inverse, le seuil de 15.000 euros reste inchangé pour les personnes qui n'ont pas leur domicile fiscal en France et ne sont pas des professionnels.

\* \* \*

### **Le cadre juridique des ventes aux enchères en ligne**

Les ventes aux enchères en ligne dites « online », totalement dématérialisées, proposées par les maisons de vente aux enchères s'adressent potentiellement, du fait de leur diffusion sur les réseaux internet, à tous types de clients résidents français ou étrangers. Elles se développent en phase avec la croissance régulière du commerce en ligne de biens.

Les opérateurs de ventes déclarés en France auprès du Conseil des ventes proposent ce type de ventes tout autant que des maisons de ventes étrangères, basées dans l'Union européenne ou hors de l'Union européenne.

D'une expertise juridique en droit international privé opérée par un professeur de droit à la demande du Conseil des ventes, deux enseignements principaux se dégagent :

**1.** La détermination du droit applicable pour ce type de ventes aux enchères est particulièrement complexe car elle fait intervenir des règles de droit nationales, communautaires et internationales.

Dans tous les cas, certaines dispositions du droit français des ventes aux enchères considérées comme impératives et d'ordre public s'imposent à tout prestataire étranger proposant des ventes aux enchères online accessibles et destinées à des consommateurs français. Tel est notamment le cas, dans la loi du 20 juillet 2011 sur les ventes aux enchères, des dispositions assorties de sanctions disciplinaires et pénales ou de celles qui visent à la police du marché et la protection des consommateurs.

**2.** S'agissant des OVV déclaré en France auprès du CVV qui développe une activité online, que ce soit sur un site internet en France ou à l'étranger, leur intérêt est de soumettre leurs ventes dans toutes leurs composantes (mandat de vente, organisation et réalisation de la vente, délivrance des biens et paiement du vendeur.....) à un droit qui leur est familier – le droit français donc -. A cette fin, il leur est donc recommandé de mentionner explicitement dans leurs conditions générales de ventes que le droit français s'applique et que les juridictions françaises sont compétentes pour connaître de leurs litiges. Il ne suffit pas d'indiquer que "les conditions générales de ventes sont soumises à la loi française"; la clause doit être suffisamment large pour couvrir l'ensemble des règles régissant les ventes aux enchères. Elle peut s'inspirer des propositions suivantes :

#### **Proposition 1**

«Les droits et obligations découlant des présentes conditions générales de vente ainsi que l'ensemble des relations contractuelles entre le vendeur, l'acheteur et l'opérateur de ventes volontaires ... sont régis par la loi française et les litiges qui pourraient en découler sont soumis en ce qui concerne tant leur interprétation que leur exécution aux juridictions françaises (tribunaux compétents de XX = mentionner la Ville de votre ressort)».

#### **Proposition 2**

«Les présentes conditions générales de vente et **tout ce qui s'y rapporte**, ainsi que l'ensemble des relations contractuelles entre le vendeur, l'acheteur et l'opérateur de ventes volontaires ... sont régis par le droit français : les vendeurs, les acheteurs **ainsi que les mandataires** de ceux-ci acceptent que toute action judiciaire relève de la compétence exclusive des tribunaux du ressort de **(mentionner le nom de la Ville)** Paris (France).

### **Le droit de suite peut être supporté par le vendeur ou l'acheteur**

Par un arrêt du 3 juin 2015, la Cour de cassation, prenant acte de la décision de la Cour de justice de l'Union Européenne du 26 février 2015, confirme que dans le cadre d'une vente aux enchères publiques, le paiement du droit de suite peut être mis à la charge de l'acheteur.

Cet arrêt intervient dans le cadre du litige opposant le SNA à Christie's qui avait inséré une clause mettant le paiement du droit de suite à la charge de l'acquéreur dans ses conditions générales de vente. La cour d'appel avait déclaré nulle cette clause considérant que l'article L. 122-8 du code de la propriété intellectuelle (CPI) qui prévoit en son 3<sup>ème</sup> alinéa que *«Le droit de suite est à la charge du vendeur. La responsabilité de son paiement incombe au professionnel intervenant dans la vente et, si la cession s'opère entre deux professionnels, au vendeur»* n'autorise aucune dérogation par voie conventionnelle.

Dans le cadre du pourvoi contre cet arrêt, la Cour de cassation a alors saisi la Cour de justice de l'Union Européenne d'une question préjudicielle portant sur l'interprétation du paragraphe 4 de l'article 1<sup>er</sup> de la directive 2001/84/CE du 27 septembre 2001, dont l'article 128 du CPI précité est la transposition, qui prévoit que : *«Le droit (de suite) est à la charge du vendeur. Les États membres peuvent prévoir que l'une des personnes physiques ou morales visées au paragraphe 2, autre que le vendeur, est seule responsable du paiement du droit ou partage avec le vendeur cette responsabilité»*.

Dans son arrêt du 26 février 2015, la Cour de justice de l'Union européenne a jugé que cette disposition ne s'oppose pas à ce que la personne redevable du droit de suite, vendeur ou professionnel du marché de l'art, *«(...) puisse conclure avec toute autre personne, y compris l'acheteur, que cette dernière supporte définitivement, en tout ou en partie, le coût du droit de suite, pour autant qu'un tel arrangement contractuel n'affecte nullement les obligations et la responsabilité qui incombent à la personne redevable envers l'auteur»*.

Au regard de cette décision, la Cour de cassation casse l'arrêt de la cour d'appel de Paris et renvoie les parties devant la Cour d'appel de Versailles ; elle considère qu'en *«[...] statuant comme elle l'a fait, la cour d'appel a violé le texte susvisé»*, à savoir l'article L. 122-8. Ce dernier doit donc être interprété comme autorisant un OVV à mettre le droit de suite à la charge de l'acheteur par voie contractuelle.

\* \* \*

### La libre prestation de services pour qui ? Comment ?

Une maison de ventes européenne peut-elle organiser en France, dans le cadre d'une stratégie de promotion, la présentation d'œuvres qui seront ensuite vendues dans son pays d'origine ? La réponse est non.

Le marché des enchères, en particulier celui des objets d'art, a fortement évolué sous l'influence de l'internationalisation des ventes. Il reste qu'une vente aux enchères en France est soumise à la loi française lorsqu'elle y est organisée, ce qui comprend les actes préparatoires à la vente considérée, de la recherche des lots à vendre jusqu'à l'organisation de la publicité et de l'exposition.

La présentation des œuvres lors d'une exposition en France, organisée par une maison de vente européenne est donc soumise, puisqu'elle participe de l'organisation de la vente, à la règle de la libre prestation de services (LPS).

La LPS concerne les ressortissants d'un État membre de l'Union européenne ou d'un État partie à l'accord sur l'Espace économique européen qui exercent légalement et à titre permanent l'activité de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques dans l'un de ces États.

Cette activité de LPS, être exercée de manière temporaire et à titre occasionnel, doit être déclarée au Conseil des ventes qui peut s'y opposer lorsque certaines conditions ne sont pas remplies, notamment en termes d'expérience professionnelle et de garanties financières.

Cette demande doit être écrite. Elle doit comporter un certain nombre de pièces justificatives définies à l'article R 321-58 du code commerce. Si la demande doit être renouvelée, elle sera, comme pour la première demande, accompagnée de l'indication de la date et du lieu de réalisation de la vente projetée et devra mentionner l'identité de la personne chargée de diriger celle-ci. Le prestataire doit également fournir les justificatifs de ses assurances.

Le Conseil des ventes volontaires informe le demandeur de tout document manquant dans un délai de 15 jours à compter de la réception de la déclaration.

En cas de plainte d'un destinataire de services fournis par un prestataire, le Conseil est chargé d'assurer l'échange d'informations avec les autorités compétentes des autres États membres. Il informe également le destinataire de la suite donnée à sa plainte.

## 2. Les interventions de la présidente du Conseil

La présidente du Conseil est régulièrement sollicitée pour participer à des séminaires afin d'exprimer la position du Conseil des ventes ou d'exposer le cadre juridique des ventes aux enchères publiques. Au cours de l'année 2015, ses quatre principales interventions ont été les suivantes :

- Avril 2015 : formation du master « droit du marché et du patrimoine artistique » de l'université Panthéon-Assas à destination des étudiants sur les ventes aux enchères des objets d'art et de collection ;
- Octobre 2015 : colloque « Ethique et patrimoine culturel » à l'École du Louvre à destination des élèves de l'École sur la thématique de « l'Artification, éthique et marché de l'art » ;
- Novembre 2015 : colloque à Drouot à destination des professionnels du marché sur le thème « S'organiser contre le trafic des antiquités » dans le contexte du trafic illicite de trésors archéologiques provenant des pays du Moyen-Orient ;
- Novembre 2015 : colloque de l'ICOM sur le trafic de biens culturels à destination des conservateurs de musées.

## 3. La co-production avec les OVV des bonnes pratiques mutualisables

Conformément à la mission que lui a confiée le législateur de 2011, le Conseil a en charge d'identifier les bonnes pratiques et de promouvoir la qualité des services, en lien avec les organisations professionnelles représentatives des opérateurs de vente et avec les organisations professionnelles représentatives des experts.

Un groupe de travail interne a été constitué au sein du Conseil auquel des professionnels du terrain participent.

L'objectif est la réalisation de bonnes pratiques et de recommandations qui sont mises à la disposition des professionnels du public sur le site internet du Conseil. Ces bonnes pratiques – qui se veulent opérationnelles et qui sont nourries d'échanges d'expérience entre professionnels – ne constituent pas de nouvelles normes juridiques ni de nouvelles obligations déontologiques. Elles visent à mutualiser entre OVV des bons réflexes et des méthodes de travail pertinentes, afin d'améliorer la qualité du service rendu aux acheteurs et aux vendeurs et d'accroître la sécurité et la confiance du public dans les ventes aux enchères publiques régulées.

En 2015, la principale fiche élaborée, reproduite ci-après, porte sur la répartition des responsabilités entre OVV et commissaires-priseurs.

## Les Acteurs de la vente aux enchères publiques

Le présent tableau a pour objet d'identifier les personnes qui interviennent ou sont susceptibles d'intervenir dans l'organisation d'une vente aux enchères publiques volontaires, de préciser leurs rôles respectifs et d'exposer la nature de la responsabilité que leur action fait peser sur elles ou sur la personne dont elles relèvent.

	Action	Responsabilité
<b>Opérateur de ventes volontaires</b>		
Opérateur de ventes volontaires	Il organise et réalise la vente aux enchères publiques. Il s'assure de la bonne exécution de la transaction, à savoir la mise à disposition du bien et le paiement.	Il engage sa responsabilité sur l'organisation de la vente et assume la responsabilité des actes de ses préposés.
Personnels salariés de l'OVV parmi lesquels : clerc, comptable, catalogueur, transporteur et manutentionnaire salariés...	Ils accomplissent, d'une part, toutes les missions d'administration et de gestion de l'entreprise et, d'autre part, les tâches de préparation et d'exécution des ventes aux enchères publiques.	Ils engagent la responsabilité de l'OVV.
Commissaire-priseur associé, dirigeant ou salarié	Il dirige la vente, adjuge les biens vendus et dresse et signe le procès-verbal de la vente.	Il engage sa responsabilité propre sur les trois missions que la loi lui attribue. <b>Sa responsabilité est la même quel que soit son statut d'associé, dirigeant ou salarié de l'OVV.</b>
<b>Autres</b>		
Déposant	Il dépose un objet à vendre pour son propre compte ou pour le compte d'un tiers, personne physique ou morale.	S'il agit pour le compte d'un tiers, le déposant doit disposer d'un mandat de représentation. L'OVV qui ne s'assure pas de la qualité du déposant engage sa responsabilité.
Vendeur	Il mandate l'opérateur pour mettre en vente un bien dont il est propriétaire, directement ou par l'intermédiaire d'un tiers. Il doit être en mesure de donner toute information relative à la mise en vente du bien. Après la vente, il perçoit le prix, déduction faite des frais vendeurs.	Il engage sa responsabilité en cas de problème sur la sincérité des informations qu'il fournit.
Artiste	Il peut authentifier ses œuvres.	Il engage sa responsabilité de droit commun sur son expertise.
Comité d'artiste	Il peut délivrer des certificats d'authenticité.	Il engage sa responsabilité en tant qu'expert.

	Action	Responsabilité
Adjudicataire	Il doit avoir la capacité d'acquérir. Il paye le bien qui lui a été adjugé dans les délais et en prend possession.	Il engage sa responsabilité sur ces actes.
<b>Prestataires</b>		
Expert de la vente	Il décrit, présente et estime les biens à vendre. Il doit souscrire une assurance responsabilité professionnelle.	Il engage sa responsabilité sur sa prestation d'expertise.
Apporteur d'affaires	Il présente à l'OVV un vendeur ou des objets à vendre, le cas échéant en étant mandaté par le propriétaire des biens.	Il engage sa responsabilité pour sa prestation d'apport d'affaires.
Sachant	Extérieur à la vente, il est consulté pour ses connaissances propres sur un sujet (artiste, courant artistique, période, type d'objets...).	Il engage sa responsabilité de droit commun sur les informations qu'il délivre.
Restaurateur	Il restaure le bien à la demande du vendeur ou de l'opérateur agissant pour le compte de ce dernier.	Sans préjudice de la responsabilité de l'OVV sur le conseil de restauration donné ou sur les mentions portées au catalogue, le restaurateur engage sa responsabilité sur son travail de restauration.
Transporteur et manutentionnaire	Missionné par le client, vendeur ou acheteur, ou par l'OVV, ils transportent les objets et manipulent les objets.	Ils engagent leur responsabilité personnelle sur leurs prestations.



	Action	Responsabilité
<b>Autorités</b>		
Ministère de la culture	Il délivre les certificats et licences d'exportation dans le délai imparti.	
Ministère de l'écologie (DREAL)	Il délivre les certificats CITES dans les délais impartis.	
Ministère du travail	Il délivre les certificats de conformité des matériels de travail d'occasion qui doivent être vendus.	
Ministère de l'agriculture	Il veille au respect de la réglementation sanitaire relative à la vente d'animaux.	
Douanes	Les services des douanes contrôlent le respect des réglementations relative à la vente d'espèces protégées, à la garantie des métaux précieux, au commerce du vin et de manière générale, s'assurent du respect de la réglementation douanière.	
OCBC	Il intervient pour assurer la police du trafic des biens culturels.	
Tracfin	Il contrôle du respect de la réglementation de lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme.	
Commissaire du Gouvernement	Il reçoit les réclamations. Il peut proposer une solution amiable aux litiges qui impliquent un OVV. Il initie les poursuites et procède à l'instruction des dossiers.	
Conseil des ventes	Il contrôle du respect par les OVV et les C-P de leurs obligations légales, réglementaires et professionnelles, en ce y compris la déontologie.	

# Les ventes volontaires aux enchères publiques en France

## 1 PRÉSENTATION DES OPÉRATEURS DE VENTES VOLONTAIRES

105

Un nombre d'OVV stable  
et un emploi en progression  
de 9% en 2015

105

La situation financière des OVV

106

## 2 PHYSIONOMIE DU MARCHÉ FRANÇAIS EN 2015

108

Forte progression des ventes  
aux enchères en 2015 de +10%

108

Présentation géographique  
du marché

112

Le classement 2015 des opérateurs  
de ventes volontaires

113

Une croissance toujours soutenue  
des ventes par Internet

115

Une activité internationalisée

130

Le taux d'invendus

132

Ventes de gré à gré et ventes  
de biens neufs

133

## 3 LE SECTEUR «ART ET OBJETS DE COLLECTION »

134

Le secteur en 2015 : une progression  
soutenue de 6% qui masque  
des performances différenciées  
selon les segments de marché

134

Classement des 20 premiers  
opérateurs du secteur  
«Art et objets de collection »

170

Le marché parisien

171

## 4 LE SECTEUR «VÉHICULES D'OCCASION ET MATÉRIEL INDUSTRIEL »

173

La typologie des opérateurs  
spécialisés dans la vente  
de véhicules d'occasion

173

Une forte progression du montant  
adjugé en 2015 : +15%

173

Le classement des 20 premiers  
opérateurs sur le secteur «Véhicules  
d'occasion et matériel industriel »

177

## 5 LE SECTEUR «CHEVAUX »

179

Une croissance de 4%, moins forte  
qu'en 2014

179

Comparé aux autres secteurs  
d'enchères, des prix moyens  
élevés et un nombre réduit  
de biens vendus

180

Un marché très ouvert

182

à la clientèle internationale

182

Un marché concurrentiel détenu  
par quelques grands acteurs :

Arqana reste le numéro 2 en Europe

183

# 1 PRÉSENTATION DES OPÉRATEURS DE VENTES VOLONTAIRES

L'analyse de l'activité économique du marché des ventes volontaires aux enchères publiques en France est fondée sur les résultats de l'enquête économique que le Conseil des ventes réalise chaque année auprès des opérateurs de ventes. La méthodologie, identique à celle des années précédentes, qui a été rappelée en préambule du bilan économique du rapport annuel 2012 et peut être utilement consultée, conserve toute son actualité. Les principaux points sont les suivants :

- L'enquête est adressée à l'ensemble des opérateurs de ventes volontaires déclarés, soit 407 OVV en 2015 ;
- L'enquête porte sur le montant des adjudications hors frais (prix « marteau ») réalisées au cours de l'année, ventilé selon les différentes catégories de ventes, sur l'effectif salarié des OVV et leur usage de l'internet, sur les ventes de biens neufs, les ventes de gré à gré et l'internationalisation des ventes ;
- Les OVV réalisant moins de 95% de leur montant adjugé sur une seule catégorie ont été classés

comme « généralistes ». Les autres ont été rattachés à la catégorie qui génère plus de 95% de leur montant d'adjudication. En 2015, 58% des OVV sont du secteur « Art et objets de collection », 33% sont généralistes, 8% sont du secteur « Véhicules d'occasion et matériel industriel », 1% est du secteur « Chevaux » ;

- Afin d'intégrer le poids économique des OVV qui n'ont pas répondu à l'enquête, un travail de redressement est effectué sur les données manquantes.

## 1.1 Un nombre d'OVV stable et un emploi en progression de 9 % en 2015

À fin 2015, le nombre total d'opérateurs de ventes volontaires est de 407, contre 408 en 2014, confirmant l'inflexion observée l'an dernier.

Ceci résulte du fait que le nombre de nouveaux OVV déclarés auprès du Conseil des ventes volontaires (15) est équivalent à celui des cessations d'activité (16).

Parmi ces OVV, 101 soit 25%, sont uniquement « volontaires », contre 99 en 2014, c'est-à-dire non adossés à des études de commissaires-priseurs judiciaires.

Les effectifs salariés des opérateurs de ventes volontaires s'élevèrent à 2622 en 2015, contre 2400 en 2014. La hausse affecte tant les CDD (+ 8) et CDI (+ 139) que les intérimaires (+ 20) et les stagiaires (+ 55). La progression des effectifs est liée à la croissance de l'activité en 2015.

## 1.2 La situation financière des OVV

Afin d'approfondir l'analyse économique du marché, les données concernant les volumes adjugés ont été complétées par des éléments sur la situation financière des OVV. Ces données ont été collectées à partir de l'exploitation non nominative des comptes de résultat, documents déposés au greffe du tribunal de commerce conformément aux articles L.232-21 et s. du Code de com-

merce. Les comptes disponibles au moment de la rédaction du présent rapport sont ceux de 2014. Pour ce rapport annuel, l'étude s'est concentrée, comme l'an dernier, sur le résultat comptable et le chiffre d'affaires des OVV du secteur « Art et objets de collection ». Le périmètre de l'étude, très homogène, concerne donc, en 2014, les OVV qui évoluent dans ce secteur, à savoir ceux qui réalisent plus de 95% de leur montant d'adjudication en objets d'art et de collection. Il est rappelé que le chiffre d'affaires ne correspond pas au montant des ventes, lesquelles sont enregistrées en compte de tiers, mais aux différents produits perçus qui, très majoritairement, sont directement liés aux ventes (frais vendeur et frais acheteur, estimation, expertise, partages successoraux...).

### Concernant ces OVV au titre des années 2012 à 2014 les indicateurs synthétiques suivants peuvent être dégagés

	2012	2013	2014
Résultat moyen	127 000 €	141 000 €	141 000 €
Chiffre d'affaires moyen	2 000 000 €	2 120 000 €	2 472 000 €
Montant moyen adjugé	6 650 000 €	6 920 000 €	8 310 000 €
Chiffre d'affaires moyen / montant moyen adjugé	30,1%	30,6%	29,7%
Résultat moyen / montant moyen adjugé	1,9%	2,0%	1,7%
Résultat / Chiffre d'affaires	6,4%	6,7%	5,7%

**L'évolution des performances moyennes sur la période 2010 à 2014 des 20 OVV du top 20, dont la liste est mentionnée au 3.2 du présent chapitre II pour 2014, est la suivante**

	2010	2011	2012	2013	2014
Chiffre d'affaires moyen/ montant moyen adjudgé	29,0%	28,1%	29,7%	28,8%	28,8%
Résultat moyen/montant moyen adjudgé	3,1%	1,6%	1,9%	1,9%	1,7%
Résultat/Chiffre d'affaires	10,7%	5,7%	6,5%	6,8%	6,1%

De ces différents ratios il ressort en 2014 :

- Un résultat moyen stable par rapport à 2013, une hausse du chiffre d'affaires moyen (2,1M€ en 2013 et 2,4M€ en 2014) et du montant moyen adjudgé ;
- Les indicateurs masquent d'importantes disparités entre les OVV : les résultats annuels vont de -1,3 M€ à +5,8 M€, les chiffres d'affaires de 19,2K€ à 56,3 M€ et les montants adjudgés de 45 000 € à 176,8 M€. Ils doivent donc être lus avec prudence ;
- Pour les OVV du top 20, des résultats stables par rapport aux années 2010-2013 avec toutefois une baisse tendancielle significative du résultat moyen rapporté au chiffre d'affaires (10,7 % en 2010 pour 6,1 % en 2014). Le top 20 pèse

lourd dans la détermination des moyennes : hors top 20, le chiffre d'affaires moyen est de 0,75 M€ et le montant moyen adjudgé de 2,2 M€ ;

- Pour 2014, les indicateurs du top 20 sont proches de ceux de l'ensemble des OVV du secteur ;
- Le ratio « résultat moyen/montant moyen adjudgé », inférieur à 2%, en baisse par rapport à 2013, souligne la difficulté des OVV à dégager des bénéficiaires quand bien même ils appartiennent au top 20 du secteur ;
- Les ratios de rentabilité du secteur des ventes aux enchères « Art et objets de collection » ne sont en rien comparables à ceux du secteur du luxe même si les objets vendus y sont parfois similaires.<sup>1</sup>

1. Des entreprises du secteur du « luxe » peuvent atteindre une rentabilité commerciale de 10% (Cartier) voire de 20% (Chanel).

## 2 PHYSIONOMIE DU MARCHÉ FRANÇAIS EN 2015

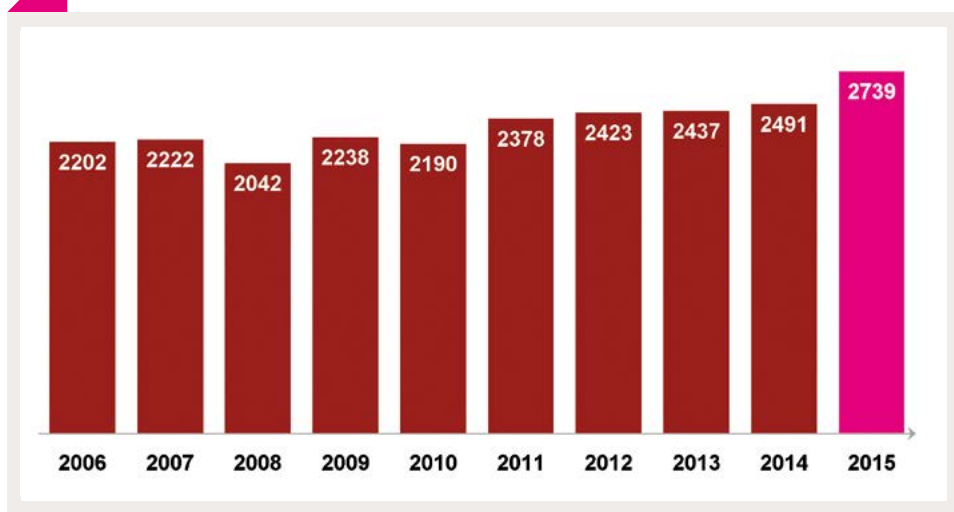
### 2.1 Forte progression des ventes aux enchères en 2015 de + 10 %

Le montant total adjugé hors frais, tous secteurs confondus, atteint en 2015 son plus haut niveau à 2,7 milliards d'euros, en forte hausse (+ 10 %) par rapport à 2014.

Cette progression, plus soutenue qu'en 2014 (+ 2,2%), est supérieure à la progression moyenne (+ 3,6%) du montant total adjugé sur la période 2006-2015.

Cette progression qui touche tous les secteurs est d'ampleur inégale : + 15% pour le secteur «Véhicules d'occasion et matériel industriel», + 6% pour le secteur «Art et objets de collection» et + 4% pour le secteur «Chevaux».

**Évolution du montant des ventes aux enchères volontaires en France**  
(en millions d'euros hors frais)



### Des tendances propres à chaque secteur

Le secteur «Art et objets de collection», qui avait vu son activité légèrement reculer en 2014 (- 1,1 %), progresse significativement en 2015.

Le secteur «Véhicules d’occasion et matériel industriel» qui avait enregistré une activité en hausse

de 5,1% en 2014 après un repli en 2013, conforte en 2015 sa bonne progression.

Le secteur «Chevaux», bien que de taille plus modeste, a connu en 2015 une nouvelle année de hausse, bien que moins soutenue qu’en 2014 (+10,8%) et 2013 (+ 18%).



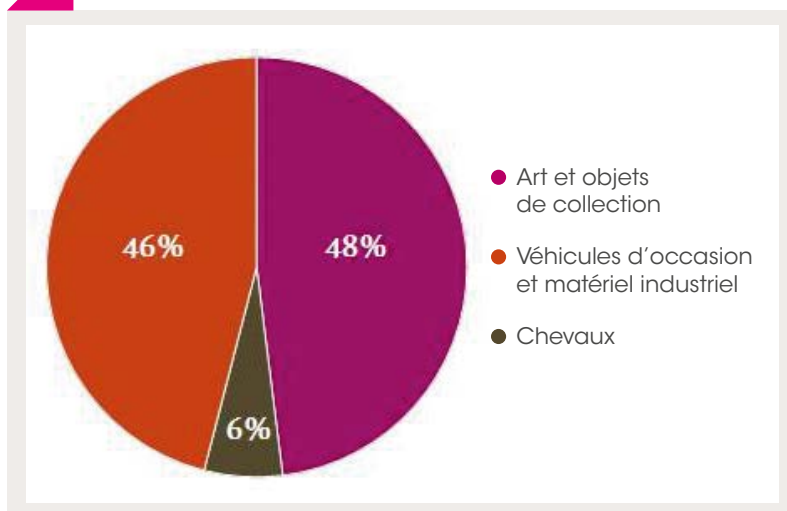
◀ 105 000 €

**André Arbus (1903-1969),**

salon venant du bureau d'apparat du palais des consuls de Rouen, vers 1955, hêtre massif vernis, garnis de cuir crème, comportant quatre chaises et cinq fauteuils (98 x 81 x 80 cm).

Rouen, 21 juin. Bernard d'Anjou SVV. M. Mineray.  
©Bernard d'Anjou Enchères

### Ventilation du montant adjugé 2015 par secteurs d'activité



En conséquence, la part de marché du secteur «Arts et objets de collection» atteint 48% du montant total adjugé contre 50% en 2014 et celle du secteur «Véhicules d'occasion et matériel industriel» progresse de deux points de (44% en 2014, 46% en 2015).

Si globalement l'activité progresse, 46% des OVV déclarent toutefois une activité en baisse en 2015. Cette baisse concerne aussi bien des OVV de taille moyenne que les plus petites, 53% des OVV réalisant moins de 1 million d'euros de montant adjugé dans l'année étant en baisse.

Par ailleurs, deux tendances se dégagent :

- Les opérateurs généralistes, au nombre de 133, actifs sur au moins deux des trois secteurs, le plus souvent installés en région, déclarent pour 50% d'entre eux une baisse de montant des ventes ;
- 32% des 31 OVV spécialisés du secteur «Véhicules d'occasion et matériel industriel» sont en baisse d'activité en 2015, ce qui est mieux qu'en 2014 (54% d'entre

eux déclaraient une baisse d'activité).

Malgré la diminution du montant adjugé enregistrée par près d'un OVV sur deux en 2015, situation déjà observée en 2014, la progression de l'activité globale des ventes aux enchères publiques françaises est soutenue par :

- La croissance des montants adjugés des tableaux, dessins, sculptures estampes tant anciens et XIX<sup>ème</sup> siècle qu'impressionnistes et modernes mais aussi des voitures de collection ;
- Quelques enchères records portées par les premiers opérateurs du classement du secteur «Art et objets de collection» lors de ventes prestigieuses ;
- La progression du nombre de véhicules vendus du secteur spécialisé des «Véhicules d'occasion et matériel industriel», principale raison de l'augmentation du montant des ventes de ce secteur ;
- La croissance continue des ventes du secteur «Chevaux», tirée en 2015 par les ventes tant de chevaux de course que de sport.



◀ 2.600.000 €

**Lot 119, Yearling Dubawi**

*Deauville, août, Arqana*

*©Zuzanna Lupa*



## Récapitulatif économique par secteur et par année, 2008-2015

Montant d'adjudication des ventes aux enchères volontaires, en millions d'euros, hors frais

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
<b>Arts et objets de collection</b>								
Dont Art et antiquités	714	878	776	866	825	862	822	823
Dont Autres objets de collection *	107	108	137	147	171	169	198	269
Dont Joaillerie et orfèvrerie	70	73	91	102	98	116	117	127
Dont Vins et alcools	23	17	37	43	43	38	33	34
Dont Ventescourantes	171	145	101	91	91	82	83	77
<b>Sous total</b>	<b>1085</b>	<b>1220</b>	<b>1142</b>	<b>1249</b>	<b>1227</b>	<b>1268</b>	<b>1254</b>	<b>1329</b>
<i>Progression annuelle</i>	- 11,3%	+ 12,5%	- 6,4%	+ 9,4%	- 1,8%	+ 3,3%	- 1,2%	+ 6,0%
<b>Chevaux</b>								
<b>Sous total</b>	<b>102</b>	<b>102</b>	<b>98</b>	<b>109</b>	<b>110</b>	<b>130</b>	<b>144</b>	<b>150</b>
<i>Progression annuelle</i>	- 10,1%	- 0,2%	- 4,2%	+ 11,8%	+ 0,9%	+ 18,2%	+ 10,8%	+ 4,2%
<b>Véhicules d'Occasion et Matériel Industriel</b>								
Dont Véhicule d'occasion	775	840	872	926	1005	960	1017	1166
Dont Matériel industriel	81	76	78	93	81	78	71	93
<b>Sous total</b>	<b>855</b>	<b>916</b>	<b>950</b>	<b>1020</b>	<b>1086</b>	<b>1038</b>	<b>1091</b>	<b>1259</b>
<i>Progression annuelle</i>	- 3,3%	+ 7,1%	+ 3,7%	+ 7,4%	+ 6,5%	- 4,4%	+ 5,1%	+ 15,4%
<b>Total</b>	<b>2042</b>	<b>2238</b>	<b>2190</b>	<b>2378</b>	<b>2423</b>	<b>2437</b>	<b>2491</b>	<b>2739</b>
<i>Progression annuelle</i>	- 8,1%	+ 9,6%	- 2,2%	+ 8,6%	+ 1,9%	+ 0,6%	+ 2,2%	+ 10,0%

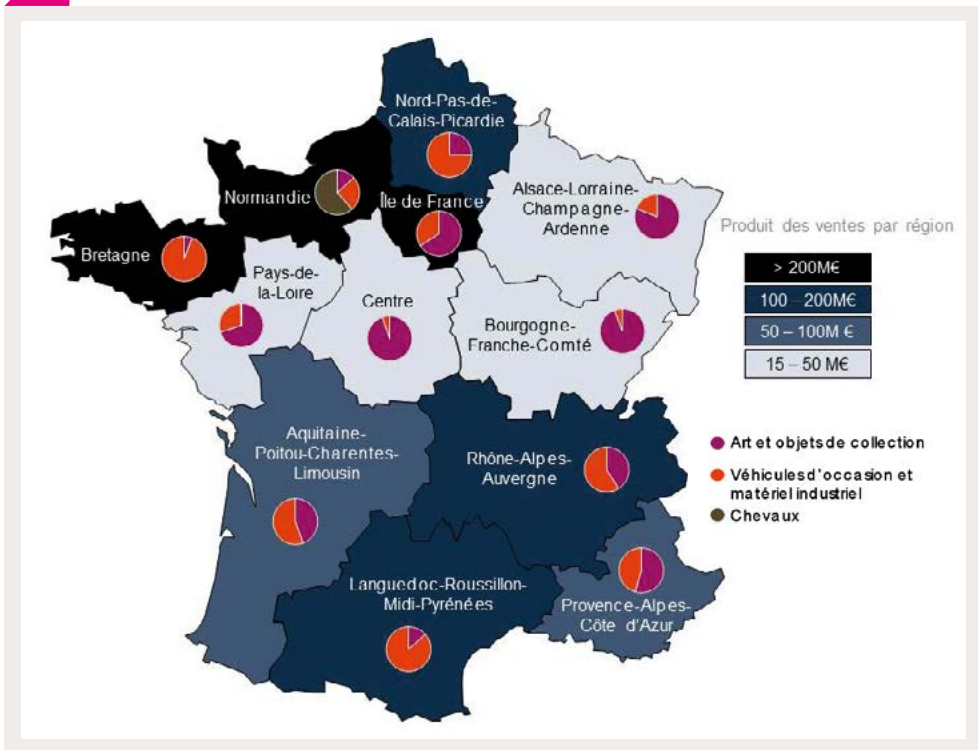
\* La catégorie «Autres objets de collection» correspond aux biens qui sont habituellement regroupés sous le nom de «collectibles» dans les pays anglo-saxons: véhicules de collection, timbres et monnaies, livres et manuscrits anciens, «militaria», jouets, affiches etc.

## 2.2 Présentation géographique du marché

### L'Île-de-France concentre 57% des adjudications en 2015, comme en 2014

La part de marché des opérateurs franciliens, historiquement élevée, est stable. Le montant adjugé en 2015 par les 139 opérateurs basés en Île-de-France s'élève à 1,56 milliard d'euros, soit 10% de plus que le montant de 1,42 milliard atteint en 2014.

### Répartition géographique des montants adjugés en 2015



Derrière l'Île-de-France, quatre régions seulement représentent plus de 4% de part de marché. La région Bretagne arrive en deuxième position avec 307 millions d'euros d'adjudications en 2015, soit 11,2% de part

de marché. Elle est le bassin d'un important marché de ventes de véhicules d'occasion, ainsi que de quelques opérateurs généralistes actifs sur le secteur «Art et objets de collection».

Viennent ensuite, la région Normandie avec 242 M€ (9% de part de marché), dont la spécialité dans les ventes de chevaux représente 62% de ce montant, puis la région Midi-Pyrénées avec 158 M€ (6% de part de marché).

La région Provence-Alpes-Côte d'Azur se place en 5<sup>e</sup> position avec un montant adjudgé de 99 millions d'euros en 2015, soit 4% de part de marché. La Corse ne compte aucun opérateur de ventes en 2015.

### Ventilation des montants adjudgés par région en 2015 en millions d'euros, hors frais

	Nombre d'OVV	Montants adjudgés		Variation
		2015	2014	
Alsace-Lorraine-Champagne-Ardenne	17	18	19	-5%
Aquitaine-Poitou-Charentes-Limousin	33	75	78	-4%
Bourgogne-Franche-Comté	20	20	17	+18%
Bretagne	13	307	236	+30%
Centre-Val de Loire	17	24	18	+33%
Île-de-France	139	1569	1422	+10%
Languedoc-Roussillon-Midi-Pyrénées	22	158	160	-1%
Nord-Pas-de-Calais-Picardie	26	100	107	-7%
Normandie	36	242	213	+14%
Pays de la Loire	15	25	25	0%
Provence-Alpes-Côte d'Azur	32	99	94	+5%
Rhône-Alpes-Auvergne	37	101	103	-2%
<b>Total</b>	<b>407</b>	<b>2739</b>	<b>2491</b>	<b>10,0%</b>

## 2.3 Le classement 2015 des opérateurs de ventes volontaires

### 2.3.1. Analyse générale du classement

Le classement des 20 principaux opérateurs en termes de montant adjudgé hors frais reflète le poids relatif des différents secteurs. Les principaux opérateurs spécialisés du secteur « Véhicules d'occasion et matériel industriel » sont fortement représentés en haut du classement qu'ils partagent avec les opérateurs parisiens spécialisés dans le secteur « Art et objets de collection » et auxquels s'ajoute

le principal opérateur du secteur « Chevaux ».

Comme en 2013 et 2014, deux sociétés spécialisées du secteur « Véhicules d'occasion et matériel industriel » occupent les deux premiers rangs du classement en 2015 mais dans un ordre inversé : VP Auto prend la 1<sup>ère</sup> place, BC Auto Enchères la 2<sup>e</sup> place. Premiers opérateurs du secteur « Art et objets de collection », Christie's et Sotheby's prennent respectivement la 3<sup>e</sup> et la 4<sup>e</sup> place.

Arqana, premier opérateur du secteur « Chevaux », conserve sa 7<sup>e</sup> place.

**Arqana, 1<sup>er</sup> opérateur du secteur « Chevaux », conserve sa 7<sup>e</sup> place.**



◀ 195 000 €

**Lot 126 Money maker**

VD Axelhoeve

Bois le roi,

5 septembre FENCES

### Classement 2015 des 20 premiers opérateurs de vente volontaires, tous secteurs confondus

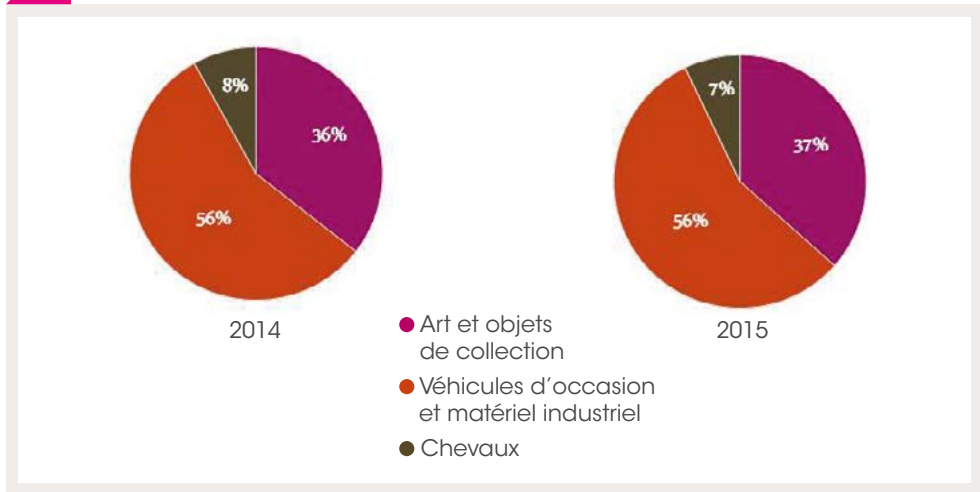
Classement par montant d'adjudication des ventes, en millions d'euros, hors frais

Nom	Région	Montants adjudgés		Evolution
		2015	2014	
1 VP AUTO	Bretagne	284 M€	213 M€	+33%
2 BCAUTO ENCHERES	Île-de-France	280 M€	226 M€	+24%
3 CHRISTIES France	Île-de-France	182 M€	142 M€	+28%
4 SOTHEBY'S France	Île-de-France	174 M€	177 M€	-2%
5 ALGCPA AUCTION	Île-de-France	167 M€	162 M€	+3%
6 ARTICURIAL - BRIEST-POULAIN - F.TAJAN	Île-de-France	146 M€	145 M€	+1%
7 ARQANA	Normandie	136 M€	134 M€	+1%
8 TOULOUSE ENCHERES AUTOMOBILES	Languedoc-Roussillon-Midi-Pyrénées	115 M€	103 M€	+12%
9 MERCIER AUTOMOBILES	Nord-Pas-de-Calais-Picardie	61 M€	62 M€	-2%
10 RITCHIE BROS AUCTIONEERS France	Normandie	58 M€	34 M€	+69%
11 AUTOROLA	Île-de-France	40 M€	30 M€	+33%
12 ANAF AUTO AUCTION	Rhône-Alpes-Auvergne	35 M€	33 M€	+5%
13 CLAUDE AGUTTES	Île-de-France	34 M€	25 M€	+35%
14 AQUITAINE ENCHERES AUTOMOBILES	Aquitaine-Poitou-Charentes-Limousin	30 M€	29 M€	+5%
15 TAJAN	Île-de-France	30 M€	27 M€	+9%
16 PIERRE BERG E ET ASSOCIES	Île-de-France	28 M€	15 M€	+89%
17 PIASA	Île-de-France	28 M€	28 M€	-1%
18 BONHAMS France	Île-de-France	27 M€	15 M€	+82%
19 CORNETTE DE SAINT CYR MAISON DE VENTES	Île-de-France	24 M€	21 M€	+13%
20 MILLON ET ASSOCIES	Île-de-France	22 M€	21 M€	+5%
<b>Montant total adjudgé par les 20 premiers opérateurs</b>		<b>1 899</b>	<b>1 649 *</b>	<b>+15%</b>
<b>Part des montants adjudgés par les 20 premiers opérateurs par rapport au total national adjudgé</b>		<b>69,4%</b>	<b>66,0%</b>	<b>+5%</b>

\* Ce montant correspond au total adjudgé par les 20 premiers opérateurs 2014

## Ventilation des montants réalisés par les 20 principaux opérateurs

En fonction du secteur de spécialisation des opérateurs



### 2.3.2 La présence de filiales de sociétés internationales

En 2015 six des sept filiales de sociétés internationales figurent dans ce classement : BC Auto Enchères, Christie's, Sotheby's, Ritchie Bros et Autorola, Bonham's. Le montant adjugé cumulé de ces 7 opérateurs s'élève à 766 millions d'euros, soit 22% de plus qu'en 2014.

### 2.3.3 La concentration du marché continue de s'intensifier

Les 20 opérateurs de ventes les plus importants ont réalisé un montant cumulé d'adjudications de 1,9 milliard d'euros, soit 69,4% du montant total adjugé contre 66% en 2014. La concentration du marché des ventes aux enchères volontaires observée depuis plus de quatre ans s'amplifie.

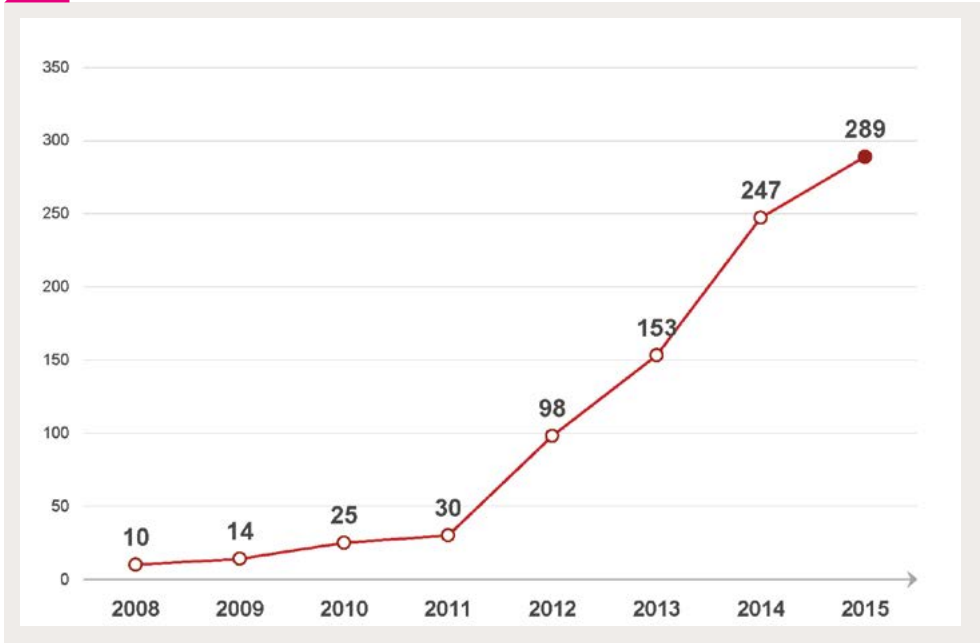
Les 5 premiers opérateurs réalisent à eux seuls 39,7% du total des adjudications en 2015, contre 37% en 2014.

## 2.4 Une croissance toujours soutenue des ventes par Internet

### 2.4.1 Le montant des ventes électroniques progresse de 30% en 2015 (31% en 2014)

Les enchères en ligne continuent de progresser très rapidement. 289 opérateurs déclarent avoir organisé des ventes électroniques, soit sous la forme de « live auctions » adossées à des ventes physiques soit sous la forme de ventes totalement dématérialisées dites « en ligne ou online ».

### OVV déclarant développer une activité d'enchères sur Internet



Le montant total des adjudications enregistrées sur internet atteint 828 millions d'euros en 2015 et représente 30% du montant total des adjudications tous modes de ventes confondus.

Deux systèmes de ventes en ligne cohabitent en France : les ventes

« online » dématérialisées, utilisées quasi exclusivement pour la vente de véhicule d'occasion et les ventes « live auctions » qui se développent surtout sur le secteur « Art et objets de collection ».

**2.4.2. Les ventes online dites « en ligne » concentrent 79% du montant total adjudgé aux enchères sur Internet tous secteurs confondus**



◀ **375 000 €**

**Banksy (1974)**

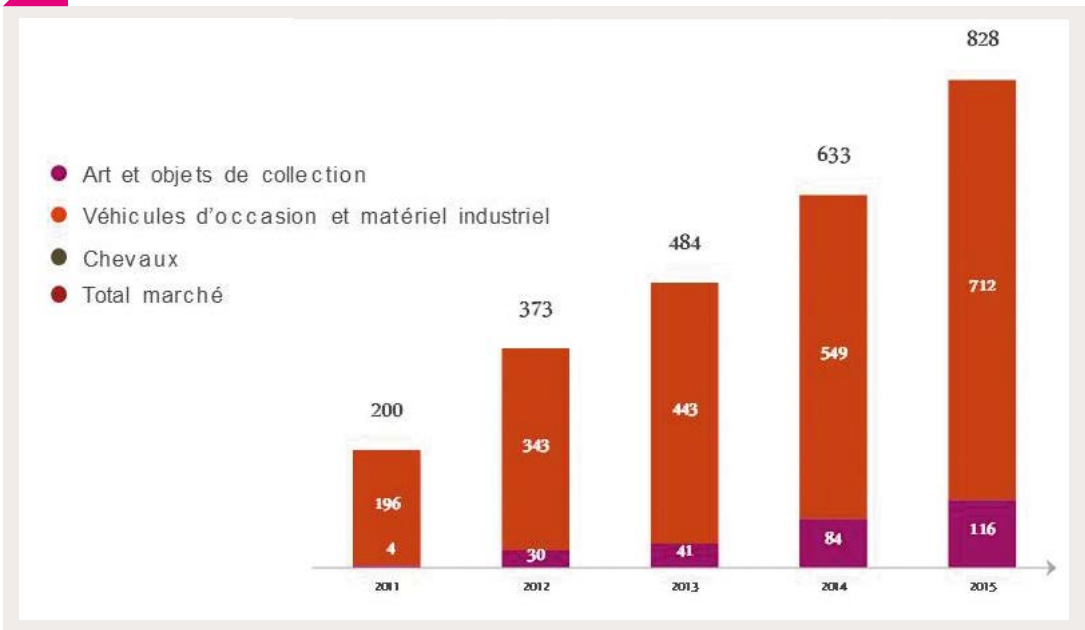
**Barcode Leopard, 2002.**

Aérosol et acrylique sur toile. 84 x 91,5 cm.

©Leclere-MDV

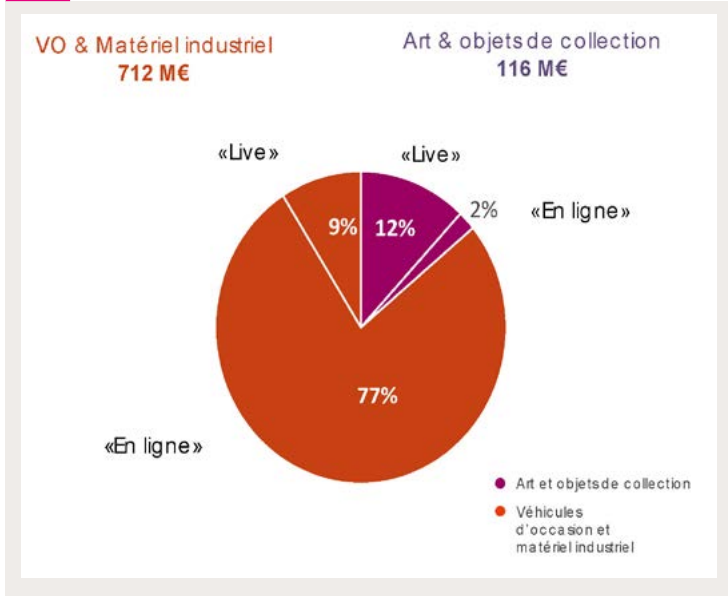
**Répartition des montants d'adjudications réalisées par Internet en 2015 par secteur d'activité**

*en M€, hors frais*

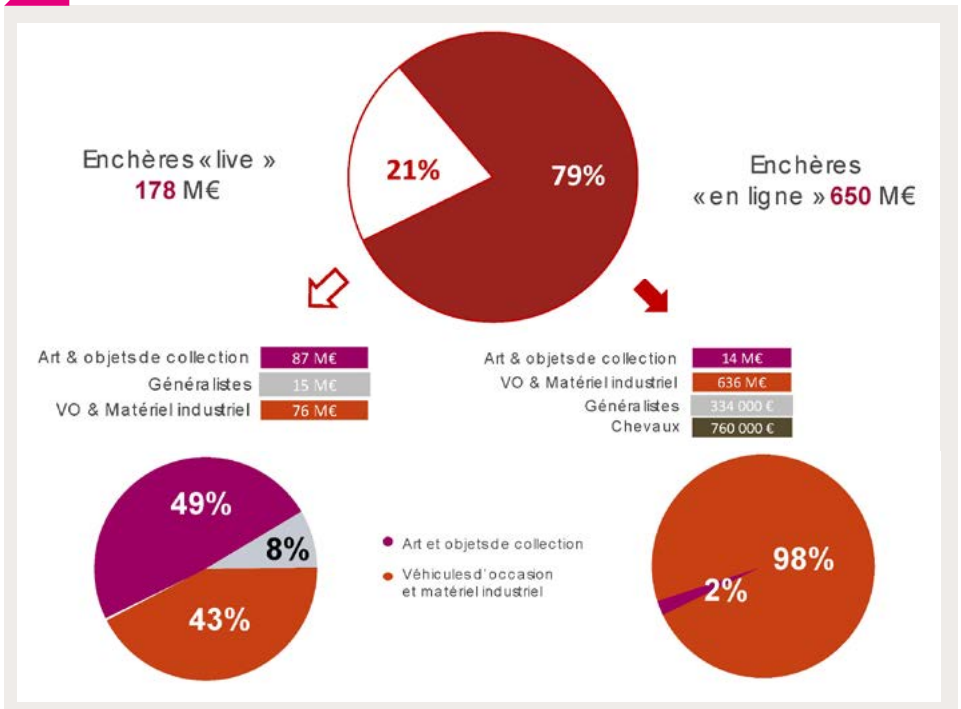




**Ventilation des montants d'adjudications réalisées en 2015 par secteur d'activité et type de vente**  
 ("online" ou "live")



**Répartition des montants d'adjudications réalisées par Internet en 2015 par typologie et secteur d'activité**





**Les ventes en ligne sont quasi-exclusivement (98 %) celles du secteur «Véhicules d’occasion et matériel industriel».**

Cette particularité tient à la standardisation des biens proposés, à la normalisation des descriptifs des véhicules et leur description précise et détaillée accompagnée d’un large éventail de photographies présentant les biens sous tous les angles ainsi qu’à la nature de la clientèle elle-même, majoritairement composée de professionnels qui traitent des volumes importants de véhicules.

Malgré le regroupement des opérateurs, contrairement au secteur

«Art et objets de collection», il n’existe pas de plateforme mutualisée de référence assurant les ventes en ligne de véhicules d’occasion. Chaque opérateur dispose de son propre site internet.

Si pour la première fois en 2015, le secteur «Chevaux» les a expérimentées à l’initiative d’Arqanaonline, les ventes en ligne du secteur «Art et objets de collection» sont stables 2014 à 2015 et s’élèvent à 14 M€, ce qui contraste tant avec la progression tendancielle des ventes e-commerce (+ 14 % en France en 2015<sup>1</sup>) que celles des ventes aux enchères en ligne des deux leaders anglo-saxons.



▲ **14 200 000 €**

**Record mondial pour ce modèle aux enchères  
Plus haute enchère en France en 2015**

**1961 Ferrari 250 GT SWB California Spider**

Provenant de la collection Baillon

Salon Rétromobile, 6 février, Artcurial

©Artcurial

1. Source : site de la FEVAD (Bilan 2015 du e-commerce en France).

# Focus

## **LES VENTES AUX ENCHÈRES « ONLINE » EN « ART ET OBJETS DE COLLECTION » EN FRANCE EN 2015**

On entend par ventes « online » les ventes totalement dématérialisées, le canal internet étant le seul moyen d'accès à la salle de vente qui est virtuelle. Les ventes dites « live » sont, quant à elles, adossées à une vente en cours dans une salle physique. Les premières ont pour caractéristiques d'être étalées sur plusieurs jours avec enchérissement asynchrone (séquencé dans le temps, sans nécessaire interaction en temps réel entre les enchérisseurs) à l'inverse des secondes, effectuées en temps réel.

Deux types de ventes « online » cohabitent :

- Les ventes permanentes, telles celles organisées par la salle Drouot 2.0 : sur la plateforme sont mis en vente aux enchères des biens proposés par plusieurs opérateurs ; l'offre de biens à la vente, accessible 24 heures sur 24, est régulièrement renouvelée ;
- Les ventes événementielles : chaque opérateur organise sa propre vente sur son propre site internet ou via un portail dédié (Drouot Online essentiellement).

## 1. Les ventes « online » sont stables en 2015

Le montant des ventes aux enchères « online » en « Art et objets de collection » s'élève à 14 millions d'euros en 2015, un montant stable par rapport à 2014. Ce montant reste nettement inférieur tant à celui des ventes « live » pour ce même secteur (102 M€, en progression) qu'aux ventes « online » du secteur « Véhicules d'occasion et matériel industriel » (636 M€).

Cette stabilité contraste, par ailleurs, tant avec la progression de l'ensemble du secteur « Art et objets de collection », (+6%) qu'avec celle des ventes « online » de ce secteur en Allemagne et au Danemark.

En Allemagne, la croissance globale du marché est principalement portée par l'opérateur de ventes en ligne Auctionata, qui réalise encore en 2015 une progression à trois chiffres (+154%) et atteint 80 M€ de ventes.

Au Danemark, Lauritz Christensen Auction, société fondée en 1885, a basculé au début des années 2000 toutes ses activités de ventes aux enchères sur son site Internet. Elle réalise 145 M€ d'adjudications en ligne en 2015 (+ 19% par rapport à 2014) contre 20 M€ en 1999. La société a ouvert des salles virtuelles en Suède, en Allemagne et en Belgique. Elle appartient aux 20 premiers opérateurs mondiaux depuis 2013. Elle avait racheté en 2014 le suédois Stockholm Auktionsverk, l'une des plus anciennes sociétés de ventes aux enchères au monde.

Dans son édition 2015, le rapport Hiscox ArtTactic, portant sur les ventes en ligne d'art dans le monde, souligne les croissances à trois chiffres à l'échelle mondiale des plateformes d'enchères et de sites de vente opérant exclusivement en ligne et spécialisés sur les secteurs des objets d'art et de collection telles que Heritage Auction, Auctionata, Paddle8 ou Christie's Online ainsi que celle des agrégateurs d'enchères tels que LiveAuctioneers, The-Saleroom et Invaluable.com.

La stabilité du marché en France pose la question des barrières spécifiques à l'achat « online » d'objets d'art et de collection ainsi que la stratégie des opérateurs de ventes en France.

## 2. Le marché est capté par quelques opérateurs spécialisés

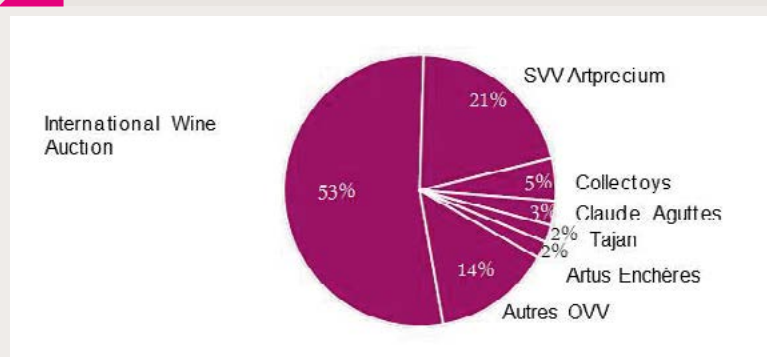
42 opérateurs de ventes volontaires ont effectué en 2015 des ventes «online» dans le secteur «Art et objets de collection». Parmi ces opérateurs, sept n'ont réalisé que des ventes «online» et 35 ont organisé à la fois des ventes «online» et «live».

### Classement des 10 premiers opérateurs par montant d'adjudications réalisées "online" sur le secteur "Art et Objets de Collection"

	Montant des ventes "online"	Part dans le montant total du marché des ventes	Part des ventes "online" dans le total adjudugé de l'OVV	Types de ventes électroniques organisées par l'opérateur
INTERNATIONAL WINE AUCTION	7,4 M€	53%	100%	Ventes "Online"
SVV ARTPRECIUM	2,9 M€	21%	85%	Ventes "Online" et "live"
COLLECTOYS	0,7 M€	5%	32%	Ventes "Online" et "live"
CLAUDE AGUTTES	0,4 M€	3%	1%	Ventes "Online" et "live"
TAJAN	0,29 M€	2%	1%	Ventes "Online" et "live"
ARTUS ENCHERES	0,29 M€	2%	21%	Ventes "Online" et "live"
DIAMONDS AUCTION	0,26 M€	2%	100%	Ventes "Online"
VASARI AUCTION	0,20 M€	1%	31%	Ventes "Online" et "live"
REY ET GUINOT	0,14 M€	1%	32%	Ventes "Online" et "live"
DROUOT ESTIMATIONS	0,14 M€	1%	2%	Ventes "Online" et "live"

Un marché très concentré marqué par l'absence des leaders du secteur «Art et objets de collection»

### Part du montant des ventes "online" réalisée par les OVV dans le montant total des ventes "online" en 2015



International Wine Auction est le premier acteur du marché. Avec 7,4 M€ d'adjudications réalisées sur la plateforme iDealwine.com, l'opérateur a vu son activité croître de 15% en 2015 et réalise plus de la moitié du montant total des ventes «online» pour le secteur «Art et objets de Collection» faisant du vin la catégorie la plus vendue «online» en 2015.

L'opérateur remplit plusieurs conditions requises pour les ventes «online» : un flux de ventes important (24 ventes organisées en 2015, près de 100 000 flacons vendus) alimenté par un assortiment large (60 000 références) ; une large gamme de prix allant de quelques centaines d'euros à plusieurs milliers d'euros ; une animation commerciale du site internet (via des blogs, des newsletters, des alertes personnalisées) ; une gamme de services complémentaires nourrissant la relation avec la clientèle : ventes directes à prix fixe, expertise de caves, sommelier en ligne, recherche de cotations...

Avec un peu plus de 20% du montant total du marché, Artprecium est le deuxième opérateur. La société, qui organise également ses ventes en salle, a connu une forte croissance entre 2014 et 2015 grâce aux succès de ses ventes «online» (+151%) lesquelles sont passées de 59% à 85% du montant total adjugé. Si elle se positionne comme un acteur spécialisé en «Art et antiquités», elle réalise, toutefois, la majorité de ses ventes en «Art asiatique» (70% du montant total des ventes «online» ; ce sont essentiellement des vases, des coupes, des plats) et en objets de collection (17%) dont des instruments de musique (9%). Pour promouvoir ses ventes d'art asiatique et d'instruments de musique, elle a créé deux salles virtuelles thématiques, Asium-auction.com et Apollium.fr. La catégorie «Art et antiquités», hors art asiatique, représente 8% de ses ventes.

Le troisième opérateur du marché, Collectoys, s'adresse aux amateurs de jouets anciens. L'opérateur qui dispose de son propre site (collectoys.fr) et revendique une clientèle de 8 000 collectionneurs, a organisé une trentaine de ventes «online» en 2015.

Le montant des ventes «online» des 4<sup>e</sup> et 5<sup>e</sup> opérateurs du secteur (OVV Claude Aguttes et OVV Tajan), ne représente que 1% de leur activité de ventes aux enchères et 5% du montant total des ventes réalisées «online».

Alors que les 5 premiers opérateurs «online» utilisent un site dédié à leurs ventes, la grande majorité des autres opérateurs les organise via le portail Drouot Online.

Créé en 2011, Drouot Online met à disposition des opérateurs une salle de vente virtuelle. Les ventes sont événementielles, effectuées à l'initiative d'un opérateur unique, lequel supporte l'organisation et les coûts associés à la vente : selon Drouot, 2,3 M€ de ventes ont été réalisées en 2015 sur Drouotonline, soit une progression de 62% par rapport à 2014. Montant qui reste faible au regard des 42 M€ d'adjudications hors frais réalisés en « live » par Drouotlive.

Drouot Online héberge depuis octobre 2014 la Salle Drouot2.0, salle de vente permanente proposant des biens provenant de plusieurs opérateurs. Le principe est de faire bénéficier les opérateurs du capital de la marque « Drouot », de rendre la participation à une vente rapide et souple pour l'OVV (avec la possibilité de mettre en vente seulement quelques objets) tout en s'affranchissant des contraintes inhérentes à l'organisation d'une vente par un seul opérateur : investissements importants en termes de communication, de services, nécessité d'un flux de ventes important pour drainer du trafic, ... Le portail reprend les standards de l'e-commerce et affiche des conditions de ventes homogènes quel que soit l'opérateur (dont des frais de vente uniques fixés à 20% TTC), un flux important et continu de biens à vendre, un processus d'achat simplifié (inscription unique, une Drouot Card avec pré-enregistrement des informations bancaires).

### **3. Pas de véritable frein lié à la typologie des biens « Art et objets de collection »**

Les biens vendus « online » appartiennent aux catégories en croissance sur l'ensemble du secteur « Art et objets de collection » : « vins et alcools », « petite joaillerie », et « objets de collection » ainsi qu'à la catégorie « Art et antiquités ».

Les biens proposés à la vente sont adaptés aux ventes « online » : facilement identifiables, relativement standardisés, financièrement accessibles (la très grande majorité a une valeur unitaire inférieure à 4000 €). Pour le vin ou les montres, les marques et les dénominations, lorsqu'elles sont connues, sont des éléments de réassurance pour l'acheteur. Certaines barrières à l'achat « online », telle que l'impossibilité de voir le produit, sont donc moins fortes pour ces biens. Pour le vin, le fait que les ventes en salle soient assez souvent sur « désignation » c'est-à-dire sans la présence de lots en salle, facilite aussi le basculement sur les ventes « online ».

À titre de comparaison, on notera que Christie's qui a fait, au plan international, des ventes « online » un axe de développement stratégique, en a réalisé dans 22 catégories différentes en 2015, touchant pratiquement

tous les segments de marché : bijoux, montres, affiches de films, livres et manuscrits de la Renaissance, joaillerie, antiquités, art d'Asie. Pour autant, en matière d'art plastique, ces ventes s'inscrivent dans une logique de «longue traîne», les œuvres d'art vendues «online» étant des œuvres secondaires d'artistes de premier plan.

#### **4. Mais les freins intrinsèques au canal internet persistent**

Le rapport Hiscox ArtTactic dresse la liste des freins à l'achat d'art en ligne : l'impossibilité d'inspecter l'œuvre, les questions sur l'authenticité de l'œuvre, la confiance envers le vendeur, les informations sur les biens mis en vente, la transaction en ligne, les conditions d'emballage et d'expédition...

Ces freins ne sont pas spécifiques au secteur de l'art. Ils sont identiques à ceux de l'e-commerce et sont à lever par les mêmes moyens : placer des visuels en haute définition, des vidéos, apporter la garantie d'une expertise, fournir des informations claires sur les services de livraison, de traitement des réclamations...).

On notera que certains opérateurs sont néanmoins revenus sur leur modèle «100% online» en donnant la possibilité de voir les œuvres dans un showroom, comme le fait Expertissim, ou chez un expert, comme le pratique Artprecium.

Lauritz Christensen Auctions, leader européen des ventes «online», a ouvert des salles physiques d'exposition sur les marchés qu'il cible (13 salles au Danemark, 8 en Suède, 3 en Allemagne, 1 en Belgique). La moitié de ses 340 employés sont des experts chargés d'évaluer les œuvres. Cette possibilité de voir les œuvres, même si elle n'est pas utilisée, reste un élément propre à rassurer les acheteurs.

#### **5. Les ventes «online» élargissent la clientèle**

L'étude réalisée en 2015 par Harris Interactive<sup>1</sup> pour le Conseil des ventes Volontaires portant sur «les Français et les ventes aux enchères» montre que près d'un quart des Français déclare avoir participé à une vente aux enchères (en salle, par internet ou par téléphone), mais une majorité de ces ventes ne sont pas des enchères publiques régulières. L'étude montre également l'image de prestige et de rareté à laquelle sont associées les ventes aux enchères publiques.

1. Étude réalisée en ligne du 27 mai au 3 juin 2015 par Harris Interactive auprès d'un échantillon représentatif de la population française âgée de 18 ans et plus (947 entretiens).

Ventes aux enchères auprès des Français

Total d'accord

Image de ventes aux enchères auprès des Français  
(Ensemble des Français – base = 947)



Le rapport Hiscox ArtTactic souligne l'attrait, voire la préférence pour le canal internet pour une jeune génération d'acheteurs novices qui constitue un mode d'accès moins intimidant que la salle de vente physique.

Ceci corrobore les indications de Christie's indiquant que 80% de ses acheteurs en vente «online» sont de nouveaux clients. Leurs transactions «online» portent sur des biens de moyenne gamme et constituent un point d'entrée dans l'univers de la marque et des services de Christie's.

Le positionnement d'Expertissim sur une gamme d'objets estimés de 200 à 15000 € illustre également le fait que les ventes «online» sont une porte d'entrée pour les acquéreurs et une première étape vers des acquisitions à plus forte valeur ajoutée pour une clientèle qui ne fréquente pas les salles de ventes ou les galeries d'antiquaires.

Enfin, le site Idealwine.com, utilisé par International Wine Auction, qui met en avant la présence significative d'acheteurs étrangers pour certaines ventes de fin d'année de grands crus (jusqu'à 50% des lots achetés le sont par des étrangers issus de plus de 30 pays), illustre pour sa part la capacité des ventes «online» à toucher une clientèle internationale.



## 6. L'absence des leaders du secteur « Art et objets de collection » dans les ventes « online » en France pose la question des facteurs clés de succès de ces ventes

Les trois leaders du secteur « Art et objets de collection » en France, Christie's, Sotheby's et Artcurial, sont absents des ventes « online ». Christie's n'a réalisé aucune vente en 2015 en France (contre une en 2014 et une en 2013) alors que l'opérateur est présent depuis 2012 sur les ventes « online », qu'il a organisé 79 ventes totalement dématérialisées dans le monde en 2015 et qu'il poursuit les acquisitions d'entreprises dans le secteur digital, telle que Collectrium, outil de gestion en ligne d'exposition et d'évaluation de collections d'art.

Le choix de vendre purement en ligne est un choix stratégique fort qui s'inscrit dans une stratégie marketing globale impliquant la définition d'axes marketing (positionnement, ciblage, politique de marque, d'assortiment,...) et le déploiement de l'ensemble des moyens d'actions de cette stratégie marketing (politique d'offres, de prix, de services,...). Il amène à s'interroger sur plusieurs sujets : faut-il tenter de reproduire l'expérience de ventes en salle ? Créer une expérience nouvelle ? Proposer une offre et des services exclusifs ?

Par ailleurs, vendre « online » implique l'apprentissage de nouveaux métiers parfois éloignés de la vente aux enchères : la création et l'animation d'une interface web ergonomique (simple, facile d'utilisation,...), travailler sur l'univers de la marque (nom de la maison de vente) et ses valeurs ; gérer la logistique (stockage des biens avant la vente, gestion de l'offre en ligne, acheminement des biens à l'acheteur et gestion des incidents afférents...). Pour un OVV souhaitant se lancer dans les ventes « online », la création d'une équipe dédiée à ce type de vente se pose assez vite tant ses implications opérationnelles diffèrent des ventes traditionnelles en salle physique.

Par ailleurs, le marché visé en France doit avoir une taille critique suffisante pour justifier d'une ouverture d'une plateforme de vente « online ». Ainsi, Christie's fait le choix d'organiser ses ventes « online » depuis New York, Londres et Hong Kong, sachant que les clients résidents français représentent, au plan international, une part très minoritaire de sa clientèle.

Les ventes sont accompagnées d'une stratégie de promotion multimédia et de présence sur les réseaux sociaux. Instagram et Pinterest s'affirment comme deux des réseaux clés pour le marché de l'art. Sotheby's, Christie's et Drouot y sont présents. Ces réseaux sont basés notamment sur l'image, le partage de photos, la mise en scène des produits, l'esthétique, la découverte, la détection des tendances et le commerce social pour Pinterest. «L'art fait partie des cinq catégories les plus partagées sur Pinterest, et les collectionneurs y sont très présents», comme le souligne la directrice générale France du réseau social.

L'étude «Social Life 2015» réalisée par Harris Interactive<sup>1</sup>, souligne la progression de ces deux réseaux et leur utilisation grandissante dans le domaine de l'art. Ces réseaux agissent à la fois comme des outils de déintermédiation puissants pour les artistes (des vitrines pour leur production) mais aussi comme des outils de ré-intermédiation pour les opérateurs (des relais de promotion pour leurs ventes publiques).

En conclusion, les ventes «online» en France dans le secteur «Art et objets de collection» restent encore peu développées. Elles sont loin de se substituer aux ventes «live». Concentrées sur les secteurs du vin, des objets de collection, de la joaillerie, de l'art asiatique, elles sont portées par un petit nombre d'opérateurs spécialisés. Les grands opérateurs sont absents du marché français. Pour les autres, la nécessité d'une taille critique suffisante, de moyens et d'une expertise pour définir et déployer une stratégie marketing «online», ainsi que l'apprentissage de nouveaux métiers (gestion front et back-office d'un site Internet) sont des barrières à l'entrée sur ce marché. Les initiatives de mutualisation des ventes «online» dans une salle de vente permanente multi opérateurs n'ont, pour l'instant, pas permis de les faire décoller.

1. Baromètre annuel sur les réseaux sociaux réalisé en ligne par Harris Interactive en décembre 2015 et janvier 2016 auprès de 2000 internautes français de 15 ans et plus.

### 2.4.3. Les ventes «live» restent encore majoritairement des ventes du secteur «Art et objets de collection»

Ces ventes ont également fortement progressé de 2014 à 2015 de plus de 50% tant pour le secteur «Art et objets de collection» que celui des «Véhicules d'occasion et matériel industriel».

En 2015, les montants adjugés en ligne pour les secteurs «Art et objets de collection» et «généralistes» atteignent 107 millions d'euros contre 87 millions d'euros en 2014. Cette évolution est liée au développement des outils dédiés à cette activité et en particulier aux portails d'enchères de Drouot et Interenchères, dont la croissance soutenue a tiré la performance générale, qui permettent ainsi à des petites structures d'accéder à ce moyen de vente.

Drouotlive a permis la vente de plus de 103 000 lots en 2015. Désormais, toutes les OVV de Drouot utilisent obligatoirement ce service pour leurs ventes cataloguées à Drouot-Richelieu. Près de 134 opérateurs, dont des OVV non parisiens, ont utilisé ce service et les montants adjugés se sont élevés à 42 millions d'euros, hors frais.

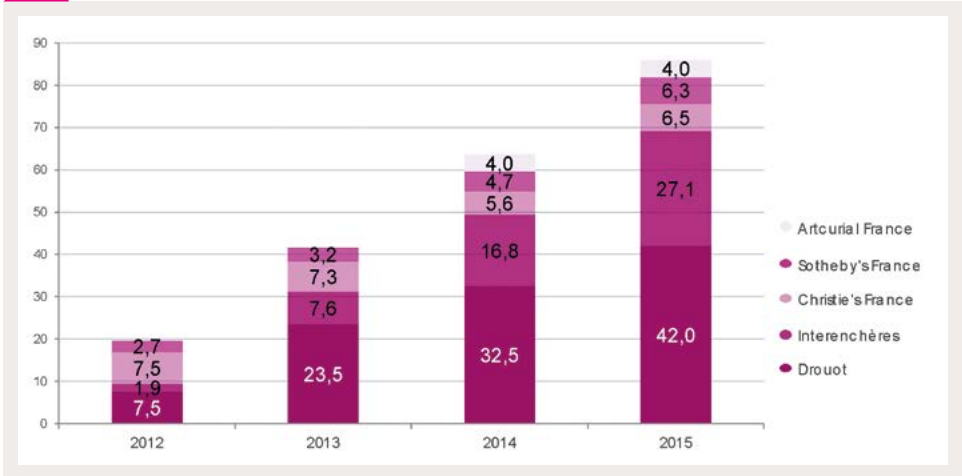
Sur le site d'Interenchères, les internautes ont pu suivre 1730 vacations consacrées aux objets d'art et de collection, organisées par 274 opérateurs. Ces ventes ont rassemblé plus de 138000 lots et totalisé près de 27,1 millions d'euros hors frais (+ 60% par rapport à 2014).

Pour ces deux plateformes, les acheteurs étrangers représentent 30 à 50% des montants adjugés.

Les deux autres sites de référence pour l'achat en live, ceux de [christies.com/livebidding](http://christies.com/livebidding) et [sothebys.com/fr/auctions/watch-live](http://sothebys.com/fr/auctions/watch-live), adossés à une clientèle internationale, ont nettement moins progressé que les sites français. En 2015, Tajan et Artcurial, respectivement en 5<sup>e</sup> et 6<sup>e</sup> positions en termes de montant de ventes «live», utilisent aussi, à côté de leurs propres sites, les services du site américain [Invaluable.com](http://Invaluable.com) pour de telles ventes.

Les ventes «live» permettent donc tant d'élargir la clientèle que de s'adapter à l'évolution des usages des consommateurs de moins en moins réticents à acheter par Internet.

**Montants adjugés sur les principaux sites de ventes « live » pour le secteur « Art et objets de collection »**



**2.5 Une activité internationalisée**

L'ouverture à l'international des ventes aux enchères se confirme d'année en année. Ainsi, pour les OVV ayant répondu aux questions correspondantes <sup>1</sup>, 36% de leur montant total adjugé l'a été à des résidents étrangers (y compris les ressortissants de l'Union européenne) tandis que seulement 6% du montant de leurs adjudications ont été réalisés sur des biens vendus par des étrangers (y compris de l'Union européenne).

Cette moyenne masque d'importants écarts. Ainsi, sur le secteur « Art et objets de collection », les deux premiers opérateurs, Christie's, Sotheby's et Artcurial réalisent chacun plus de 63% de leurs ventes auprès d'acheteurs étrangers, dont une majorité est établie hors de l'Union européenne.

De même, sur le secteur « Véhicules d'occasion et matériel industriel », les deux leaders sont tournés vers une clientèle internationale, qui représente autour 20% des montants de ventes, laquelle est à 90% de l'Union européenne ce qui découle assez logiquement des frais logistiques afférents aux véhicules.

*1. Les OVV ayant répondu représentent 85% du montant total adjugé en France en 2015.*

2 150 000 € ▶

Prix égalant le record mondial obtenu par l'artiste

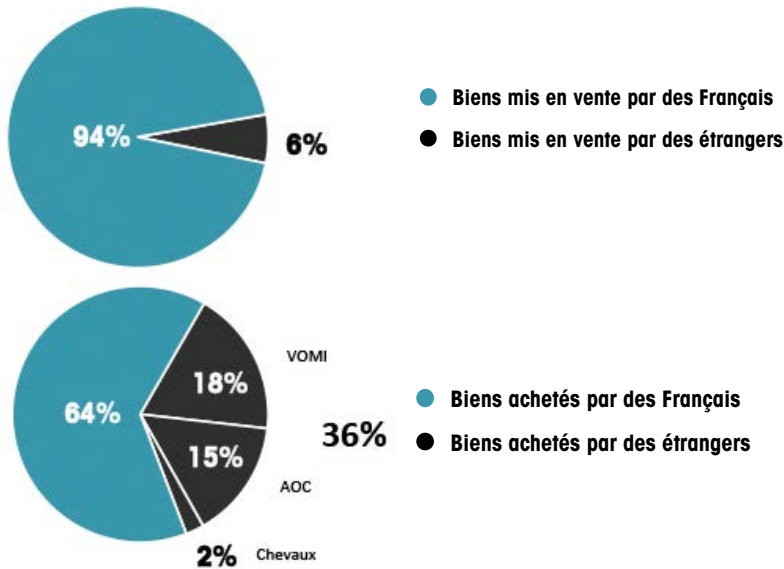
Simon Hantai, m.e.5 (Mariale).

Titre et daté 1962; signé, titré et daté 1962 au dos. Huile sur toile 220 x 210 cm. Exécuté en 1962

Paris, 2 juin, Sotheby's  
©Sotheby's / Art digital studio



Poids des ventes concernant des biens achetés ou mis en vente par des étrangers par rapport au montant total adjudgé par les OVV déclarant une activité internationale



## 2.6 Le taux d'invendus

Le taux d'invendus dans les ventes aux enchères est un des indicateurs permettant de situer l'état du marché et d'apprécier l'adéquation de l'offre à la demande. En 2015, le Conseil des ventes s'est limité à l'examen du taux d'invendus dans le secteur « Art et objets de collection ».

Les résultats tirés de l'analyse de 241 ventes réalisées par 10 OVV du top 20 du secteur « Art et objets de collection » pour le dernier trimestre 2015<sup>1</sup>, soit un panel restreint d'OVV mais significatif puisqu'il représente 50% du montant total de ce secteur<sup>2</sup>, montrent que :

- Le taux moyen d'invendus, en nombre d'objets, est de 38%. Ce taux recouvre de fortes disparités car il varie de 21% à 56% selon les OVV avec un écart-type de 12% ;
- Le taux d'invendus varie selon les catégories : ainsi, pour la catégorie « Art moderne » il est de 39%, semblable au taux moyen, mais masque de grands écarts (le taux moyen variant de 18% à 66% d'invendus selon les opérateurs) ; celui de la catégorie « vins et spiritueux » est de 33%<sup>3</sup>, la dispersion allant de 23% à 55%.

On constate donc une disparité de taux d'invendus à la fois entre les différents OVV et entre catégories de ventes. Les principales

causes du taux moyen d'invendus élevé sont :

- Absence de rencontre de l'offre et de la demande. Ceci peut résulter soit d'une mauvaise appréciation par les OVV de l'état de la demande de la clientèle ou d'estimations des biens trop élevées, soit d'une stratégie délibérée : proposer à la vente un grand nombre de biens, jouant ainsi sur la profondeur de l'offre, sachant toutefois que certains biens sont moins recherchés et généreront plus d'invendus. On notera, à l'inverse, que les deux leaders anglo-saxons qui proposent numériquement moins de lots et par ailleurs des lots davantage « haut de gamme », ont un taux moyen d'invendus de 29%, inférieur à celui du panel ;
- Des prix de réserve dissuasifs pour les acheteurs : le jeu des enchères ne parvenant pas à dépasser le prix de réserve confidentiel fixé par le vendeur, le bien ne peut être adjugé ce qui conduit à augmenter le taux moyen d'invendus de la vente ;
- Des frais d'adjudications élevés : l'acheteur intègre dans son comportement d'achat le montant des frais de vente qu'il devra supporter en sus du prix d'adjudication ce qui le conduit à limiter le montant de ses enchères. Faute d'enchères suffisantes, les biens à prix de réserve élevés sont donc invendus.

1. Ader, Artcurial, Beaussant-Lefevre, Christie's France, Claude Aguttes, Cornette de Saint Cyr maison de ventes, Million et associés, Piasa, Tajan, Sotheby's France.

2. Montant total dans le secteur « Art & objets de collection » de 1,33 Md€ d'après les résultats de l'enquête 2015.

3. Panel réduit à 7 OVV ayant réalisés des ventes spécialisées « vins et spiritueux » lors du dernier trimestre 2015.

## 2.7 Ventes de gré à gré et ventes de biens neufs

La réforme de 2011 autorise les OVV à réaliser des ventes de gré à gré et des ventes de biens neufs, lesquels peuvent être vendus en gros, c'est-à-dire par lots suffisamment importants pour ne pas être considérés comme tenus à la portée du consommateur, à condition toutefois qu'ils soient issus du stock d'une entreprise.

En 2014, 66 opérateurs seulement, contre 51 en 2013, ont déclaré avoir réalisé des ventes de gré à gré pour un total d'environ 93 millions d'euros, en hausse par rapport à 2013 (+31%). La quasi-totalité est à porter au crédit des opérateurs du secteur « Art et objets de collections ». Pour les opérateurs de ce secteur qui en déclarent, ce montant des ventes de gré à gré représente 12% des montants adjugés. Ces ventes restent donc très concentrées sur une minorité d'opérateurs.

Le Conseil des ventes considère que sa connaissance de l'activité de vente de gré à gré des OVV est encore imparfaite et que les indications quant au poids de ces activités doivent être prises avec prudence. Si le nombre d'opérateurs déclarant une activité de vente de gré à gré a progressé depuis 2013, seule une réponse plus exhaustive des opérateurs et vérifiable par le Conseil permettra de mesurer pleinement la réalité de ces ventes de gré à gré.

Les ventes de biens neufs, qui concernent 22 opérateurs, restent, comme les deux années précédentes, en deçà des 2,5 millions d'euros et sont concentrées sur trois opérateurs qui se répartissent 73% de ce montant. Elles restent donc toujours très marginales et ne constituent pas pour l'instant pour les OVV un axe de développement.



◀ **780 000 €**  
**1927 BUGATTI TYPE**  
**37 TECLA 4 Châssis**  
**37291 moteur 192**

*Fontainebleau, dimanche  
 14 juin. Osenat SVV*

### 3 LE SECTEUR «ART ET OBJETS DE COLLECTION»

#### 3.1. Le secteur en 2015 : une progression soutenue de 6 % qui masque des performances différenciées selon les segments de marché

Les montants adjudugés pour le secteur «Art et objets de collection» totalisent, en 2015, 1,33 milliard d'euros, en hausse de 6% par rapport à l'année précédente. Il s'agit du plus haut montant historique.

Cette tendance générale masque plusieurs évolutions de fond :

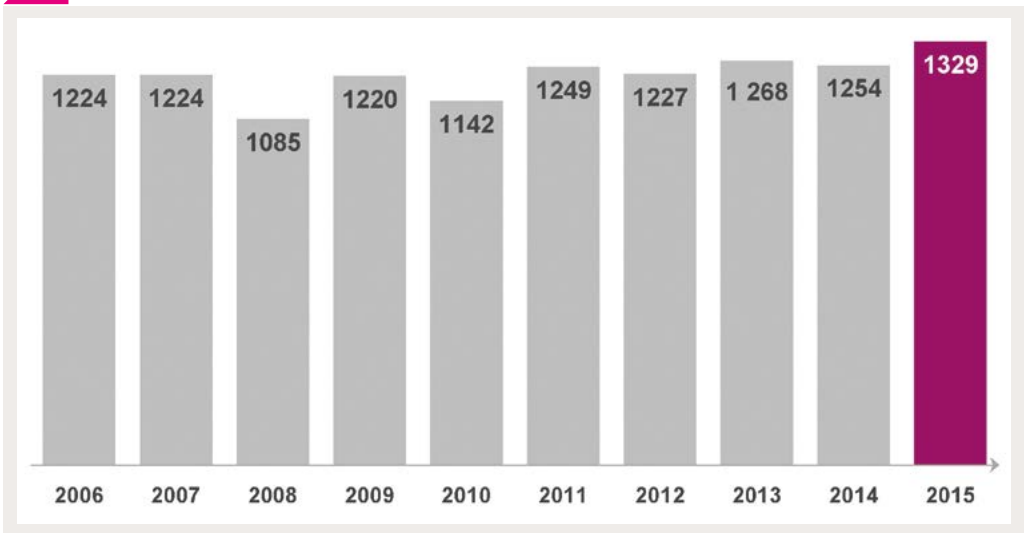
- De bonnes performances cumulées des OVV du top 20 dont le montant total d'adjudication

est en progression de 10,5% par rapport à 2014 ; la croissance est portée par quelques segments bien spécifiques (véhicules de collection, bandes dessinées, joaillerie...);

- La légère progression (+ 4%) des montants adjudugés en art d'après-guerre contemporain ;
- Les meilleurs résultats obtenus par les grands opérateurs sur les lots «millionnaires» : le montant dégagé par les 10 plus fortes enchères en France atteint 55,1 M€ en 2015 contre 46,5 M€ en 2014 ;
- Comme en 2013 et en 2014, 47% des opérateurs actifs sur le secteur «Art et objets de collection», déclarent en 2015 une activité en recul par rapport à l'année précédente.

#### Évolution des montants adjudugés en France entre 2006 et 2015 sur le secteur «Art et objets de collection»

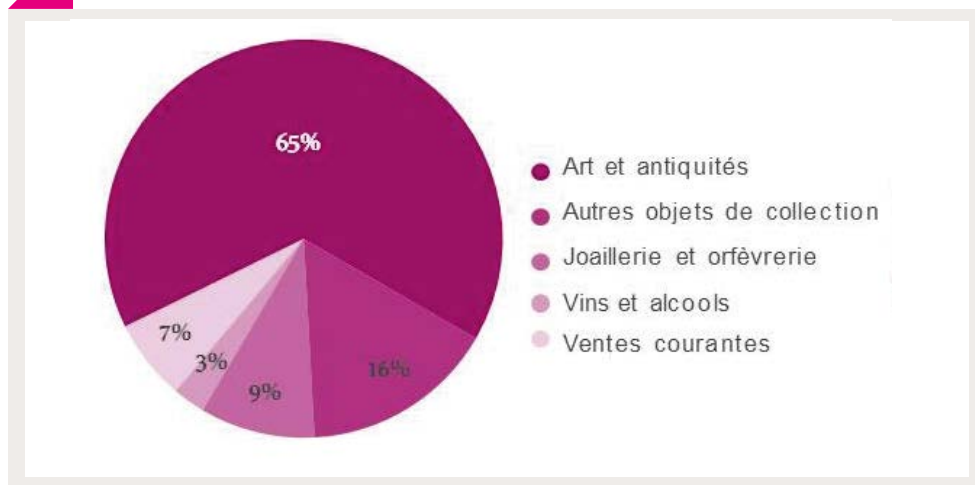
Montant des ventes aux enchères volontaires en France, hors frais, en millions d'euros





### Répartition des montants adjugés par segments en 2015

Par rapport au total des montants adjugés pour le secteur « Art et objets de collection »



Le nombre de ventes a encore diminué en 2015 sur le secteur « Art et objets de collection » avec près de 8900 vacations, soit - 9% par rapport à 2014. L'évolution du nombre de ventes n'est pas corrélée à celle du montant total des ventes : déjà en 2014, le nombre de vacations avait diminué de 7% par rapport à 2013 dans un contexte de léger recul du montant total des ventes (- 1,1%).

Les ventes courantes, dont le nombre a le plus diminué, réalisées selon un rythme hebdomadaire ou mensuel, représentent désormais 50% du nombre total de ventes organisées par les OVV en 2015.

#### 3.1.1. « Art et antiquités » : un montant stable de 2014 à 2015

Le total des montants adjugés dans cette catégorie représente

823 millions d'euros, contre 822 M€ en 2014.

La catégorie rassemble six spécialités.

Trois spécialités ont contribué à la hausse en 2015 : l'art d'après-guerre et contemporain ; les tableaux, dessins, sculptures, estampes impressionnistes et modernes ; les tableaux, dessins, estampes anciennes et du 19<sup>ème</sup> siècle (cette dernière progression résultant, pour partie de la dispersion des importantes collections Triton, Jean-Louis Remilleux et Louis Grandchamp des Raux. La présence de plusieurs œuvres majeures, qui restent toujours très disputées en ventes aux enchères, a soutenu le marché qui reste sélectif).

À l'inverse, trois spécialités sont en baisse: le mobilier et objets d'art anciens, le mobilier et objet d'art du vingtième siècle (cette dernière baisse s'expliquant en grande partie par la vente Marcilhac de mars 2014 qui avait dopé les performances de l'année), les «Arts d'Asie, arts premiers, archéologie». Le produit total des 10 ventes de collection les plus importantes en montant adjudgé est de 95,8 M€, un montant en hausse depuis deux ans (74,4 M€ en 2014 et

63,7 M€ en 2013). Cette forte augmentation résulte en partie de la vente de la collection Baillon par Artcurial<sup>1</sup> d'un montant de 25 M€ frais inclus. Cette vente représente 26% du montant total des ventes de collection en 2015.

Christie's et Sotheby's restent en position de leaders et représentent 56% du montant total adjudgé<sup>2</sup> malgré une baisse par rapport à 2014 (ils représentaient 86% du montant total du top 10 des collections).

### Top 10 des ventes de collection en 2015

OVV	COLLECTION	DATE	MONTANT ADGUGE FRAIS INCLUS	THEME
Artcurial	Collection Baillon	06/02/15	25 035 828	Motorcars
PBA	Bibliothèque Pierre BERGE	11/12/15	11 687 381	Livres
Sothebys	Les Dillée, une dynastie d'experts	18/03/15	10 191 918	Œuvres d'art et meubles anciens
Christie's	Collection Triton	25/03/15	9 823 375	Objets d'art, peinture 19 <sup>ème</sup>
Christie's	Collection Jean louis Remilleux	28 et 29/06/2015	9 798 900	Objets d'art, 17 et 18 <sup>ème</sup> , Empire
Sothebys	Collection Louis Grandchamp des Raux	26/03/15	8 676 375	Peintures 17 et 18 <sup>ème</sup>
Sothebys	Une collection pour l'histoire, Famille d'Orléans	29/09/15	6 221 665	Objets d'art
Sothebys	Trésor de la Chine ancienne ; David Weill	16/12/15	5 023 375	Archéologie chinoise
PBA	Succession de la Baronne Alain de Rothschild	18/11/15	4 906 762	Vêtements et bijoux
Sothebys	Bibliothèque Stéphane Mallarmé	15/10/15	4 456 151	Livres
<b>TOTAL</b>			<b>95 821 730</b>	

1. Vente de la collection Baillon par Artcurial le 06/02/2016.

2. Christie's 20% et Sotheby's 36% du montant total du Top 10 des ventes de collection.



◀ 3 300 000 €

**Record en France  
pour l'artiste**

**Zao Wou-Ki. 1.5.60.**

signé en chinois, titré, daté  
1.5.60 et dédié au dos.  
Huile sur toile 100 x 81 cm.  
Exécuté en 1960

Paris, 2 juin. Sotheby's

©Sotheby's / Art digital studio

En 2015, 36 ventes de collection dépassent le montant d'adjudication d'un million d'euros, un résultat en forte augmentation par rapport à 2014 (25 collections). Il n'y a donc pas eu en 2015 de raréfaction du nombre de collections dispersées en vente aux enchères. Comme chaque année, l'évolution de la catégorie « Art et antiquités », reste influencée par les résultats de quelques lots mil-

lionnaires. La plus belle enchère revient à Artcurial avec la vente de la Ferrari 250 GT SWB California Spider - 1961 adjugée à 16,3 M€<sup>3</sup>. La vente de deux œuvres de Sanyu fait rentrer Aguttes dans le classement.<sup>4</sup> Christie's et Sotheby's occupent les autres places du classement avec respectivement 3 lots et 4 lots, soit 56% du montant total des lots.

3. Lot 59, vente *Rétromobile par Artcurial Motocars*, 06/02/2015.

4. Lots 115 et 116, vente *Tableaux XIX<sup>e</sup>, impressionnistes et modernes par Aguttes*, 02/06/2015.



◀ 3 200 000 €

**Record français**

**SANYU (1901-1966)**

**Deux gros hortensias roses dans un vase blanc**, février 1931. Huile sur toile ; signée et datée. Dim. : 73 x 50 cm. Provenance : collection Henri-Pierre Roché (1879-1959) ; collection Thérèse Thomas.

Paris, 2 juin. Aguttes

©Aguttes

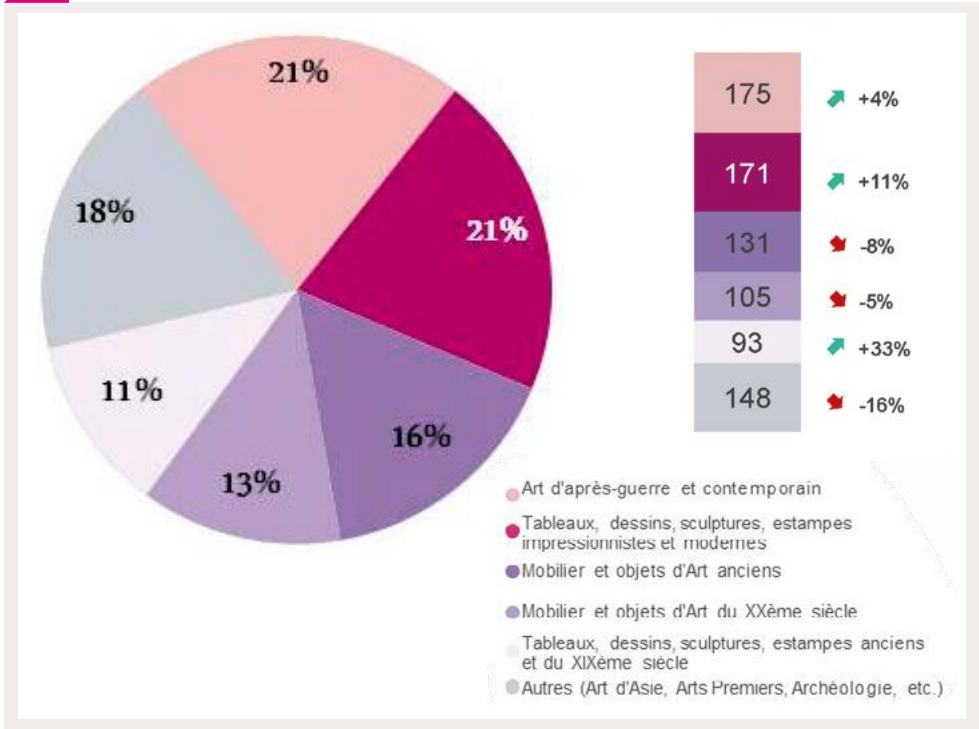
### Les 10 plus hautes enchères de la catégorie « Art et antiquités » en 2015

Les montants adjugés sont indiqués frais inclus, en million d'euros

Œuvre	Catégorie	OVV	Montant adjugé
Ferrari 250 GT SWB California Spider - 1961	Motocars	Artcurial	16,3
Cinq cent Luahan I, attribué à Gu Quan	Art d'Asie	Christie's	5,6
Le Kota de William Rubin, œuvre d'un maître sculpteur, Gabon	Art d'Afrique, d'Océanie et d'Amérique du Nord	Christie's	5,5
Masque-double, baulé, côte d'ivoire	Art d'Afrique et d'Océanie	Sotheby's	5,4
Sanyu «Fleurs dans un vase portant une inscription»	Tableaux XIX <sup>e</sup> , impressionnistes et modernes	Aguttes	4,1
Sanyu «Deux gros hortensias roses, dans un vase blanc»	Tableaux XIX <sup>e</sup> , impressionnistes et modernes	Aguttes	4,1
ZAO-Wou-Ki «1.5.60»	Art contemporain	Sotheby's	3,8
Figure reliquaire Fang	Art d'Afrique et d'Océanie	Christie's	3,8
Statuette de Vairocana en bronze doré Dynastie Ming, XV <sup>ème</sup> siècle	Art d'Asie	Sotheby's	3,4
Pablo Picasso «L'homme au maillot»	Art impressionniste et moderne	Sotheby's	3,2

## Ventilation 2015 du montant adjudgé « Art et antiquités » de 823 M€ par catégories

Les montants adjudgés sont indiqués hors frais, en % et en millions d'euros



**1 700 000 €** ▶

**Jean Siméon CHARDIN**  
(1699-1779).

**Plateau de pêches avec bocal.**

Toile ; signée. Dim. : 68 x 57,5 cm.

Provenance : vente Jacques Doucet,  
Paris, Galerie Georges Petit, 6 juin  
1912.

Paris Drouot, 14 décembre

Jean-Jacques Mathias

©JJ Mathias



# Focus

## L'ART CONTEMPORAIN

**En 2015 le montant des ventes aux enchères en art contemporain a progressé de 4% pour atteindre 175 M€, dans un contexte où les ventes new-yorkaises ont encore fortement progressé**

Le segment de l'art contemporain reste très concentré. Les cinq premiers opérateurs réalisent 70% du montant des adjudications. Christie's et Sotheby's captent l'essentiel du marché et confortent leur domination sur cette spécialité en 2015.

### Évolution de la part des montants adjugés en art contemporain par les 5 premiers opérateurs de la spécialité

Montants d'adjudication en millions d'euros, hors frais

	Montant total adjugé en Art contemporain					Evolution
	2011	2012	2013	2014	2015	2014-2015
SO THEBY'S France	34,0	35,1	43,0	43,2	45,8	6%
CHRISTIE'S France	18,9	28,6	46,8	39,4	43,2	10%
ARTC URIAL - BRIEST- POULA IN-F. TAJAN	27,1	17,1	24,5	20,3	18,1	-11%
CORNETTE DE SAINT CYR MAISON DE VENTES	10,8	11,5	8,3	8,6	9,4	9%
VERSAILLES ENCHERES	10,1	9,5	8,9	7,4	6,6	-11%
AUTRES OPERATEURS	56,1	48,0	62,0	49,1	51,9	6%
Total des montants adjugés en Art contemporain	157	150	193	168	175	4%
Total des montants adjugés en Art contemporain par les 5 premiers opérateurs	100,9	101,8	131,5	118,9	123,1	4%
Part des 5 premiers opérateurs sur le montant total adjugé en Art contemporain	64%	68%	68%	71%	70%	-1%

## Part des montants adjugés en art contemporain pour les 5 premiers opérateurs de la spécialité, par rapport à leur montant total adjugé

	2013	2014	2015
SO THEBY'S France	32%	26%	26%
CHRISTIE'S France	27%	24%	24%
ARTC URIAL - BRIEST- POULAIN-F. TAJAN	18%	14%	12%
C ORNETTE DE SAINT CYR			
MAISON DE VENTES	74%	72%	39%
VERSAILLES ENC HERES	38%	43%	72%

## ANALYSE DE L'ÉVOLUTION DES VENTES AUX ENCHÈRES «APRÈS-GUERRE ET ART CONTEMPORAIN» EN FRANCE EN 2015

Cette analyse s'inscrit dans un contexte de légère augmentation des ventes aux enchères de cette catégorie en 2015 (+4% par rapport à 2014, soit 175 M€ de montant total adjugé).

La définition d'art «après-guerre et contemporain» est celle usuellement employée par les professionnels du marché des ventes aux enchères : sont contemporains (ou après-guerre et contemporains) les artistes, vivants ou décédés, ayant produit leur œuvres après 1945.

### 1. Ventes «Après-guerre & Art contemporain» par 12 OVV représentatifs

L'analyse de 56 ventes thématiques d'art contemporain organisées par 12 opérateurs de ventes représentatifs du secteur<sup>1</sup> «Art et objets de collection» permet de tirer les enseignements suivants :

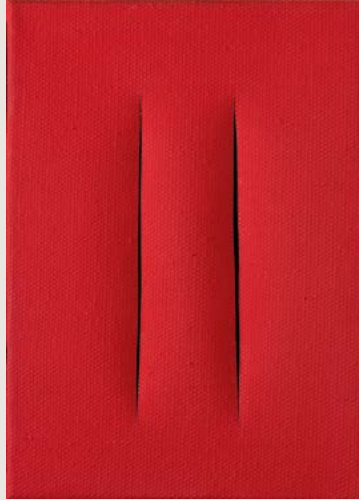
- Le montant total d'adjudication (prix marteau hors frais) s'élève à 138 M€ pour 5364 œuvres vendues, **les trois principaux OVV (Sotheby's, Christie's et Artcurial) représentant 75% de ce montant**. Cette part est nettement plus élevée que celle qu'ils avaient dans le total annuel des ventes d'art contemporain en 2014 (61%) ;
- Globalement le montant cumulé des ventes aux enchères des 5 premiers OVV<sup>2</sup> progresse très légèrement par rapport à 2014 (123 M€ en 2015 pour 119 M€ en 2014 soit + 3%).

1. Ader Nordmann, Aguttes, Artcurial, Pierre Berger & Associés, Christie's, Cornette de Saint Cyr, Damien Leclere, Million, Piasa, Sothebys, Tajan, Versailles enchères.

2. Christie's, Sotheby's, Artcurial, Cornette de Saint Cyr et Versailles enchères.



La concentration du marché s'accroît cette année encore, spécialement autour des 2 maisons anglo-saxonnes Christie's et Sotheby's (63% du montant total d'adjudication). Ces dernières confortent leur domination de ce marché sur les OVV français.

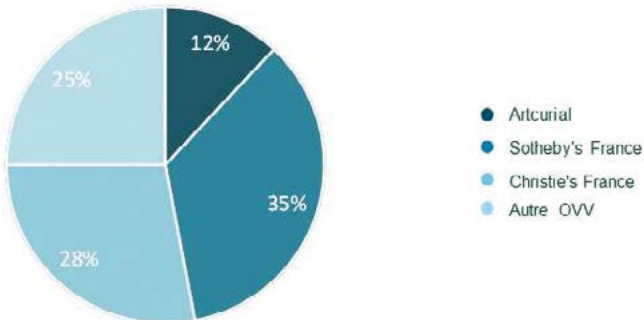


◀ 458 000 €

**Lucio Fontana, Concettospaziale, 1959 (Attese)**, peinture sur soie lacérée, signée et titrée, 22 x 15,5 cm.  
Versailles, 26 avril. Versailles Enchères SVV.

©Versailles Enchères

### Répartition du montant total des ventes Post-war et art contemporain



Le taux moyen d'inventus est de 40%. Ce taux moyen masque de fortes disparités allant de 0% à 68% pour une vente avec un écart-type de 20%.



Il est donc inférieur à celui qu’annonçait *Artprice dans son rapport 2014 pour ce segment de marché en France (45,4%) lequel constituait, selon ce rapport, « un score malheureux qu’aucune autre capitale n’affiche ».*

Globalement, le taux moyen d’inventus dans cette catégorie est donc proche du taux moyen d’inventus dans l’ensemble des segments de marché (lequel est de 39,1 %) pour ces 12 OVV.

- Le montant total des ventes des œuvres de plus de 25000 € hors frais (soit 15% du nombre d’œuvres vendues) s’élève à 118 M€ et représente 85,3% du total des adjudications ;
- Le montant total des ventes des œuvres de plus de 50000 € hors frais (soit 8% du nombre d’œuvres vendues) s’élève à 95 M€ et représente 69% du total des adjudications ;
- Le produit des ventes est donc très concentré sur un nombre restreint d’œuvres présentées principalement par les 3 OVV leaders du marché. À titre d’illustration, 75% des lots vendus par Sotheby’s ont un montant supérieur à 50 000 euros<sup>1</sup> ;
- **Peu d’enchères millionnaires, mais qui pèsent lourd dans le montant total des ventes.** Les 20 œuvres millionnaires représentent 21 % du montant total des ventes d’art contemporain en 2015 (Christie’s réalise avec la vente de sept lots<sup>2</sup> 22% du montant total de ses ventes d’art contemporain ; Sotheby’s réalise avec la vente de douze lots<sup>3</sup> 37 % de ses ventes d’art contemporain ; Artcurial avec un lot<sup>4</sup> fait 8% du total de ses ventes d’art contemporain) ;
- Le marché des œuvres millionnaires est très restreint, 0,2% du nombre total d’œuvres vendues en 2015, cette part étant inférieure à celle enregistrée au plan mondial (*selon le rapport Artprice, le marché des œuvres millionnaires représente 0,4% du marché global*).



**Les prix des œuvres vendues sont globalement proches des estimations des catalogues de ventes.**

1. Moyenne des deux ventes réalisées par Sotheby’s en art contemporain (Ventes du 03/06/2015, 24/11/2015 et du 09/12/2015.

2. Lots 11, 23, 18, 9, 17 vente 3/06/2015: Yves Klein (Monochrome bleu), Jean Dubuffet (LE POLYPODE), Jean Mitchell (sans titre), Lucio Fontana (Concetto spaziale), Germaine Richier (La jeune fille à l’oiseau). Lots 4 et 18 vente du 8/12/2015: Alexandre Calder (Fourteen black spots: The red crescent).

3. Lots 2, 5, 7, 8, 9, 10, 16 vente 3/06/2015: Joan Mitchell (vent de mer), Simon Hantai (M.C.5 Mariale), Jean Dubuffet (Nomade aux traces de pas dans le sable), Zao Wou-Ki (5..5.60), Zao Wou-Ki (1.5.60), Alexander Calder (Polygones noirs), Jean-Michel Basquiat (Turtle creek). Lots 5, 9, 10, 20, 21 de la vente du 9/12/2015: N. de Stael (nature morte), J. Dubuffet (midi sonne grelot), JP. Riopelle (La forêt), JM Basquiat (dodge couple), Zao Wou ki (1965).

4. Lot 10 de la vente du 7/12/2015: Zao Wou ki (1962).



Malgré une légère augmentation globale des ventes en 2015 pour l'ensemble des OVV (+4%) et bien que Paris soit, notamment avec la dernière FIAC d'octobre 2015, une place importante en art contemporain pour les galeries et collectionneurs, l'écart entre le marché parisien et ceux de Londres et New York continue à se creuser.

## 2. La présence des artistes français contemporains

L'examen porte sur l'offre dans les catalogues de vente des opérateurs représentatifs du marché «Après-guerre et art contemporain».

La définition «artiste contemporain français» retenue est celle du bilan économique des enchères 2014 du CVV, à savoir celle des OVV : sont contemporains (ou après-guerre et contemporains) les artistes, vivants ou décédés, ayant produit leur œuvres après 1945.

De l'analyse de l'offre des 12 opérateurs de ventes représentatifs de la catégorie<sup>1</sup> lors de 36 ventes thématiques d'art contemporain ou art urbain, il ressort que :

- 1523 œuvres d'artistes français contemporains ont été proposées parmi les 5950 œuvres d'art présentées dans ces ventes aux enchères, soit 25% ;
- Ces 1523 œuvres émanent de 257 artistes, dont 33 artistes d'Art urbain. L'offre des opérateurs de ventes montre la présence d'un panel significatif d'artistes français contemporains.

Avec 3 ventes consacrées à l'art urbain<sup>2</sup>, les ventes aux enchères confirment leur place privilégiée sur le marché concernant cette spécialité (l'art urbain étant peu présent dans les foires internationales d'art contemporain et les musées).

	Nombre d'artistes français	Œuvres par des artistes français proposées à la vente
Total	257	1523
Art contemporain	224 (soit 87%)	1462 (soit 96%)
Art Urbain	33 (soit 13%)	61 (soit 4%)

1. Les opérateurs sélectionnés sont ceux précédemment cités (Ader Normann, Aguttes, Artcurial, Pierre Bergé & Associés, Christie's, Cornette de Saint Cyr, Damien Leclere, Million, Piasa, Sotheby's, Tajan, Versailles enchères).

2. Vente Tajan 01/10/2015 «Art Urbain», vente Artcurial 27/10/2015 «The beautiful winners», vente Leclere 30/11/2015 «Art Urbain».

On note que parmi les 257 artistes présentés seuls 93 sont encore vivants (soit 36% des artistes d'art contemporain et d'art Urbain). Ce sont essentiellement les artistes « contemporains » déjà décédés depuis plusieurs années qui font les ventes et non les artistes ayant émergé récemment sur le marché :

- 5 des 10 premiers artistes français contemporains du classement Artfacts apparaissent dans le recensement effectué<sup>1</sup>. La moyenne d'âge élevée (75 ans) pour 4 de ces artistes<sup>2</sup> confirme le point précédemment évoqué : le marché est encore peu ouvert aux artistes les moins confirmés.

Malgré la présence de certains artistes français contemporains du classement Artfacts dans l'offre faite en ventes aux enchères des OVV français et anglo-saxons<sup>3</sup>, celle-ci reste quantitativement marginale<sup>4</sup> (20 œuvres au total sur les 1523 présentées). Les ventes aux enchères ne constituent donc pas pour ces artistes français « confirmés » un véritable second marché.

On observe la présence de 4 artistes vivants<sup>5</sup> (soit 32% des œuvres présentées<sup>6</sup>) dans le classement 2015 des artistes français représentatifs de l'offre des ventes aux enchères en France. Les 4 artistes vivants n'apparaissent pas dans le top 10 du classement Artfacts.

Le top 10 est le suivant :

- Arman (97 œuvres) ; Claude Lalanne et François-Xavier Lalanne<sup>7</sup> (81) ; César (68) ; Robert Combas (48) ; Ben (44) ; Claude Gilli (39) ; Henri Michaux (27) ; Jean Miotte (25) ; Niki de Saint-Phalle (23) et Georges Mathieu (23).

1. Christian Boltanski, Louise Bourgeois, Daniel Buren, Sophie Calle, François Morellet. Sont absents du recensement : Claire Fontaine, Pierre Huyghe, Kader Attia, Cyprien Gaillard et Philippe Parreno.

2. Louise Bourgeois étant décédée en 2010.

3. Vente Christie's 08/12/2015 : 1 lot de S.Calle, 1 lot de C.Boltanski. Vente Sotheby's 09/12/2015 et 10/12/2015 / 2 lots de F.Morellet.

4. 1 œuvre de Christian Boltanski, 1 œuvre Louise Bourgeois, 4 œuvres de Daniel Buren, 3 œuvres de Sophie Calle et 11 œuvres de François Morellet.

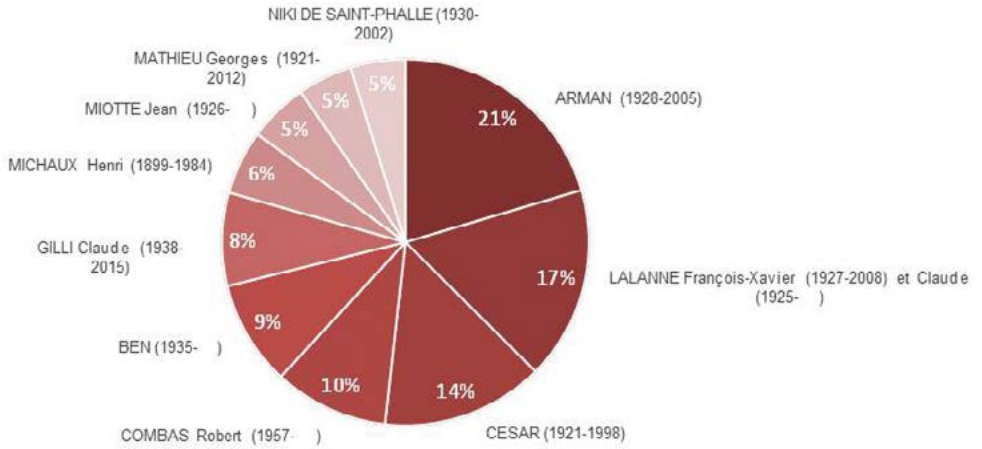
5. En bleu dans la liste ci-dessous.

6. 475 œuvres présentes dans le Top 10.

7. Vente dédiée aux époux Lalanne par Sotheby's 24/11/2015.

## TOP 10 des artistes français représentatifs de l'offre des ventes aux enchères en France

(sur la base de 1523 œuvres françaises présentées)



**800 000 €** ▶

**Record mondial pour une œuvre de l'artiste aux enchères**

**Niki de Saint Phalle (1930 - 2001).**

Nana Danseuse Noire (Grande Danseuse Nègresse) • Circa 1968  
Polyester peint sur socle en métal

Paris, 7 décembre.  
©Artcurial

### 3. La part des ventes aux enchères d'art contemporain en France est sensiblement inférieure à celle du top 10 des sociétés internationales

Pour le top 10 mondial des sociétés de ventes, les ventes d'art contemporain représentent 27 % du montant total des ventes et 10% du nombre des ventes alors que pour les OVV en France, les ventes d'art contemporain représentent moins de 6% du montant total des ventes du secteur «Art et objets de collection».

	TOTAL VENTES		ART CONTEMPORAIN (Hors calligraphies)			
	Nombre de ventes	Montant (en M€)	Nombre de ventes	Montant (en M€)	% du nombre total de ventes	Part dans le montant global des ventes
Christie's	403	6 070	36	1 815	9%	30%
Sotheby's	285	5 397	39	1 725	14%	32%
Beijing Poly International Auction	14	1 187	2	160,5	14%	14%
Heritage	127	775,4	3	13,6	2%	2%
China Guardian Auctions	8	645	1	64,7	13%	10%
Bonham's	340	551,8	15	24	4%	4%
Phillips	39	390,3	16	290	41%	74%
Beijing Council International Auction	4	318,8	1	26	25%	8%
Xiling Yinshe Auction	5	298	3	50,5	60%	17%
Beijing Han-hai Auction	6	91,1	1	12,7	17%	14%
<b>TOTAL TOP 10</b>	<b>1 231</b>	<b>15 724</b>	<b>117</b>	<b>4 182</b>	<b>10%</b>	<b>27%</b>

L'écart des records d'adjudication en 2015 entre Paris et New-York permet également d'illustrer ce constat d'un poids sensiblement différents des ventes d'art contemporain entre ces deux marchés : 3 des 10 records mondiaux de l'année 2015 sont des œuvres contemporaines. Il s'agit de la «Nurse» de Roy Lichtenstein, du «N°10» de Mark Rothko et d'un «Untitled» de Cy Twombly, respectivement en 4<sup>ème</sup>, 5<sup>ème</sup> et 6<sup>ème</sup> place des records mondiaux de 2015. Leurs prix de ventes s'échelonnent de 70,53M\$ (63,6M€) à 95,36 M\$ (86M€). En France, une seule œuvre d'art contemporain se hisse à la 7<sup>ème</sup> place des records de ventes de 2015 : le «1.5.60» de ZAO-Wou-Ki, vendu 3,8M€.

# Focus

## ARTS D'ASIE : 2015, LE RETOURNEMENT

Alors qu'en 2014, Paris avait enregistré une progression des ventes d'Art d'Asie, en 2015 le montant des ventes est en baisse, conforme à la tendance observée sur le marché new-yorkais.

Paris reste une place majeure sur le marché des ventes d'Arts d'Asie mais le montant total des ventes des 12 principaux opérateurs est en retrait (58 M€ en 2015 contre 70 M€, frais inclus).

Dans ce contexte de relative contraction du marché, le montant des ventes des 8 premiers opérateurs (*Sotheby's, Christie's, Tessier Serrou, Artcurial, Tajan, Piasa, Beaussant Lefèvre et Aguttes*) est resté stable : en 2014 il était de 54,4 M€, en 2015 de 54,5 M€.

Toutefois, à eux seuls, Sotheby's, Christie's, Tessier Serrou et Artcurial réalisent 49 millions d'euros soit 90% du montant total des ventes « Art d'Asie » organisées par ces 8 OVV (contre 62% en 2014). La concentration de marché se renforce. Ce produit total des ventes est réalisé sur un nombre assez réduit de lots (3524) et en peu de ventes : 3 pour Sotheby's, 2 pour Tessier Sarrou, 1 seule pour Christie's.

1 000 000 € ▶

### Importante gourde en porcelaine bleu blanc

Marque et époque Qianlong. Hauteur : 49.6 cm

Paris, 16 décembre, Sotheby's

©Sotheby's / Art digital studio





▲ 4.900.000 €

GU QUAN (attribue A, XVIII<sup>e</sup> siècle).

Cinq cent luohan, encre et couleur sur papier

Rouleau, encre et couleur sur papier. Signé Chen, Quan, daté huitième mois de la trente-septième année du règne Qianlong. (32 x 113.1 cm)

Paris, Christie's

©Christie's Images

TOP 8 des OVV 2015 – Ventes « Art d'Asie »

Sotheby's (Juin - Décembre)	24,3 M€
Christie's (Juin)	19,2 M€
Tessier Sarrou (Juin - Décembre)	2,9 M€
Artcurial (Juin - décembre)	2,8 M€
Tajan (Avril – Juin – Octobre - Décembre)	1,8 M€
Baussant Lefèvre (Avril - Novembre)	1,15 M€
Flasa (Septembre - Décembre)	1,1 M€
Aguttes (Avril – Juin - Décembre)	1 M€
<b>TOTAL (8 OVV)</b>	<b>54,5 M€</b>

**Les 12 enchères les plus importantes en 2015**

OWV	Date de la vente	Lot	Montant adjudgé frais inclus	Montant estimé au catalogue en euros
CHRISTIE'S	09/06/2015	Gu Quan (attribué à, XVIII <sup>ème</sup> siècle), Cinq cents Luohan encre et couleur sur papier	5 582 500 €	80 000 / 120 000 €
		Bol couvert en jade, blanc sculpté, LIAN, Chine, dynastie Qing, époque Qianlong (1736 - 1765)	3 009 000 €	120 000 / 180 000 €
		Fu Baoshi (1904-1965) Lecture dans la montagne, encre et couleur sur papier	1 021 500 €	400 000 / 600 000 €
SOTHEBY'S	06/12/2015	Gourde en porcelaine bleu blanc marqué et époque Qianlong	1 323 000 €	300 000 / 500 000 €
		Statuette de Tara en bronze dorée Népal, XIII <sup>ème</sup> siècle	1 203 000 €	400 000 / 600 000 €
	06/12/2015 David WEILL	Grand masque de Taotie en bronze fin de la dynastie Shang - début de la dynastie des Zhou, occidentaux, XI-Xème avant JC	783 000 €	150 000 / 250 000 €
	10/06/2015	Statuette de Vairocana en bronze doré, dynastie Ming, XV <sup>ème</sup> siècle	3 395 000 €	300 000 / 500 000 €
ARTCURIAL	15/12/2015	Paire de plaques en jade céladon pâle sculpté, Chine, Dynastie Qing	324 000 €	50 000 / 60 000 €
	08/06/2015	Groupe en zitan sculpté et ivoire, Chine, dynastie Qing, époque Qianlong (1736-1795)	392 000 €	20 000 / 30 000 €
BEAUSSANT-LEFEVRE	18/12/2015	Toshusai Sharaku (actif v1794-1795), Oban tate-e, Okubi-e de l'acteur Osegawa Tsuneyo	220 000 €	30 000 / 40 000 €
	10/04/2015	Statue de Guanyim en bois à traces de polychromie, Chine, XVII <sup>ème</sup> siècle	225 000 €	150 000 / 200 000 €
TEISSIER SARROU	14/12/2015	Mongolie, école de Zanabazar - XVIII <sup>ème</sup> siècle	420 000 €	120 000 / 150 000 €



Quatre enseignements se dégagent :

- En 2015, une certaine raréfaction de biens à forte valeur s'observe dans les catalogues de vente par rapport à l'année précédente, sachant que ces biens sont très majoritairement de culture chinoise (pour l'essentiel du XVII<sup>ème</sup> au début du XX<sup>ème</sup> siècle) ;
- La part des biens exceptionnels dans le total des ventes progresse : le produit des ventes repose toujours plus sur un nombre restreint de lots. Ainsi en 2015, le top 10 des biens adjugés s'élève à 17,4 M€, soit 19% de plus qu'en 2014, et représente 32% du montant des ventes du top 8 des OVV. Le marché reste donc, plus qu'en 2014, soutenu par des ventes ponctuelles de chefs d'œuvre convoités par les collectionneurs ;
- Le prix d'adjudication de ces biens du top 10 est totalement dé-corrélé des estimations données dans les catalogues de ventes par les OVV, ce qui soulève des interrogations quant à la capacité des professionnels d'apprécier l'état de la demande ;
- Une corrélation peut être effectuée entre le nombre de lots proposés à la vente de plus de 25000 € et le taux d'invendus : plus le premier est élevé plus le taux d'invendus est faible. Ainsi, Sotheby's dont l'offre comprenait 37% de lots de plus de 25000 € a enregistré le taux moyen d'invendus le plus bas (23%). La forte disparité des taux moyens d'invendus entre les 8 principaux OVV, qui s'échelonnent de 23% à 44%, semble aussi s'expliquer par une stratégie de vente différente selon les OVV : une vente contenant peu de lots, le souvent plus « haut de gamme », a un taux moyen d'invendus moins élevé. À l'inverse, une vente proposant une large offre mais des lots de qualité disparate s'expose à un taux moyen d'invendus plus élevé.

122 000 € ▶

**Hispano-Suiza H6  
de 1925,**

châssis n° 11263, moteur  
n° 301284.

La Trinité, 3 février. Hôtel  
des ventes de Nice  
Riviera SVV. M. Pluton.

©Hôtel des ventes Nice  
Riviera



**3.1.2. «Autres objets de collection» : la montée en puissance des véhicules de collection dope les performances de cette catégorie en 2015**

La catégorie «Autres objets de collection» rassemble des biens très variés : véhicules de collection, livres, autographes, bande-dessinées, jouets, timbres, monnaies...

En 2015, les ventes de cette catégorie connaissent une très forte progression de 36 % par rapport à 2014, le montant total adjugé atteignant 269 millions d'euros. Les 5 premiers OVV de cette catégorie «Autres objets de collection», Artcurial, Bonham's France, Christie's, Sotheby's et Pierre Bergé et associés, réalisent 60 % du montant total des ventes. Les 20 premiers opé-

rateurs de ventes réalisent 81 % du montant total des ventes de cette catégorie, ce qui reflète la forte concentration du marché.

Si Artcurial conserve la première position du classement et s'octroie toujours plus du quart des adjudications du secteur, Bonham's conserve la seconde place devant Christie's puis RM Auctions et Sotheby's, signe, dans le secteur «Autres objets de collection», de la part grandissante des ventes de véhicules de collection en France. Le montant adjugé par les cinq premiers opérateurs de cette spécialité «Véhicules de collection» (108 M€) représente 40 % de la catégorie «Autres objets de collection».

**3.1.2.1. Véhicules de collection**

# Focus

## LES VENTES DE VOITURES DE COLLECTION : UN MARCHÉ DE NICHE EN CROISSANCE

**1/ En 2015 le montant total des ventes aux enchères (hors frais) de voitures de collection s'est élevé à plus de 108 M€ hors frais, en forte croissance par rapport à 2014.**

L'enchère la plus élevée de l'année est une voiture de collection, une Ferrari 250 GT California Spider, 1961, adjugée 16,3 M€ (13,6 M€ hors frais) par Artcurial.

Le marché est très concentré sur 5 opérateurs de ventes, les trois principaux, Artcurial, Bonhams, RM Auctions (filiale de Sotheby's) représentant 93% du marché.

En 2014, ces trois sociétés qui avaient réalisé à Paris plus de 55 M€ de ventes aux enchères en réalisent en 2015 près de 100 M€ (ce qui représente pour 2015, 7,5% du montant total annuel des enchères du secteur «Art et objets de collection» en France).



◀ **1 450 000 €**  
**Talbot-Lago T26  
Grand Sport SWB  
by Saoutchik 1949,**  
Collection Baillon.  
Retromobile 2015 by  
Artcurial Motorcars,  
6 février. Artcurial  
©Artcurial

Les acheteurs sont à plus de 60% des résidents étrangers (illustrant l'attractivité internationale de l'offre de la place de Paris), les vendeurs étrangers bien qu'encore minoritaires sont présents à Paris (ex : vente de véhicules issus de collection européenne à Paris).

En 2015, les ventes ont été tirées par quelques adjudications de belles voitures et pour Artcurial par la vente de la collection Baillon (collection exceptionnelle de plus de 50 voitures).

Les véhicules adjugés de plus de 25000 € représentent 96% du montant total des ventes et 50% du nombre de voitures vendues.

Par ailleurs, les 15 véhicules adjugés de plus de 1 million € représentent 33,2 M€ soit plus de 30% du montant total des ventes et 2% du nombre de voitures vendues. La performance globale de ventes repose donc sur un nombre très restreint d'adjudications.

Le taux moyen d'inventus est de 27%, (le meilleur taux d'une vente d'un OVV étant de 14%) traduisant à la fois un appétit du marché et l'adéquation de l'offre proposée par les maisons de vente. Ce taux d'inventus est donc sensiblement inférieur à celui des autres segments du marché des enchères d'objets d'art (de l'ordre de 34% ou plus).

**2/ En moins de cinq ans donc, Paris s'est hissé au niveau mondial en captant une part de ce marché,** ceci en grande partie grâce à la stratégie d'une PME française, Artcurial, qui a développé ces ventes de collection et finalement attiré deux autres grandes maisons étrangères (Bonham's et RM. Auctions) à venir également y réaliser des ventes de prestige. RM. Auctions, qui a réalisé en France sa première vente en 2014, propose à Paris essentiellement des voitures de collectionneurs étrangers ce qui contribue à diversifier l'offre.

Le succès de ces ventes aux enchères valide la stratégie commerciale des maisons de ventes leader.

Sur un marché de niche (moins de 1000 voitures vendues aux enchères publiques volontaires en 2015 en France), composé de biens rares, la stratégie qui s'avère la plus efficace pour optimiser le prix de vente repose en l'espèce sur quatre éléments :

- Peu de ventes, mais de belles ventes fortement accompagnées d'actions marketing tant grand public que ciblées ;
- Une offre diversifiée et riche de véhicules de collection proposée à la vente (de 30 à plus de 100 par vente) ;
- Des ventes contextualisées, organisées dans des lieux emblématiques (le Grand Palais, patrimoine historique avec sa nef mythique et ancien lieu du mondial de l'automobile de 1901 à 1961 ; les Invalides ; Porte de

Versailles, première zone d'exposition commerciale d'Europe qui jouxte le salon international Rétromobile) ;

- Jouer de « l'effet collection » : une belle collection aux enchères, signe une provenance et constitue un label supplémentaire de qualité. La vente de la « Collection Baillon » en février 2015 par Artcurial en est une illustration.

Si, au plan mondial, les deux places clés du secteur des « véhicules de collection » se trouvent à Peddle Beach (États-Unis) et à Londres, depuis 2014, Paris tend à devenir une place de référence sur ce marché à savoir :

- Une place où les principaux acteurs du marché sont présents ou implantés ;
- Un volume significatif de ventes (marché « profond ») ;
- Présence marquée tant à l'achat qu'à la vente de résidents étrangers ;
- Une confiance des acheteurs et vendeurs (sécurité de la place, du déroulement des transactions...) reposant sur un cadre juridique et un environnement économique (prestataires de services,...) de qualité.

### **3/Le succès des ventes de Ferrari masque la réalité d'un marché des enchères parisien de plus en plus sélectif.**

Au cours de l'année 2015, outre l'adjudication de la Ferrari GT 250 California Spider, plusieurs autres Ferrari ont été adjudgées, parmi lesquelles :

- Ventes Artcurial des 6 février, 22 juin et 1<sup>er</sup> novembre : 31 Ferrari pour un montant cumulé de 7,2 M€ ;
- Ventes Bonhams des 5 février et 5 septembre : 7 Ferrari pour un montant cumulé de 2,3 M€ ;
- Vente RM Auctions du 4 février : 13 Ferrari pour un montant cumulé de 5,8 M€.

Au total, le montant cumulé des 52 Ferrari adjudgées à Paris en 2015 s'élève à près de 29 M€ hors frais, soit 27 % du montant total des adjudications de voitures de collection.

Si les très belles et rares voitures de collection conservent un fort potentiel en vente aux enchères, il n'est pas acquis que l'effet d'entraînement de quelques belles adjudications, dont celles des Ferrari, profite aux autres. Le marché est sélectif, les collectionneurs avertis peu enclins à des surenchères déraisonnables. Des prix de réserve trop élevés, découlant de fortes attentes des vendeurs, pourraient aisément limiter le nombre d'adjudications et « casser » la dynamique de ce marché.

### 3.1.2.2 Bandes dessinées et livres

La bande dessinée, autre domaine porteur attirant une génération de jeunes collectionneurs, continue de progresser fortement, le marché pouvant s'appuyer sur des artistes vivants et proposer des ventes uniquement dédiées à la bande dessinée. Les ventes ont dépassé 15 M€ en 2015, les trois principaux opérateurs restant Christie's, Sotheby's et Artcurial, loin devant les trois suivants que sont les OVV Coutau-Bégarie, Tessier Sarrou et associés, et Cornette de Saint Cyr. En 2015, Millon et associés a choisi de réaliser toutes ces ventes thématiques à Bruxelles.

Les ventes de bandes dessinées regroupent des albums, des sérigraphies et lithographies, des dessins de presse et des planches

originales. Le montant total des ventes est tributaire de quelques planches originales exceptionnelles d'Hergé (0,57 M€ pour une couverture originale du journal de Tintin français, de 1978 à l'encre de Chine ; 1,56 M€ pour une double planche de 1939, encre de chine, du sceptre d'Ottokar) ou d'autres grands auteurs mondialement connus (Uderzo, Hugo Pratt, Franquin...).

Dans le domaine de la bibliophilie, marché également porteur pour la France, l'année 2015 a été marquée par la dispersion de trois collections majeures : la vente Mallarmé par Sotheby's (3,6 M€), la vente de la collection de Maurice Burrus par Christie's (2 M€) et la vente de la bibliothèque de Pierre Bergé par PBA (9 M€).

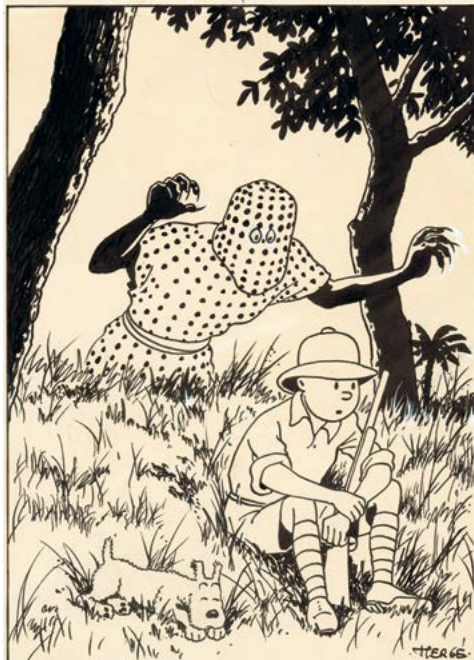
620 000 € ▶

**HERGE (Georges  
REMI dit),**

**Tintin au Congo**, crayon et  
gouache pour le troisième  
hors-texte de l'album de  
1937.

Paris, 21 novembre. Artcurial

© Hergé/Moulinsart 2015



**3.1.3. « Joaillerie et orfèvrerie » :  
croissance du produit des  
ventes en 2015.**

Après la forte progression de 18 % de 2013, les ventes de la catégorie « Joaillerie et orfèvrerie »

qui s'étaient stabilisées en 2014 (+ 1 %), ont retrouvé en 2015 une progression soutenue (+ 9%). Cette réussite est essentiellement portée par le segment « Joaillerie ».



▲ 1 600 000 €

**Collier de trente-neuf  
perles fines en chute**

Fermeur serti dans une perle,  
épaulé de deux viroles  
d'or gris agrémentées de  
diamants. Poids brut : 54,7 g.

Paris, 18 novembre. Pierre  
Bergé & Associés

©Pierre Bergé  
& Associés

# Focus

## LE MARCHÉ DES ENCHÈRES DE LA JOAILLERIE ENTRE 2011 ET 2015

### 1. Le contexte général

Ce marché comprend trois composantes :

- **La joaillerie** : bijoux, pierres précieuses, pierres fines, perles ou minéraux divers. Elle représente la part majeure des ventes et des lots vendus aux enchères ;
- **L'orfèvrerie** : objets en métaux précieux, argent ou or principalement destinés au service de la table, à l'ornementation de l'intérieur ou à l'exercice du culte ;
- **L'horlogerie** : horloges, pendules et montres. En ventes aux enchères, l'horlogerie est quasi exclusivement composée de montres.

Le marché mondial de la joaillerie est estimé à plus de 150 milliards de dollars<sup>1</sup> et celui de l'horlogerie à 40 milliards de dollars.

La France est un pays importateur et exportateur de bijoux. Entre juin 2014 et juin 2015, les exportations françaises de bijouterie-joaillerie ont augmenté de 68% et les importations de 20%.

Parmi les pays exportateurs, la Chine se place au 1<sup>er</sup> rang devant l'Inde, la Suisse, les États-Unis puis Hong Kong. La France est en 8<sup>e</sup> place avec 3,4 milliards d'euros.

Le chiffre d'affaires de la production française de bijouterie joaillerie est resté stable en 2014 par rapport à 2013 (1 437 millions d'euros) ; celui de la bijouterie fantaisie (222 millions d'euros) a baissé de 3%. 57% de la production de bijouterie joaillerie sont exportée contre 26% pour la bijouterie fantaisie<sup>2</sup>.

1. Comité Francéclat et service statistique Ecostat.

2. Business France.



437 000 € ▶

**Bague en platine, ornée d'un diamant taille émeraude.**

Diamant rectangle pan coupé, à degrés. Certificat LFG du 16/11/2015 N°314874. Poids : 12.72 carats ; Couleur: G Pureté : VS1. Bordé d'un diamant baguette 7,41 g.

*Drouot Paris, 16 décembre Tessier Sarrou*



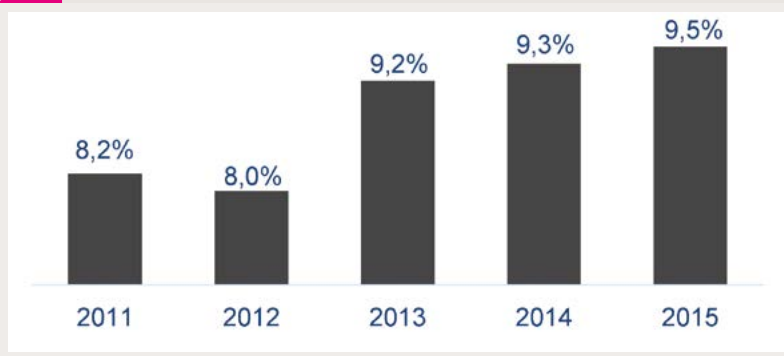
Concernant l'importation, Hong Kong reste le 1<sup>er</sup> importateur mondial de bijouterie-joaillerie en 2014 devant les Émirats Arabes Unis, les États-Unis, la Suisse et enfin la France qui se place au 5<sup>e</sup> rang (3,8 milliards d'euros, + 28%).

Les principaux clients de la France, tant en 2014 qu'en 2015, sont la Suisse, le Royaume-Uni, l'Italie, Hong Kong et l'Allemagne.

## 2. Les ventes aux enchères en 2015

Les ventes aux enchères de bijoux augmentent tendanciellement en France depuis 2011 et leur part dans le total des ventes « Art et objets de collection » ne cesse de progresser.

### Évolution de la part des ventes de joaillerie et orfèvrerie dans les ventes « Art et objets de collection »



### A) Les OVV

Le top 5 des OVV dans la catégorie des bijoux, en termes de montant total adjugé, comprend Christie's, Artcurial, Tajan, Gros et Delettrez et la Société Thierry de Maigret. Ces 5 OVV représentent 26% des ventes en 2015 qui s'élèvent à 127 M€. Le top 10 des OVV réalise 45,5 M€ de ventes soit 36% du montant de cette catégorie. Les ventes de cette catégorie sont donc beaucoup moins concentrées que ne le sont celles d'art contemporain ou d'art d'Asie.

En effet, en 2015, 217 OVV ont déclaré une activité de ventes de « joaillerie et orfèvrerie ». Plusieurs OVV réalisant un montant de ventes compris entre 0,8 et 4 M€ par an sont spécialisés sur cette catégorie qui représente 50% ou plus de leurs ventes : Nice Riviera, Chayette et Cheval, Pestel Debord, Phidias, Drome Enchères Valence, Thomas Maison de ventes.

Les 3 premiers OVV concentrent leurs ventes thématiques sur des temps forts, notamment en décembre avant les fêtes, Artcurial ayant décidé de n'en faire désormais qu'à Monaco.

Cette stratégie est en phase avec celle poursuivie à l'étranger par Christie's et Sotheby's qui organisent des semaines de « prestige » à Genève pour leurs principales ventes de bijoux.

### **B) Les vendeurs**

Les vendeurs sont essentiellement des particuliers résidents français. Les autres sont originaires d'autres pays d'Europe.

Les successions alimentent toujours significativement les ventes mais sont tendanciuellement moins nombreuses. En dehors des successions, les lots viennent des particuliers aisés souhaitant obtenir des liquidités ou qui cherchent à tirer le meilleur prix de leurs biens.

Les ventes les plus appréciées sont celles de collections ayant appartenu à des personnes célèbres, comme ce fut le cas pour celle de Jacqueline Delubac.

### **C) Les acheteurs**

Les acheteurs sont à 70% des professionnels. Pour 60% ils sont étrangers et principalement originaires des États-Unis, d'Inde, d'Angleterre, de Suisse, d'Italie, d'Allemagne, de Chine et du Moyen-Orient. Les acheteurs américains et anglais sont le plus souvent des grossistes et des courtiers revendant sur le marché du Golfe.

Les particuliers, qui représentent 30% des acheteurs, sont à 90% des français (autour de 75% pour Christie's).

Le marché est segmenté en deux catégories :

- De 0 à 10 000 € : les acheteurs sont à 50% des particuliers et 50% des marchands ;
- Plus de 10 000 € : la part des marchands passe à 70/75% et celle des particuliers à 25/30%. Parmi ces acheteurs, particuliers ou professionnels, près de 80% sont des étrangers.

On assiste, par ailleurs, à une montée en puissance de nouveaux investisseurs issus de Russie, du Qatar, d'Angola et de Bahreïn.

Selon les professionnels, les acheteurs sont de plus en plus connaisseurs et à la recherche de la qualité avant tout. Les bijoux sont principalement recherchés pour leurs qualités esthétiques (design, création) avant de l'être pour la présence de pierres précieuses. Ils sont destinés à être portés. Très peu d'achat de bijoux et de pierres très précieuses répondent à une préoccupation prioritaire d'investissement financier dans des valeurs sûres.

#### **D) Les ventes par Internet en 2015**

En 2015, presque 50% des ventes de bijoux se réalisent via internet alors qu'il y a deux ans seules 5% des ventes se réalisaient par ce canal. Les ventes « live auction » sont encore très largement majoritaires en France. Toutefois, les professionnels pensent qu'elles ne doivent pas devenir majoritaires au risque de casser le rythme et le feu des enchères.

Les ventes *online* en France concernent surtout des petits objets de moindre valeur accompagnés de bonnes photographies. Ce sont essentiellement des bracelets et des montres, lesquels se prêtent le mieux à ce type de vente car il est facile de connaître le prix de marché des différentes marques proposées et il n'est pas indispensable de les essayer avant d'acheter.

Ceci contraste avec celles réalisées à l'étranger par les grands leaders anglo-saxons qui portent sur des biens à forte valeur ajoutée (bijoux de plus de 5000 €, montres pouvant atteindre près de 100 000 €). Les performances réalisées par Christie's dans ces ventes online, à partir de New York, Londres ou Hong Kong, témoignent de la possibilité de vendre des biens de valeur élevée dès lors qu'ils sont signés et aisément reconnaissables des amateurs. Le développement des ventes online de bijoux et de montres repose avant tout sur une stratégie commerciale affirmée, basée sur une régularité des ventes, des visuels répondant aux meilleurs standards du marché, une promotion par du web-marketing et une présence sur les réseaux sociaux.

### 3. L'offre de joaillerie en ventes aux enchères

#### A) Typologie

La typologie des biens offerts en joaillerie peut se décliner comme suit :

- Bijoux anciens (de plus de 100 ans d'âge) ;
- Bijoux d'époque (Art nouveau, art déco, rétro, moderne) ;
- Bijoux d'artistes ;
- Bijoux de grands joailliers ;
- Pierres précieuses (diamants, rubis, émeraude, saphirs, perles fines).

Les pièces se vendent à l'unité en bague, broche, pendentif, boucles d'oreilles et bracelet. Dans les grandes maisons de ventes, les ventes thématiques de bijoux contiennent un ou deux lots phares qui représentent une part très significative du produit de la vente. Dans les maisons de taille moyenne, les bijoux font partie de ventes généralistes.

Dans le segment des montres, une distinction entre montres anciennes et de collection, et montres modernes peut être faite. Plus spécifiquement, l'offre en ventes aux enchères comprend :

- Des montres de poches dont les valeurs unitaires estimées sont inférieures à 1000 euros ;
- Quelques pièces en réveil et en pendulettes ;
- Des montres en bracelet d'acier/de métal/or.

La majorité de l'offre de montres s'articule autour de 15 grandes marques (dont Cartier, Omega, Rolex, Tag Heuer, Le Coultre), les plus recherchées et les plus chères étant les montres de collection Patek, Philippe et Rolex. La cote des montres avec chronographes et des montres universelles a beaucoup augmenté au cours des cinq dernières années.

#### B) Bijoux neufs et bijoux d'occasion

Selon les informations recueillies auprès des professionnels, la majorité des ventes aux enchères dans le domaine des bijoux est composée de bijoux d'occasion (50%) et de pierres précieuses (35%). Les bijoux neufs, provenant des stocks de professionnels de la bijouterie représentent 15% environ de l'offre en vente aux enchères. Très occasionnellement, les ventes sont constituées d'œuvres créées par un artiste ou un designer spécifiquement pour la vente aux enchères.

### 3.1.4. «Vins et alcools»: une légère reprise en 2015 de +3%

La catégorie «Vins et alcools» qui était restée assez stable de 2011 à 2013, avait vu ses ventes sensiblement diminuer en 2014 pour atteindre 33 millions d'euros d'adjudications (hors montant de la vente des hospices de Beaune, vente caritative non prise en compte dans le cadre du présent rapport). Si en 2015, le montant total des ventes a légèrement progressé, il reste encore en retrait par rapport à celui du début des années 2010.

L'analyse détaillée de cette spécialité montre que six principaux opérateurs détiennent plus de la moitié de ce marché de niche et qu'International Wine Auction, le premier opérateur qui vend exclusivement en ligne, a creusé l'écart.

Les grands vins français restent une référence, notamment les crus classés bordelais et les grands vins de bourgogne auprès d'une clientèle tant française qu'internationale.



◀ 10 000 €

**Lot de 6 bouteilles  
de Petrus 2005**

Paris, 17 juillet.

idealwine

@idealwine

# Focus

## LES VENTES AUX ENCHÈRES DE VINS

Le vin reste un produit à part : produit vivant, il demande des conditions de conservation spécifiques. Produit de luxe et de collection il nécessite un savoir-faire pointu en matière d'expertise et de gestion. C'est un marché de niche dans les ventes volontaires aux enchères publiques en France : la part des ventes de vin représente 2,5% du montant total du secteur «Art et Objet de collection».

Le marché des ventes aux enchères de vins est en valeur très peu significatif par rapport à celui de la production française. Les évolutions de ces marchés ne sont pas corrélées. En effet, les ventes aux enchères concernent principalement des bouteilles de vins anciens et renommés.

La France est un pays de production et d'exportation majeur. Les exportations de vins et spiritueux français ont atteint en 2015 près de 11,7 milliards d'euros, en hausse de 8,7%, et représentent le deuxième poste à l'exportation derrière l'aéronautique. Elles s'appuient principalement sur le champagne (+12% à 2,7 milliards) et le cognac (+20%) qui totalisent à eux seuls les deux tiers de la croissance des expéditions en valeur et ont profité en 2015 d'un taux de change favorable lié à la baisse de l'euro (-16% en moyenne sur l'année par rapport au dollar).

Le marché américain (+28%), qui est redevenu le premier consommateur au monde, est la première destination des flacons français en valeur (1,3 milliard d'euros) devant la Chine (+23%).

S'il peut exister quelques très belles adjudications, l'adjudication en 2015 par Besch Cannes Auction d'une collection de 103 bouteilles de Chartreux de mi 1900 à 1970 pour un montant total de 103 000 euros en atteste, depuis 2013 les prix se sont assagis, ce qui explique la stabilité relative du montant des ventes aux enchères de 2013 à 2015.

La vente de vins des hospices de Beaune du 15 novembre 2015 dirigée par Christie's dont le montant total des ventes s'est élevé à 11,3 M€, constitue un baromètre des prix des vins de Bourgogne. Toutefois, s'agissant d'une vente aux enchères caritative elle n'est pas comptabilisée dans le montant total annuel des ventes aux enchères publiques.

## 1. Les vins et spiritueux chez les opérateurs de ventes français

**Le marché du vin et des spiritueux se concentre sur 6 OVV qui à eux seuls représentent plus de 50% des ventes** soit un montant de 17,8 M€. Parmi ce top 6, International Wine Auction se place en première position et représente 42% de ce montant et 23% du montant total des ventes de vins en 2015. Viennent ensuite Artcurial, Besch Cannes Auction, Lombrail Teuquam, Lille Métropole Enchères et Tajan.

En 2015, plus de 102 000 lots ont été vendus pour un montant total de 34 M€, ce qui équivaut à un prix moyen d'une bouteille de 317 €, vins et spiritueux confondus. Concernant le top 6 des OVV, les bouteilles vendues au-dessus de 4000 € représentent 22% du montant total des ventes.

Ces ventes ne suivent pas un calendrier d'événements spécifiques. Ainsi, Besch Cannes Auction organise depuis 2011 entre 7 et 8 ventes par an aux mois de mars, d'avril, de juillet, d'août, de novembre et de décembre. Alors qu'International Wine Auction, numéro un du marché, réalise plusieurs ventes par mois (2 à 4 ventes).

## 2. Plusieurs facteurs peuvent expliquer la stabilité des ventes de vins et spiritueux en France en 2015

### 2.1. Les vendeurs

La baisse, entre 2013 et 2014, peut s'expliquer par l'arrêt des ventes de vins par Christie's ainsi que par la diminution du nombre des lots proposés à la vente.

Les vendeurs sont à 95% des particuliers résidant en France. Ils ont des objectifs qui entrent majoritairement dans la catégorie des «3D» : décès, divorce ou déménagement. Ainsi 5% seulement des lots proposés à la vente proviennent de professionnels et notamment des restaurateurs (70% des lots proviennent de caves nationales privées, 15% des lots proviennent des caves étrangères et 15% de restaurants qui ferment et vident leurs caves).

Par ailleurs, certains vendeurs particuliers ont un objectif de déstockage dans un but de renouvellement de leur collection. En effet, il est important de vendre son vin au bon moment et de ne pas le laisser vieillir trop longtemps.

D'autres vendeurs ont seulement des objectifs financiers (recherche de liquidité en fin de mois). Ces vendeurs font expertiser leur(s) bouteille(s) par les experts des maisons de vente qui après les avoir évalué sont en mesure de donner des garanties sur les conditions de conservation, sur l'état des bouteilles, l'étiquette, informations très précieuses sachant que la majorité de ces ventes aux enchères se fait sur désignation.

5% des bouteilles proposées à la vente chaque année proviennent de succession.

Les vendeurs, qu'ils soient professionnels ou particuliers, sont à 90% des résidents français.

## 2.2. Les acheteurs

**Les acheteurs restent majoritairement français** (70 à 75% des lots achetés).

Si les résidents étrangers sont acheteurs depuis plusieurs années, les parts des principaux pays d'origine évoluent : britannique il y a 20 ans, puis japonaise, la clientèle est aujourd'hui de plus en plus chinoise. Leur présence sur le marché des enchères en France s'explique par le fait que les bouteilles qu'ils recherchent ne sont pas disponibles sur le marché. En effet, le stockage de vins produits étant onéreux, la production offerte sur le marché concerne les vins de 2 à 5 ans d'âge. Seules les ventes aux enchères offrent l'opportunité (avec celles des cavistes) d'acquérir des vins âgés de plus de dix ans et des grands millésimes.

**Les acheteurs sont à 30% des particuliers.** Ils sont davantage connaisseurs, plus sélectifs et achètent moins qu'il y a 20 ans. Selon les professionnels, la bulle spéculative qui s'était formée sur les vins de bordeaux s'est dégonflée et le marché a retrouvé des prix unitaires plus raisonnables. Les prix élevés sont désormais concentrés sur les bouteilles rares



et les très grands millésimes. L'augmentation de la part des lots adjugés plus de 4000 €, (part qui atteint par exemple 30% pour Besch Canne Auction), reflète cette évolution.

**Les professionnels représentant donc 70%** (20% des cavistes et restaurateurs, 50% des courtiers et négociants).

Artcurial souligne que dans certaines de ses ventes, plus de 60% des biens en valeur sont adjugés à des acheteurs étrangers. Un grand cru dans une caisse d'origine part souvent à l'exportation, les particuliers achètent de vieilles bouteilles à l'unité alors que les professionnels achètent des lots plus importants dont l'état est impeccable. Les caisses non ouvertes avec de grands crus sont souvent acquises par des fonds d'investissements. Les grands millésimes, qui constituent 70-80% des ventes des principaux OVV, partent majoritairement à l'exportation alors que des lots d'une valeur de 300-400€ sont plutôt acquis par des résidents français.

#### Trois raisons principales motivent les acheteurs :

- La mise en cave : Ces connaisseurs, collectionneurs et passionnés, font vivre leur cave et achètent les bouteilles au juste prix. Pour certains d'entre eux, les achats se concentrent essentiellement sur les grands millésimes et les grands noms. Leur gestion de cave est majoritairement prudente, similaire à celle d'un gérant de portefeuille d'investissement ;
- L'achat en vue de la dégustation. Ces acheteurs sont plus mesurés et leurs limites de prix pour les bouteilles sont rarement dépassées ;
- Purement financière, celle des fonds d'investissements. Ce sont des professionnels du vin (courtiers, négociants) qui considèrent le bien comme un actif. L'achat en vente aux enchères est l'un des trois modes d'investissement dans le secteur du vin (à côté de l'investissement dans un groupe financier viticole (GFV), des achats sur le marché en ventes classiques, de l'achat d'un vignoble).

### 3. Conditionnement et type de vins

Les vins sont très majoritairement vendus en bouteilles. Le champagne, les très grands crus et les alcools sont vendus à l'unité alors que des lots de 6 à 12 bouteilles du même vin constituent la majorité des ventes.

Si les vins de bordeaux constituaient la très grande majorité des ventes il y a 20 ans et représentaient une valeur refuge, aujourd'hui les acheteurs plus avertis diversifient leurs achats et se tournent aussi vers les vins de bourgogne dont le prix a progressé de +200% sur 4 à 5 ans.

En 2015, les ventes de vins comprennent encore principalement des vins de bordeaux (47%) dont la production est importante, puis des vins de Bourgogne (25%).

Concernant les vins de bourgogne, la progression des ventes est contrainte : d'une part, leur production est quantitativement réduite, d'autre part, seuls quelques vignobles renommés sont demandés.

L'analyse de l'offre de vins du premier semestre 2015 des quatre principaux OVV de ce secteur, confirme que l'offre est très concentrée : en nombre de lots, 42% de l'offre est composée de Bordeaux rouge, 19% de Bourgogne rouge le reste se répartissant entre Bourgogne blanc (6%), Bordeaux blanc (5%), Champagne (7%) ou autres (vallée du Rhône, Spiritueux).

#### Répartition type de vins 2015 IWA /ARTCURIAL / BESCH CANNES / TAJAN



Les indices vin d'iDealwine ont enregistré en 2015 des évolutions contrastées. Si, globalement, l'indice WineDex iDealwine a progressé de 12,2% sur l'année, les cours des vins des grandes régions représentées n'ont pas évolué de manière parallèle.

En 2015 la croissance de l'indice a été portée par celle des vins de bourgogne, le WineDex régional ayant fortement progressé (+ 16,80%).

### 3.1.5. «Ventes courantes» : une nouvelle baisse du montant total des ventes en 2015

On entend par «ventes courantes» les vacations qui se tiennent à un rythme régulier (chaque semaine par exemple) qui n'ont pas de thème précis, rassemblent un ensemble de lots hétéroclite et ne font pas l'objet de catalogue de ventes.

La stabilisation observée en 2014 par rapport à 2013, ne s'est pas confirmée en 2015, année où le montant des ventes a baissé de 7%. Si les ventes courantes, moins de 5000 en 2015, représentent encore la part majoritaire du nombre des vacations, leur montant cumulé ne cesse tendanciellement de diminuer (423 millions d'euros en 2003, contre 77 M€ en 2015).

Cette diminution s'accompagne d'une baisse du montant moyen par vente : il est de 15100 euros en 2015 contre 43 000 euros en 2009. Le montant moyen par vente en 2015 masque une grande dispersion des produits de ventes par rapport à la moyenne : ainsi, 25% des OVV réalisent un montant moyen par vente courante de 10 000 euros et 25% un montant moyen par vente courante de 63 000 euros.

Les deux facteurs mentionnés dans les précédents rapports peuvent expliquer structurellement le recul des ventes courantes :

- La gamme de biens proposée lors des ventes courantes se trouve concurrencée par celle des sites de courtage en ligne qui permettent aux particuliers et à certains professionnels de proposer leurs objets en direct. Le nombre important d'annonces relatives à des œuvres d'art ou à des objets de collection présentes sur les sites généralistes comme Ebay capte une clientèle qui n'est pas forcément consciente de l'absence de garantie liée à ce mode d'achat, même si elle est sensible à un taux d'intermédiation généralement bien inférieur aux commissions versées par les acheteurs ;
- Dans le contexte actuel, les opérateurs ont de plus en plus de difficulté à stocker la marchandise des ventes courantes, surtout lorsqu'elle est volumineuse. De fait, dans un souci d'optimisation de leurs stocks passant notamment par une accélération du taux de rotation de la marchandise et une meilleure rentabilité des espaces de vente et de stockage ils sont plus sélectifs, certains refusant une partie de la marchandise proposée par les vendeurs.

### 3.2. Classement des 20 premiers opérateurs du secteur « Art et objets de collection »

Le classement des 20 premiers opérateurs du secteur évolue peu par rapport à 2014 si ce n'est que Christie's reprend la première place, Sotheby's et Artcurial retrouvent respectivement les deuxième et troisième places.

Artcurial réalise pratiquement le même montant des ventes qu'en 2014 (+ 1%) et ce malgré la progression significative en 2015 de ses ventes de véhicules de collection. Bonham's, qui avait fait son entrée dans le classement en 2013, progresse de quatre places dans le classement et RM Auctions fait son entrée en 2015 ce qui confirme la bonne santé des ventes de véhicules de collection.

#### Classement des 20 premiers opérateurs du secteur « Art et objets de collection » en 2015

Classement par montant d'adjudication des ventes aux enchères volontaires, hors frais.

	Nom	Montants adjudugés		Variation
		2015	2014	
1	CHRISTIES France	182 M€	142 M€	+28%
2	SOTHEBYS France	174 M€	177 M€	-2%
3	ARTCURIAL	146 M€	145 M€	+1%
4	CLAUDE AGUTTES	34 M€	23 M€	+47%
5	TAJAN	30 M€	27 M€	+9%
6	PIERRE BERGE ET ASSOCIES	28 M€	15 M€	+89%
7	PIASA	28 M€	28 M€	-1%
8	BONHAMS France	27 M€	15 M€	+82%
9	CORNETTE DE SAINT CYR MAISON DE VENTES	24 M€	21 M€	+13%
10	MILLON ET ASSOCIES	22 M€	20 M€	+8%
11	OSENAT	18 M€	14 M€	+26%
12	ADER	17 M€	16 M€	+3%
13	RM AUCTIONS*	16 M€	-	-
14	SOCIETE THIERRY DE MAIGRET	15 M€	13 M€	+12%
15	BEAUSSANT - LEFEVRE	12 M€	16 M€	-27%
16	GROSET DELETREZ	11 M€	13 M€	-14%
17	BINOCHÉ et GIQUELLO	10 M€	14 M€	-30%
18	TESSIER SARROU ET ASSOCIES	9 M€	12 M€	-22%
19	VERSAILLES ENCHERES	9 M€	10 M€	-10%
20	DAMIEN LECLERE	9 M€	5 M€	+76%
Montant total adjudugé par les 20 premiers opérateurs du secteur **		818 M€	740 M€	10,5%
Part des montants adjudugés par les 20 premiers opérateurs par rapport au total adjudugé pour le secteur		61,6%	59,0%	4,2%
Part des montants adjudugés par les 20 premiers opérateurs du secteur par rapport au total national adjudugé		29,9%	29,7%	0,3%

\*\* Pour 2014 : montant des 20 premiers opérateurs pour l'année 2014

\* RM Auctions : filiale de Sotheby's. Une vente en libre prestation de services en France en 2015

L'OVV Damien Leclere, seul opérateur basé principalement en province, entre pour la première fois dans ce classement.

Le décrochage, observé depuis 2011, entre les trois premiers opérateurs et les suivants est également avéré en 2015, 112 millions d'euros séparant les troisième et quatrième opérateurs.

La concentration de l'activité sur un nombre restreint d'opérateurs, celui du top 20, ne cesse de s'amplifier d'année en année: en 2015 la part des montants adjugés par ces 20 premiers opérateurs représente 61,6% du montant total national de ce secteur.

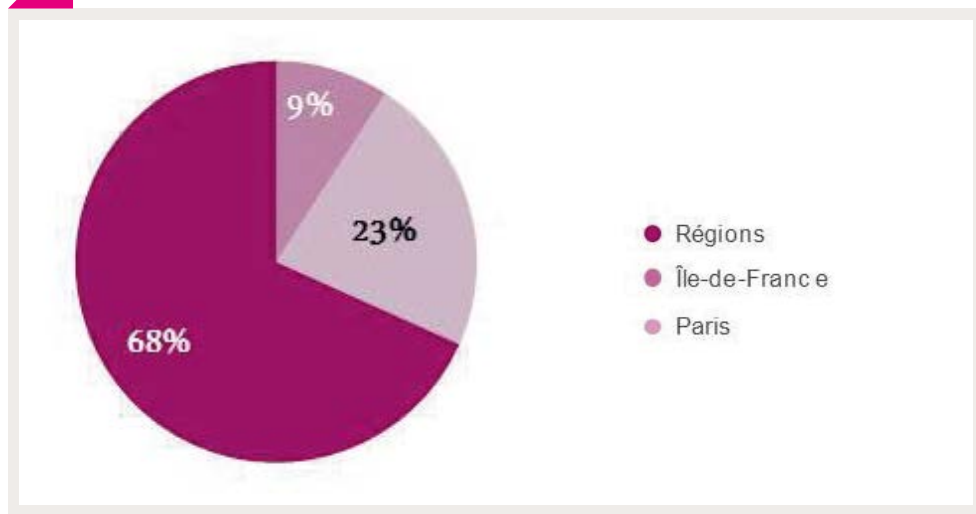
### 3.3. Le marché parisien

#### 3.3.1. Paris concentre 70% des adjudications «Art et objets de collection»

Le secteur «Art et objets de collection» a la particularité d'être fortement concentré sur la capitale: 70,2% du montant total des adjudications du secteur ont été réalisés à Paris en 2015, soit une progression de 0,3 point par rapport à 2014.

Le poids de Paris s'explique notamment par la forte proportion de ventes cataloguées qui se déroulent dans la capitale.

#### Répartition régionale du nombre de ventes volontaires pour le secteur «Art et objets de collection» en 2015



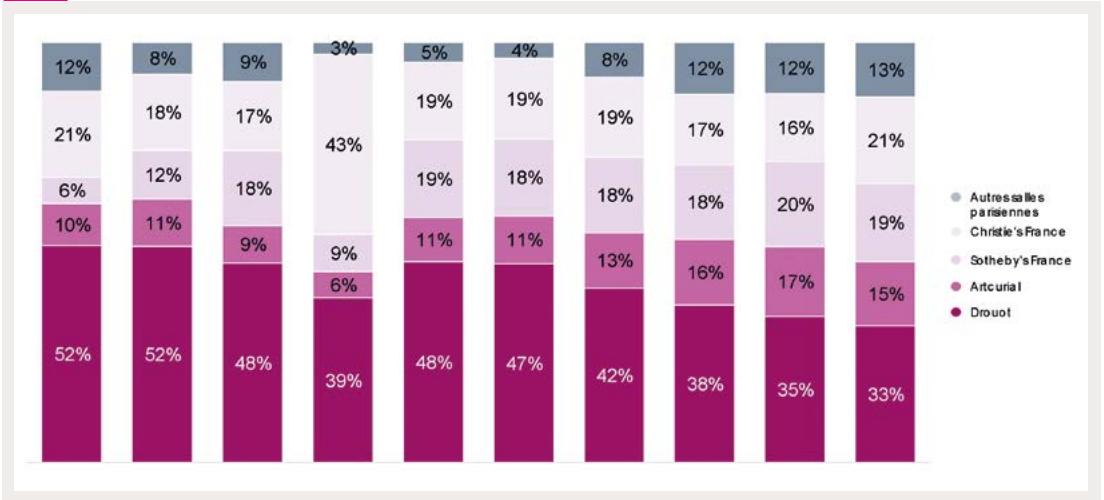
### 3.3.2. La répartition des ventes dans les salles parisiennes évolue

Les montants adjugés à Paris ont progressé au même rythme que la hausse du montant total des ventes de ce secteur (+ 6%) entre 2014 et 2015. Si le montant des ventes hors frais à Drouot reste stable de 2014 à 2015, sa part relative dans les ventes parisiennes continue néanmoins de baisser : Drouot représente 33% du montant

des ventes (contre 35% en 2014 et 58% en 2005) ceci compte tenu de la progression globale des autres opérateurs hors Drouot, dont notamment ceux des « autres lieux de ventes » (Piasa, Cornette de Saint Cyr, Tajan ; pour partie les ventes d'autres opérateurs comme Pierre Bergé et associés) et de la gamme des objets présentés à la vente à Drouot, plus diversifiée que le secteur haut de gamme.

### Évolution des montants adjugés et des parts de marché des principaux opérateurs parisiens du secteur « Art et objets de collection »

Montants exprimés en millions d'euros, hors frais



En M€	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Evolution
Paris	830	840	733	893	781	860	843	881	874	933	+7%
Ile-de-France (sans Paris)	50	58	57	81	79	81	86	81	84	97	+15%
Autres régions	344	326	293	246	282	308	298	305	296	298	+1%
<b>Total</b>	<b>1224</b>	<b>1224</b>	<b>1083</b>	<b>1220</b>	<b>1142</b>	<b>1249</b>	<b>1227</b>	<b>1268</b>	<b>1254</b>	<b>1329</b>	<b>+6%</b>

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Evolution
Paris	830	840	733	893	781	860	843	881	874	933	+7%
Dont Drouot	429	433	348	350	373	407	350	331	304	304	0%
Dont Artcurial (hors Drouot)	82	94	65	55	82	98	111	137	145	142	-2%
Dont Sotheby's	52	97	130	79	145	157	152	157	177	174	-2%
Dont Christie's	170	153	121	383	144	165	161	148	142	192	+35%
Dont autres opérateurs	97	63	69	26	37	33	69	108	106	121	+14%
Ile-de-France (sans Paris)	50	58	57	81	79	81	86	81	84	97	+15%
Autres régions	344	326	293	246	282	308	298	305	296	298	+1%
<b>Total</b>	<b>1224</b>	<b>1224</b>	<b>1083</b>	<b>1220</b>	<b>1142</b>	<b>1249</b>	<b>1227</b>	<b>1268</b>	<b>1254</b>	<b>1329</b>	<b>+6%</b>

## 4 LE SECTEUR «VÉHICULES D'OCCASION ET MATÉRIEL INDUSTRIEL»

### 4.1. La typologie des opérateurs spécialisés dans la vente de véhicules d'occasion

Le marché «Véhicules d'occasion et matériel industriel» est porté à 93% par les seules ventes de véhicules d'occasion.

Tournés vers une clientèle de professionnels, les 31 opérateurs spécialisés dans la vente de véhicules

d'occasion gèrent la revente des véhicules provenant des loueurs de longue durée et des gestionnaires de parcs automobiles et plus récemment des reprises des concessionnaires automobiles.

Les ventes de matériel industriel restent très majoritairement concentrées sur cinq opérateurs spécialisés.

### 4.2. Une forte progression du montant adjugé en 2015: + 15 %

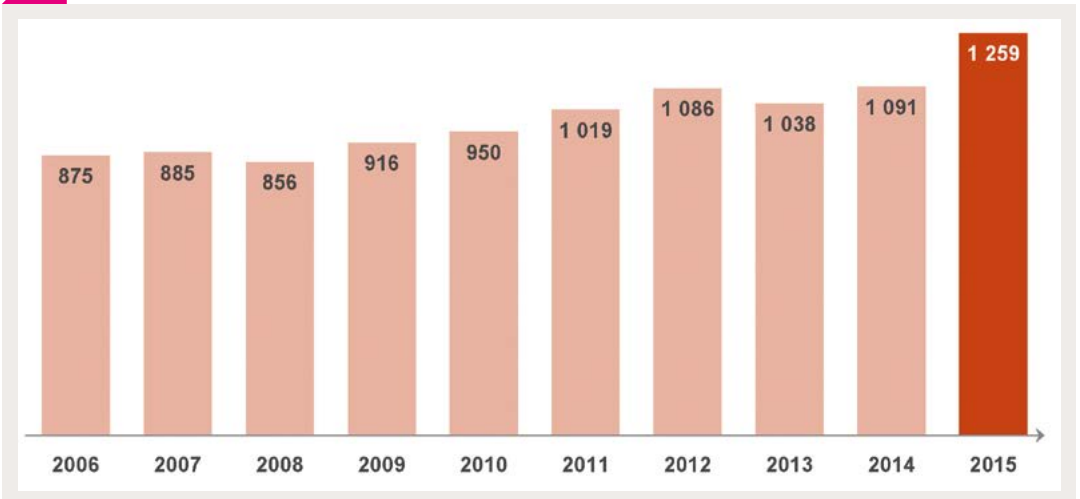
Les ventes de ce secteur «Véhicules d'occasion et matériel industriel», qui avaient progressé de 5,1% en 2014, ont enregistré une croissance soutenue en 2015.



◀ 270 000 €  
**Broyeur CBI new  
MF5400T**  
Nord Enchères  
©Nord Enchères

### Évolution du montant adjudgé des ventes volontaires du secteur « Véhicules d'occasion et matériel industriel » en France

Montants exprimés en millions d'euros, hors frais





#### 4.2.1. Véhicules d'occasion : augmentation du montant total adjugé liée à la progression du nombre de véhicules vendus (+ 15%)

La hausse du montant adjugé du secteur « Véhicules d'occasion » masque plusieurs évolutions :

- Fort développement du nouveau flux d'activité lié à la vente aux enchères de reprises de véhicules des concessionnaires automobiles ; elle explique principalement les croissances d'activité de VP Auto, BC Auto Enchères et Alcopa. Les opérateurs de ventes qui ont développé leur positionnement sur ce segment de marché ont globalement connu une progression d'activité soutenue ;
- Persistance d'un relatif tarissement de l'approvisionnement par les vendeurs usuels : les sociétés financières qui cèdent, par ce biais, les véhicules récupérés à la suite d'impayés, les constructeurs (qui proposent à travers ce canal des véhicules présentant de petits défauts, un kilométrage excessif pour du neuf ou des fins de séries) et surtout les loueurs qui renouvellent périodiquement leurs flottes et conservent, désormais, en moyenne près de quatre ans les voitures avant de les revendre ;
- Recours un peu plus important aux ventes aux enchères en 2015 par les professionnels vendeurs pour diversifier et optimiser leurs ventes. Au total, le nombre de véhi-

cules vendus aux enchères s'élève à 231 000, en croissance de 14 % par rapport à 2014.

C'est donc la croissance du nombre de véhicules d'occasion vendus aux enchères (effet volume) qui explique, comme en 2014, la progression globale du montant total adjugé du secteur en 2015. L'évolution à venir des montants d'adjudications de véhicules d'occasion dépendra principalement de la capacité des opérateurs de ventes à augmenter leurs volumes et donc d'accroître leurs parts de marché par rapport aux autres canaux de vente.

En effet, le nombre de véhicules d'occasion vendus aux enchères représente 4,1 % du marché des véhicules d'occasion en France (contre 3,7 % en 2014). S'il est encore limité par rapport au marché du gré à gré, force est de constater qu'il a progressé plus vite, tant en 2014 qu'en 2015, que le nombre total de véhicules vendus tous canaux confondus en France (respectivement 5,44 millions et 5,56 millions).

Par ailleurs, l'enrichissement du service apporté aux clients, comme, par exemple, l'extension de la couverture garantie aux véhicules d'occasion de plus de 10 ans pour les particuliers qui est consentie par certains OVV, renforce l'attractivité de leur offre et favorise leur croissance d'activité ;

- Le prix moyen d'adjudication est resté stable de 2014 à 2015, autour de 5000 €. Il masque de sensibles écarts entre OVV car il est dépendant de l'offre de véhicules. Ainsi, ce prix est près de 30% plus élevé pour VP auto, le leader du secteur. Globalement, l'augmentation de l'âge moyen des véhicules vendus, qui tire vers le bas le prix moyen, est conforme à la tendance observée sur le marché de l'occasion tous canaux confondus où les véhicules de plus de 8 ans représentent en 2015 52% des véhicules vendus, part en croissance de 5% par rapport à 2014.

On notera que, sur ce marché de l'occasion, les transactions de véhicules âgés de 1 à 5 ans, qui regroupent les ventes des retours de location de courte durée, de longue durée et ceux en provenance des fins de contrats de location avec option d'achat, diminuent de 3,2% en 2015 (après avoir fléchi de 1,2% en 2014). Or c'est cette catégorie de véhicules et ces sources d'approvisionnement qui constituent encore la part la plus importante des transactions en ventes aux enchères publiques.

Toutefois, il ressort de l'analyse des résultats des OVV que deux groupes peuvent être différenciés : ceux qui réalisent de gros volumes de ventes, notamment dopés par les reprises de concession, ont un prix moyen du véhicule vendu proche de 5000 € ; ceux dont

les volumes de ventes sont plus réduits et dont les véhicules, qui proviennent davantage des services contentieux des organismes de crédit et sont majoritairement âgés de 2 à 3 ans, ont un prix moyen plus élevé :

- L'évolution des ventes aux enchères de véhicules d'occasion n'est pas directement corrélée avec celle des ventes de véhicules neufs. Une atonie des ventes d'immatriculations neuves n'implique pas une progression des ventes aux enchères, laquelle résulterait d'un report des particuliers sur le marché de l'occasion et inversement. Ainsi en 2015, les ventes de véhicules neufs en France ont progressé de 5,9%, celles des véhicules d'occasion de 2,1%, celles des ventes aux enchères de véhicules d'occasion de 15%.

#### **4.2.2. Matériel industriel : une forte progression liée essentiellement à la performance de l'opérateur leader**

Ce secteur couvre les ventes d'outils, de machines, d'engins (tracteur agricole, grues, pelleuse de chantier, etc.) ainsi que de matériel informatique de seconde main de sociétés en difficulté ou conduites à moderniser leurs installations.

Le montant total des ventes s'élève à 93 M€ et progresse fortement de 31% en 2015. Cette progression s'explique quasi-intégralement par

celle de Ritchie Bros, le leader du secteur, dont le montant des ventes de matériel industriel est passé de 25,4 M€ en 2014 à 47,5 M€ en 2015 du fait de la vente de matériels à forte valeur d'une société de travaux publics (camions-bennes, pelles hydrauliques, niveleuses...). Cette progression est d'autant plus forte que les ventes de l'année 2014 de cet opérateur, qui propose une grande variété de produits de valeur unitaires sensiblement différentes, avaient été en retrait par rapport à 2013.

En 2015, les cinq principaux opérateurs concentrent près de 80% des ventes, contre 63% en 2014. Si Ritchie Bros conserve la première place, Enchères Mat (10,7 M€) reprend la deuxième place devant Alcopa Auction (7,6 M€), Roux Troostwijk (5 M€) et Mercier Automobiles (3,3 M€).

En 2015, le montant des ventes retrouve donc le même niveau que celui de 2011.

### 4.3. Le classement des 20 premiers opérateurs sur le secteur « Véhicules d'occasion et matériel industriel »

La concentration du marché continue de se renforcer en 2015 : le marché est désormais détenu par quatre opérateurs principaux, qui, comme en 2014, dépassent chacun le seuil des 100 millions d'euros d'adjudications : BC Auto Enchères, VP Auto, Alcopa Auction, Toulouse Enchères Automobiles. En 2015 ils totalisent 846 millions d'euros d'adjudications, contre 704 millions en 2014, soit 67% du montant total adjugé dans ce secteur.



◀ 5 800 €  
**RENAULT Kangoo  
 Express Pro DCI  
 90, go, 2015**  
 Allemand, Nguyen

### Classement 2015 des 20 premiers opérateurs de ventes du secteur en France

Classement par montant d'adjudication des ventes aux enchères volontaires, en millions d'euros, hors frais

	Nom	Montants adjudicés		Variation
		2015	2014	
1	VP AUTO	284 M€	213 M€	33%
2	BCAUTO ENCHERES	280 M€	226 M€	24%
3	ALCOPA AUCTION	167 M€	162 M€	3%
4	TOULOUSE ENCHERES AUTOMOBILES	115 M€	103 M€	12%
5	MERCIER AUTOMOBILES	61 M€	62 M€	-2%
6	RITCHIE BROS AUCTIONEERS France	58 M€	34 M€	69%
7	AUTOROLA	40 M€	30 M€	33%
8	ANAF AUTO AUCTION	35 M€	33 M€	5%
9	AQUITAINE ENCHERES AUTOMOBILES	30 M€	29 M€	5%
10	PARCS ENCHERES	20 M€	19 M€	3%
11	ENCHERES MAT	17 M€	18 M€	-3%
12	CAR ENCHERES	16 M€	17 M€	-3%
13	TABUTIN MEDITERRANEE ENCHERES	13 M€	11 M€	16%
14	NORD ENCHERES	12 M€	14 M€	-17%
15	CARSONTHEWEB.FRANCE	12 M€	16 M€	-27%
16	AIX MARSEILLE ENCHERES AUTO	11 M€	11 M€	0%
17	PARISJD - ENCHERES	11 M€	10 M€	9%
18	VOUTIER ASSOCIES	10 M€	10 M€	2%
19	SVV AUTO MAT ET TRANSPORT	8 M€	8 M€	-6%
20	ROUX TROOSTWIJK SVV	5 M€	4 M€	25%
Montant total adjudicé par les 20 premiers opérateurs du secteur *		1203 M€	1031 M€	16,7%
Part des montants adjudicés par les 20 premiers opérateurs par rapport au total adjudicé pour le secteur		95,6%	94,5%	1,2%
Part des montants adjudicés par les 20 premiers opérateurs du secteur par rapport au total national adjudicé		44,0%	41,4%	6,3%

Pour 2014 : montant des 20 premiers opérateurs pour l'année 2014

\* Ce montant correspond au total adjudicé par les 20 premiers opérateurs en 2014

Cette concentration est d'autant plus importante que le groupe belge Alcopa, est également actionnaire du groupe Bernard qui détient lui-même des participations dans un autre opérateur de vente de ce classement, Anaf Auto Auction.

Cette concentration se révèle encore plus prononcée en raisonnant en termes de groupe économique. Ainsi, cinq groupes, VP Auto, BCauto Enchères, Alcopa, Toulouse Enchères Automobiles (constitué de Toulouse Enchères Automobiles, Aquitaine Enchères

Automobiles et Enchères Mat), Five Auction (constitué de Nord Enchères, Paris Enchères, Tabutin Méditerranée Enchères, Balsan Enchères et Saint-Dié des Vosges) réalisent 95,5% du montant total des adjudications du secteur.

Néanmoins, au plan de l'Union européenne, ces groupes restent encore de taille assez modeste ce qui, dans un contexte de concurrence internationale, pourrait à terme leur être préjudiciable en cas de consolidation du secteur.

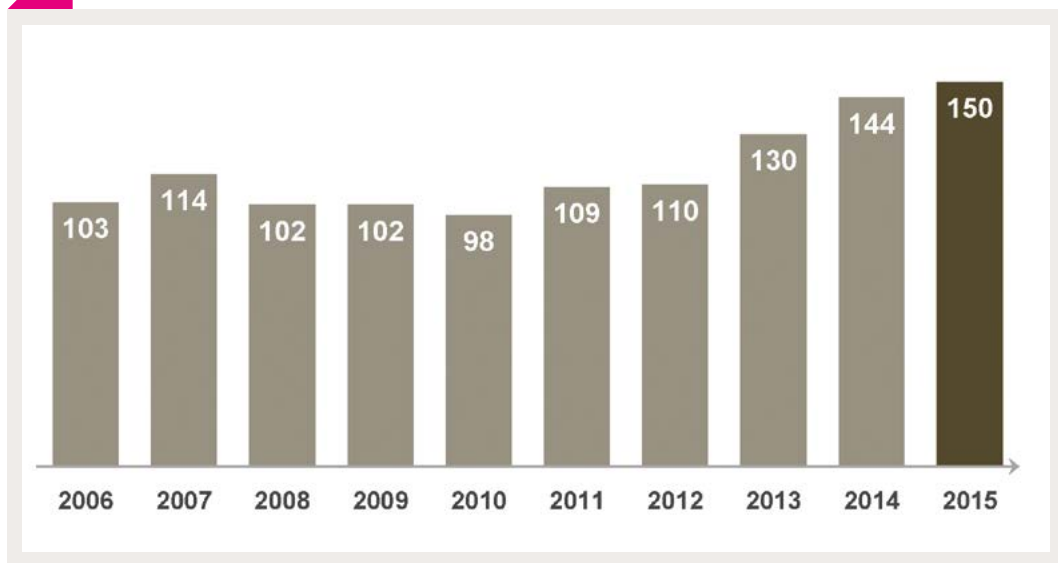
## 5 LE SECTEUR « CHEVAUX »

### 5.1. Une croissance de 4 %, moins forte qu'en 2014

Le secteur des ventes aux enchères de chevaux qui avait fortement progressé de 10,8% en 2014, a connu une croissance moins élevée en 2015.

#### Évolution du montant adjudgé des ventes aux enchères volontaires du secteur « Chevaux » en France

Montants exprimés hors frais, en millions d'euros



Les opérateurs qui réalisent des ventes significatives de chevaux sont très peu nombreux et tous géographiquement concentrés en Basse-Normandie. La société

Arqana avec 134,5 M€ soit 90% du montant total adjudgé du secteur domine toujours très largement ce marché.

### Classement 2015 des 5 opérateurs spécialisés du secteur

Montant d'adjudications de ventes de chevaux en millions d'euros, hors frais.

	Nom	Montants adjudgés		Variation
		2015	2014	
1	ARQANA	134,5 M€	132,4 M€	2%
2	VENTES OSARUS	6,8 M€	5,5 M€	24%
3	F.E.N.C.E.S.	5,2 M€	3,2 M€	63%
4	CAEN ENCHERES	2,2 M€	2,3 M€	-4%
5	NASH	0,6 M€	0,5 M€	20%

## 5.2. Comparé aux autres secteurs d'enchères, des prix moyens élevés et un nombre réduit de biens vendus

Le marché des ventes de chevaux, qui repose en 2015 sur la vente de moins de 4550 équidés, comprend différents segments. Il convient de distinguer :

- Les chevaux de course pur-sang (Arqana, Osarus, Caen Enchères) des chevaux de sport (F.E.N.C.E.S. et Nash), les enchères de chevaux de course représentant 96 % du montant total des enchères du secteur ;

- Au sein des chevaux de course, les chevaux de galop et ceux de trot dont les prix unitaires sont sensiblement différents ;

- Parmi les chevaux de course, les « yearling pur-sang » – chevaux pur-sang anglais de moins de deux ans – les chevaux à l'entraînement (CAE : chevaux de plus de 2 ans pour la course de plat ou d'obstacles), les chevaux d'élevage (juments, pouliches, chevaux de moins d'un an).

En 2015, le nombre de chevaux de galop vendus est inférieur à 3000, en baisse de 5 % par rapport à 2014. Néanmoins, le produit total des ventes augmente compte tenu de la progression du prix unitaire.



◀ **81.000 €**  
**Top price 2015,**  
**Elea Madrik,**  
**vendue par**  
**l'Élevage**  
**Madrik à**  
**William Bigeone**  
*Argentan, août 2015,*  
*VENTES OSARUS*  
*Credit: Studio*  
*Delaroque*

### Chiffres clés des ventes de chevaux de course en 2015

		Nombre de chevaux	Prix moyen (en €)	Evolution du prix moyen	Evolution du montant
Galop	Yearlings Pur sang (Arqana)	1050	61992	7%	4%
	Activité totale Pur sang (Arqana)	2586	47518	5%	3%
	Autres ventes Galop (Osarus)	405	13500	14%	-1%
Trot	Yearlings Trot (Arqana)	297	20320	-15%	-16%
	Activité totale Trot (Arqana)	1092	13400	-21%	-20%
	Autres ventes Trot (Caen Enchères)	601	5400	29%	n.s

Le nombre de chevaux de trot vendus est proche de 1700, en progression de 3% par rapport à 2014, mais le produit des ventes baisse. Le marché du cheval de trot, purement national et dont les performances en course à l'étranger des quelques yearling exportés sont limitées, enregistre donc une deuxième année de baisse.

Comme mentionné dans le bilan 2014, la production française de nouveaux chevaux de course reste

quantitativement adaptée mais nécessite des investissements de producteurs pour maintenir voire relever le niveau qualitatif très compétitif pour le galop.

Concernant les chevaux de sport, l'année 2015 a été marquée tant par une augmentation du nombre de chevaux vendus (+ 66% pour F.EN.C.E.S.) qu'une progression du prix moyen, lequel s'élève à 15/16000 €.



### 5.3. Un marché très ouvert à la clientèle internationale

Les cinq sociétés actives du secteur déclarent avoir réalisé en 2015 pour plus de 64 millions d'euros d'adjudications (contre 57 M€ en 2014) auprès de résidents étrangers, soit plus de 42% du montant total des adjudications du secteur « Chevaux ». Les enchères de chevaux restent donc très ouvertes sur l'international.

Pour les chevaux de galop les acheteurs étrangers viennent des cinq continents, les plus importants d'entre eux venant du Royaume-Uni, de l'Irlande, de l'Australie, des États-Unis, du Japon, de Dubaï et du Qatar.

En revanche, pour les chevaux de trot, dont le marché est avant tout national, les acheteurs étrangers sont principalement originaires d'Allemagne et de Suède.

Concernant les chevaux de course, qui s'adressent à une clientèle majoritairement française ou constituée d'européens visant une exploitation en France, parmi les principales évolutions de 2015, doivent être soulignées une sensible diminution des achats australiens, un maintien des volumes d'acquisition par le Qatar (par l'intermédiaire d'achats effectués par des structures qataries ou des

structures françaises avec des fonds qataris), des achats significatifs d'opérateurs japonais sur les segments de l'élevage. Par ailleurs, la vigueur du dollar par rapport à l'euro au cours de l'année 2015 a favorisé les acquisitions par les résidents des États-Unis principalement sur le segment de l'élevage.

Si la part des acheteurs étrangers est significative, la grande majorité des chevaux vendus reste exploitée en France et contribue donc au soutien à l'activité économique de la filière équine française. Ainsi en 2015 pour Arqana, plus de 60% en valeur du total des yearlings vendus, - qu'ils aient été adjugés à une structure française ou étrangère - seront exploités en France. Cela repose d'une part, sur la qualité internationalement reconnue de la chaîne des métiers du cheval française (élevage, entraînement de chevaux, organisation de courses...) d'autre part sur les performances du système de redistribution des gains des courses lesquelles impactent la valeur d'un cheval de course qui est fonction tant d'un pedigree que d'une espérance de gain aux courses.



#### **5.4. Un marché concurrentiel détenu par quelques grands acteurs : Arqana reste le numéro 2 en Europe**

Pour mettre en perspective le marché des enchères de chevaux en France, il est intéressant de le situer dans le contexte européen. Le secteur de la vente aux enchères de chevaux de course est également très concentré en Europe. En effet, le marché européen qui s'élève à quelque 752 millions d'euros et comprend 10 opérateurs, est dominé par les trois premiers : Tatterstalls (49 % ; Royaume-Uni), Arqana (18,5 % ; France), Goffs (14 % ; Irlande).

La progression du leader français en 2015 s'inscrit dans un marché européen quasi-stable en 2015 (+ 2 %) mais qui, ramené en euros, est en progression de 7 % en 2015 compte tenu de l'appréciation de la livre par rapport à l'euro. Ainsi, dans un contexte de concurrence internationale ouverte et accrue, où de nouveaux marchés s'ouvrent aux courses hippiques

(Moyen-Orient, Japon, Chine), le maintien de la position du leader français au plan mondial est aussi lié à la pérennité des atouts de la France qui doit être confortée (système de dotations et de primes pour les courses de pur-sang, adaptation de la qualité de l'offre aux exigences de la clientèle, renouvellement d'acheteurs nationaux, capacité à attirer des investisseurs internationaux).

# Les ventes aux enchères « art et objets de collection » dans le monde

<b>1 PRÉAMBULE</b>	<b>185</b>	<b>4 LES GRANDES TENDANCES DES SEGMENTS DU MARCHÉ</b>	<b>218</b>
<b>2 L'ÉVOLUTION DU MARCHÉ MONDIAL DES VENTES AUX ENCHÈRES « ART ET OBJETS DE COLLECTION »</b>	<b>187</b>	Les ventes aux enchères de « Fine art »	<b>218</b>
L'évolution du marché mondial en 2015	<b>187</b>	Le dynamisme du segment des véhicules de collection	<b>222</b>
Aperçu général par zones géographiques	<b>189</b>	Les autres segments « Art et objets de collection »	<b>222</b>
L'évolution des principales zones	<b>192</b>	<b>5 LES VENTES SUR INTERNET</b>	<b>223</b>
<b>3 L'ANALYSE DU MARCHÉ PAR OPÉRATEURS</b>	<b>206</b>	Un montant total des ventes en progression	<b>223</b>
58 % des montants de ventes sont réalisés par les 20 premières sociétés	<b>207</b>	Les grands acteurs du marché	<b>224</b>
Les deux premiers opérateurs mondiaux Christie's et Sotheby's confortent leur domination	<b>210</b>	De nouveaux territoires : le mobile et les réseaux sociaux	<b>226</b>
L'évolution des 18 autres opérateurs du classement des 20 premières sociétés mondiales	<b>215</b>	<b>6 SYNTHÈSE</b>	<b>228</b>

## 1 PRÉAMBULE

Pour la septième année consécutive, le Conseil des ventes met en perspective la place de la France au niveau mondial à travers une analyse internationale du marché des ventes aux enchères sur le secteur «Art et objets de collection»<sup>1</sup>.

Dans le cadre de cette analyse, le périmètre des ventes aux enchères volontaires d'«Art et objets de collection» inclut à la fois le «Fine art» (peinture, sculpture, œuvres sur papier) mais également, comme pour le chapitre consacré à la France, les segments «Art et antiquités», «Joaillerie et orfèvrerie», «Autres objets de collection<sup>2</sup>», «Vins et alcool» et «Ventes courantes». Les «ventes courantes» sont définies comme des ventes sans thème spécifique et sans catalogue, par opposition aux «ventes de prestige».

L'étude s'appuie sur une démarche scientifiquement éprouvée<sup>3</sup>. La méthode mise en œuvre les années précédentes qui a été conservée est présentée de manière détaillée dans les rapports d'activité antérieurs (2010,

2011 et 2012). Pour rappel et en synthèse, elle s'articule autour de quatre étapes clés :

- Recensement des sociétés de ventes aux enchères publiques actives sur le secteur «Art et objets de collection» avec, en particulier, la recherche des nouvelles sociétés actives durant l'exercice ;
- Mise à jour et enrichissement de la base de données internationale qui comporte un large panel d'indicateurs, dont le produit des ventes publiques (observé ou calculé sur la base des résultats de ventes) des sociétés ;
- A partir de modèles économétriques, estimation des produits des ventes non observables sur la base des données observées et collectées ;
- En 2015, le montant des adjudications recueilli auprès des opérateurs représente 72 % du total mondial après estimation. L'extrapolation des 28% restant du montant mondial présente un risque d'erreur de mesure maximal estimé à 5%. Les indicateurs économiques agrégés au niveau mondial présentent donc au final un risque d'erreur de 1,4 %.

1. Pour cette analyse internationale le CVV fait appel pour la deuxième année aux services de Harris Interactive. L'institut réalise la collecte des données auprès des opérateurs de ventes dans le monde, effectue le calcul des données agrégées et produit les analyses.

2. Ce terme traduit aussi par « Collectibles » regroupe essentiellement des ventes de véhicules de collection, timbres et monnaies, livres et manuscrits anciens, bandes dessinées, « militaria », affiches, objets de chasse, jouets anciens

3. L'analyse du C.V.V. porte sur un périmètre plus large de maisons de ventes que celui couvert par d'autres prestataires. Elle prend aussi en compte des éléments d'information non traités par ces prestataires tels que la vente d'objets de collection au sens du présent bilan.

## L'IMPACT DES VARIATIONS DE TAUX DE CHANGE SUR L'ÉVOLUTION DES MONTANTS D'ADJUDICATION ENTRE 2014 ET 2015

Les prix d'adjudications sont indiqués frais inclus et convertis en euros lorsque nécessaires. En effet, la collecte des données auprès des opérateurs est effectuée prioritairement en euro, secondairement en dollar et, le cas échéant, dans la devise du pays. Les montants d'adjudications sont ensuite convertis en euros. Les taux de conversion des devises en euro utilisés sont les taux moyens observés sur l'année 2015, tels que publiés par l'INSEE.

2015 étant marquée par une baisse de l'euro face aux principales devises utilisées sur le marché international des ventes aux enchères, les taux de change moyens utilisés pour 2014 et 2015 sont très différents. Entre 2014 et 2015, l'euro a ainsi perdu 16 % de sa valeur face au dollar américain, 15 % face au renminbi chinois et 10 % face à la livre sterling. Les taux de change moyens sont les suivants :

Dollar (US) vers euro : 0,76 en 2014, 0,90 en 2015 ;

Livre vers euro : 1,24 en 2014, 1,38 en 2015 ;

Renminbi (RMB) vers euro : 0,12 en 2014, 0,14 en 2015.

En conséquence, les évolutions des résultats agrégés des ventes, par zone géographique ou par opérateur, peuvent être sensiblement différentes de celles communiquées par les sociétés ou les publications spécialisées qui sont le plus souvent exprimées en dollars américains. A titre d'exemple, le montant total d'adjudications réalisé aux États-Unis est de 12 222 millions de dollars en 2014, contre 12 429 en 2015, soit une évolution annuelle de + 1,7 %. Convertis en euros, sur la base du taux de change annuel moyen respectif des deux années (0,76 pour 2014, 0,90 pour 2015), les montants d'adjudications s'élèvent à 9 270 millions d'euros en 2014 et 11 207 millions d'euros en 2015, soit une progression annuelle de +21 %.

Dans les analyses qui suivent relatives aux évolutions du marché mondial et par pays, les variations de 2014 à 2015 sont exprimées :

- En euro pour le classement mondial ;
- En euro et dans la devise locale utilisée par le marché national concerné pour chacun des pays étudiés, cette dernière permettant de mieux refléter la variation réelle du volume des ventes.

## 2 L'ÉVOLUTION DU MARCHÉ MONDIAL DES VENTES AUX ENCHÈRES «ART ET OBJETS DE COLLECTION»

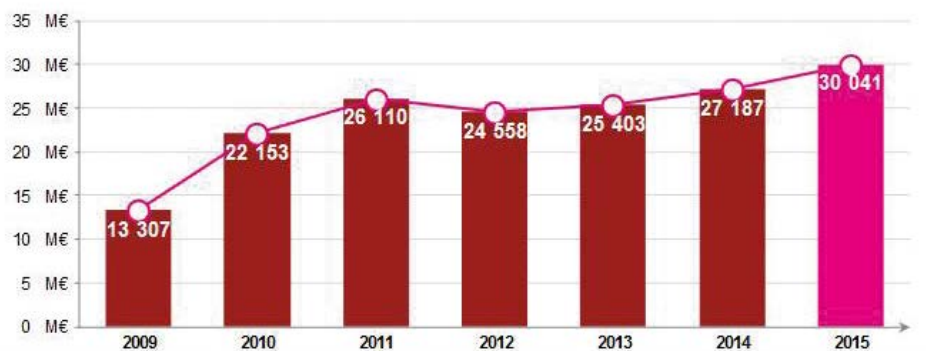
### 2.1. L'évolution du marché mondial en 2015

Le produit des ventes aux enchères sur le secteur «Art et objets de collection» s'élève à 30 milliards d'euros en 2015 en augmentation de 10,5% sur l'année. En dollars, en revanche, l'évolution globale du marché est de -7%<sup>1</sup>, soit donc un sensible recul du marché.

Depuis 2009, exprimés en euros, les montants adjugés au niveau mondial pour le secteur «Art et objets de collection» ont plus que doublé (+126%) et n'ont affiché qu'une année de recul, entre 2011 et 2012, en partie liée au fort repli du marché chinois.

#### Évolution du produit mondial des ventes entre 2009 et 2015

En millions d'euros



Comme en 2014, l'évolution en 2015 s'accompagne d'une augmentation du nombre d'opérateurs actifs : 2945 sociétés ont organisé au moins une vente dans le secteur «Art et objets de collection» en 2015, soit 94 de plus qu'en 2014. En parallèle, le nombre

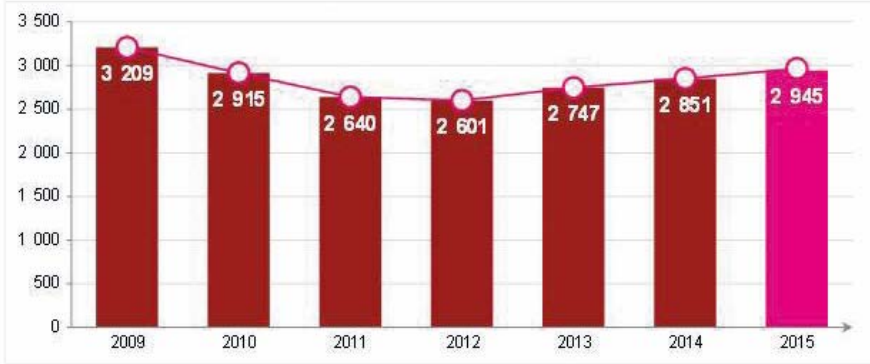
de vacations a diminué, passant de 46 875 ventes organisées en 2014 à 41 879 en 2015, soit 4996 ventes de moins. Cette diminution masque un écart entre les ventes cataloguées, dont le nombre augmente de 5 %, et les ventes courantes qui reculent de 19 %. Ce

<sup>1</sup>. Pour plus de précisions concernant les taux de change, voir la note méthodologique en préambule.

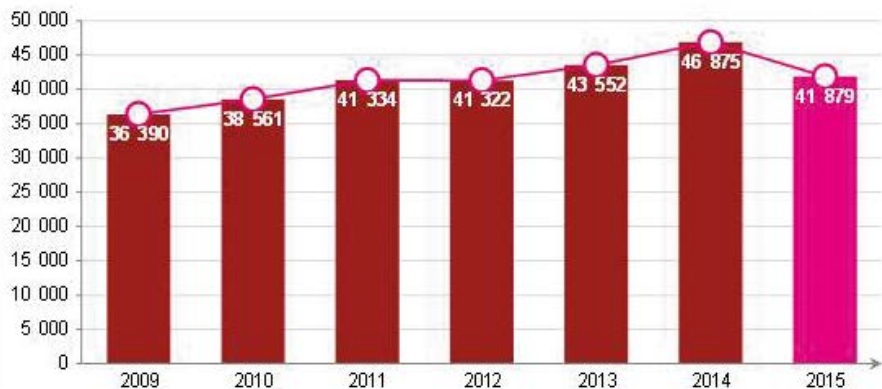
phénomène confirme la concentration du montant des ventes aux mains de quelques opérateurs et la montée en gamme des vacations observées depuis plusieurs années.

L'évolution du nombre de ventes (-11 %) a donc été inversement proportionnelle à la croissance en euros du produit de ventes ce qui contribue à l'augmentation du montant moyen adjugé par vente, qui passe de 580 000 à 717 330, soit une augmentation de 24 %.

### Évolution du nombre de sociétés de ventes dans le monde entre 2009 et 2015



### Évolution du nombre de ventes dans le monde entre 2009 et 2015



## Chiffres clés des ventes sur le secteur « Art et objets de collection » dans le monde, en 2015

	2014	2015	Variation
Produit mondial des ventes	27 187 M€	30 041 M€	+10,5%
Nombre d'opérateurs actifs	2 851	2 945	+3,3%
Nombre de ventes cataloguées	16 634	17 512	+5,3%
Nombre de ventes courantes	30 241	24 367	-19,4%
Prix moyen par vente	0,580 M€	0,717 M€	+23,7%

### 2.2. Aperçu général par zones géographiques

L'évolution mondiale masque des situations contrastées selon les zones géographiques.

En 2015, le classement des 10 premiers pays est inchangé et les États-Unis renforcent leur première place face à la Chine. La Chine et les États-Unis, les deux premiers acteurs sur le secteur « Art et objets de collection » génèrent à eux seuls les deux tiers de l'activité mondiale (66,2 %) :

- Le produit des ventes aux États-Unis augmente encore de 20,8% et passe de 9,27 milliards d'euros en 2014 à 11,2 milliards d'euros en 2015. La part de marché mondial des États-Unis continue de croître et atteint 37,3%. L'écart avec la Chine se creuse;
- La Chine voit sa part de marché mondial des ventes se tasser (28,9% en 2015, soit -0,6 point). Le produit des ventes passe de

8,02 milliards d'euros en 2014 à 8,68 milliards d'euros en 2015. La croissance de ses ventes de 8,1% est à relativiser en raison des effets de taux de change : en devise chinoise (RMB) le marché chinois recule de 7% ;

- Les ventes en Europe sont globalement stables mais masquent des évolutions divergentes : l'activité au Royaume-Uni recule de 4,4% tandis que celle de l'Allemagne progresse de 22% et celle de la France de 6%. Le Royaume-Uni, la France et l'Allemagne restent les trois premiers pays en Europe devant la Suisse qui, malgré la stabilité de ses ventes, perd sa troisième place et occupe désormais la 4<sup>ème</sup> place. L'ensemble des pays européens totalise 8,86 milliards d'euros soit 29,5% du marché mondial (contre 32,4% en 2014). Le recul du Royaume-Uni contribue donc à la baisse de la part de marché de l'Europe au plan international.

265 000 € ▶

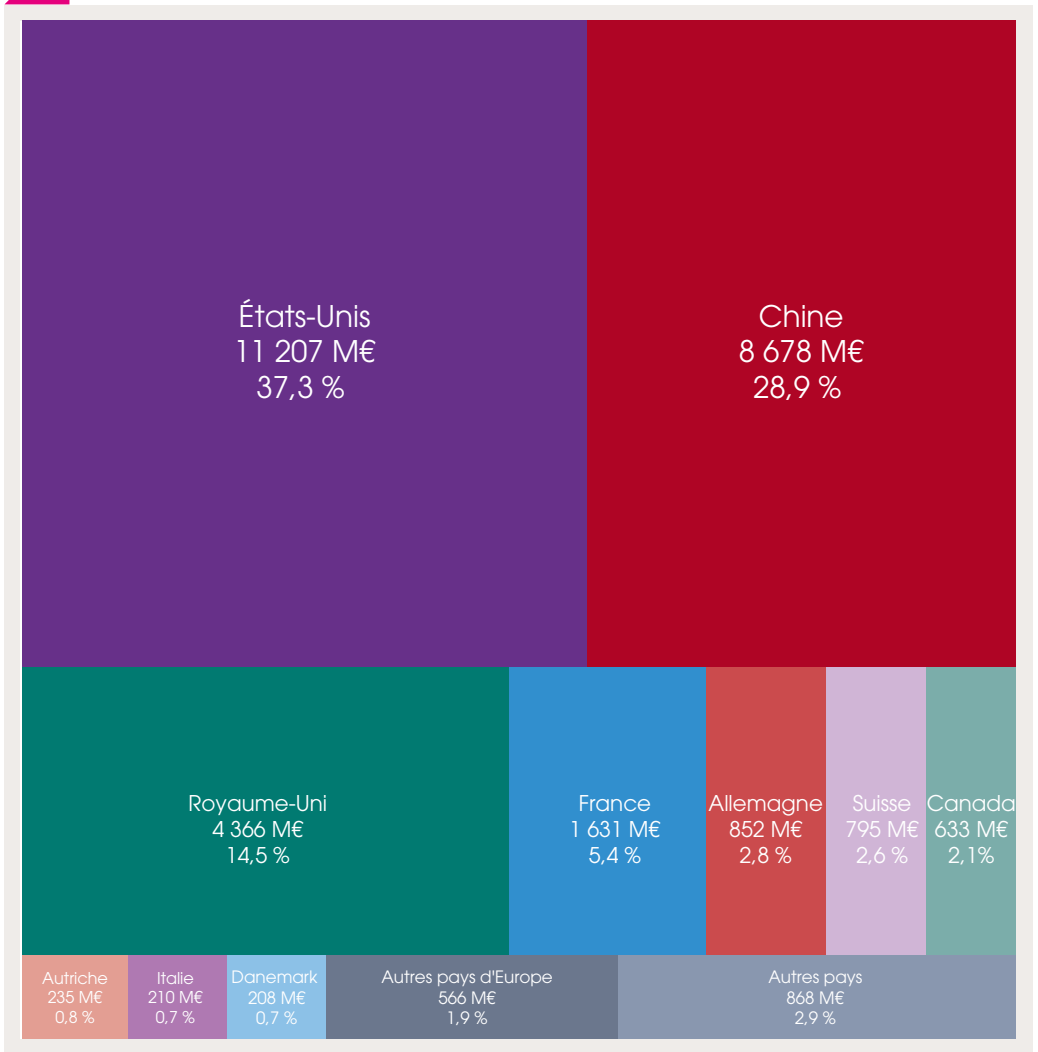
**Record mondial pour une miniature de l'École Guler aux enchères**

**École de Guler ou Kangra, Radha et une compagne -1775 - 1780.** Gouache et or sur papier, 15,3 x 25,3 cm Illustration du Gita Govinda. Collection Française et Claude Bourellier  
Paris, 12 mai. Artcurial  
©Artcurial



**Répartition du produit mondial des ventes du secteur « Art et objets de collection » en 2015**

En millions d'euros, frais acheteur inclus



Note : les surfaces sont proportionnelles aux montants adjugés dans les différents pays.



## Classement mondial des 10 premiers pays sur le secteur « Art et objets de collection » en 2015

Produit des ventes en millions d'euros (frais acheteurs inclus)

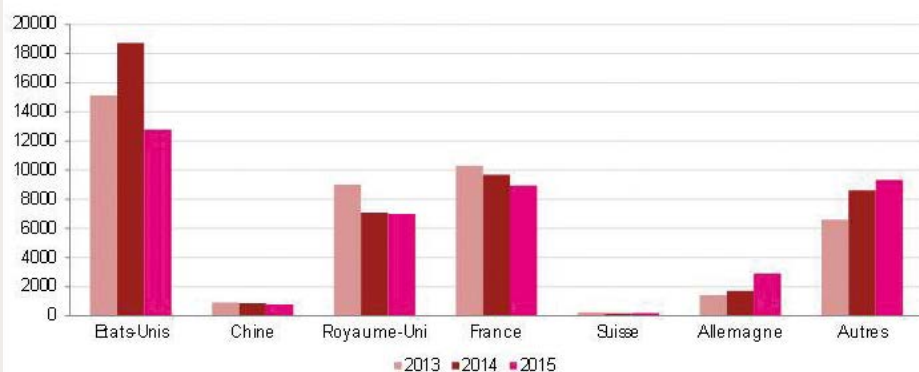
Rang	Pays	Produit des ventes (M€)			Variation en monnaie locale*	Nombre de sociétés actives	Nombre de ventes
		2014	2015	Variation			
1	États-Unis	9 270	11 207	+20,9%	+1,7%	930	12 777
2	Chine	8 024	8 678	+8,1%	-7,3%	319	788
3	Royaume-Uni	4 566	4 366	-4,4%	-13,7%	391	6 986
4	France	1 541	1 631	+5,9%	-	382	8 917
5	Allemagne	698	852	+22,0%	-	238	2 905
6	Suisse	790	795	+0,6%	-11,6%	42	181
7	Canada	483	633	+31,1%	+26,7%	51	571
8	Autriche	253	235	-7,1%	-	18	644
9	Italie	227	210	-7,6%	-	66	518
10	Danemark	201	208	+3,5%	+3,5%	12	388
	Autres	1 133	1 226	+8,2%	-	496	7 205
<b>Total Monde</b>		<b>27 187</b>	<b>30 041</b>	<b>+10,5%</b>	<b>-7% **</b>	<b>2 945</b>	<b>41 879</b>

\* États-Unis: US dollar, Chine: renminbi (RMB), Royaume-Uni: Livre sterling (£), Canada: dollar canadien (\$ CA), Suisse: franc suisse, Danemark: couronne danoise.

\*\* Évolution calculée en dollars.

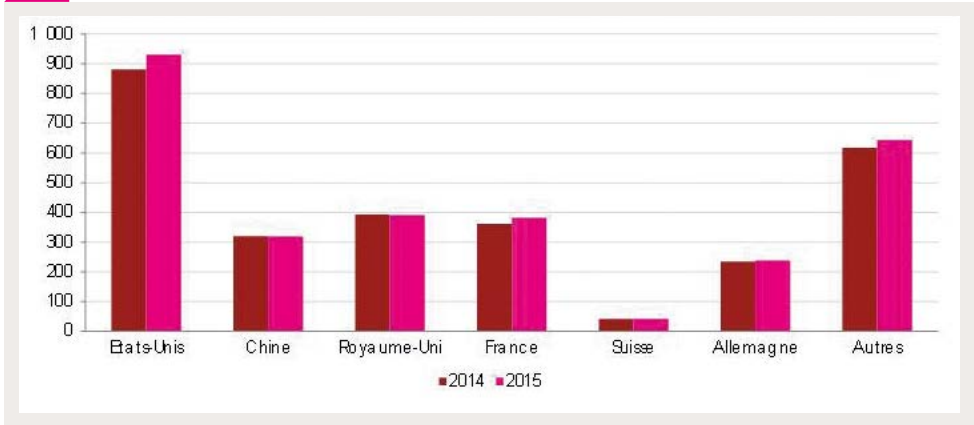
## Répartition du nombre de ventes à travers le monde de 2013 à 2015

Cumul des ventes cataloguées et courantes



## Répartition des opérateurs de ventes à travers le monde en 2014 et en 2015

Nombre d'opérateurs actifs



### 2.3 L'évolution des principales zones

L'atlas du secteur « Art et objets de collection » porte sur trois zones du marché des ventes aux enchères : l'Europe, berceau historique du marché des enchères, l'Amérique du Nord, cœur du marché depuis le milieu du XX<sup>e</sup> siècle, et la Chine, marché le plus récent.

Le produit mondial des ventes est concentré à hauteur de 98,6 % dans ces trois zones. 2 817 maisons de ventes actives y ont été dénombrées, soit 96 % des sociétés mondiales.

Les ventes aux enchères enregistrées en Océanie, en Afrique, en Amérique du Sud ou au Moyen-Orient restent marginales. Même si, de Dubaï à Marrakech en passant par Rio de Janeiro ou São Paulo, les foires et biennales d'art contemporain se succèdent à un rythme soutenu et dessinent une

nouvelle géographie de la production artistique, les ventes aux enchères publiques ne s'en font pas encore l'écho. Ces nouveaux marchés de l'art ne parviennent pas pour l'instant à faire émerger et à imposer de nouvelles valeurs économiques.

Toutes ces places d'échanges représentent en cumulé 1,4 % du marché des enchères mondiales, l'Australie en représentant près de la moitié (166 millions d'euros de ventes en 2015). L'Inde, où Christie's a ouvert une filiale en 2014, représente environ 55 millions d'euros de ventes, soit 8 % du montant des 47 pays hors Top 10, montant en progression de 33 % du fait des performances de quelques opérateurs dont Saffronart (19,8 millions d'euros, +56 %), Christie's (13,7 millions d'euros, +50 %) et Pundole's (10,7 millions d'euros, +56 %).

### 2.3.1 L'Amérique du Nord

Composé de 2 pays, le marché d'Amérique du Nord est très largement dominé par les États-Unis qui représentent 37,3 % du

marché mondial et accueillent les principales maisons de ventes. Le Canada, qui représente 2,1 % du marché mondial, est dominé par RM Auction.

#### Les États-Unis

#### Chiffres clés du secteur « Art et objets de collection » aux États-Unis en 2015

En millions d'euros et millions de dollars, frais acheteur inclus

	Résultats États-Unis	
	En €	En \$
Produit des ventes 2015	11 207 M€	12 429 M\$
Nombre d'opérateurs actifs	930	
Variation du produit des ventes par rapport à 2014	+20,9%	+1,7%
Nombre de ventes cataloguées	3 628	
Nombre de ventes courantes	9 149	
Prix moyen par vente	0,877 M€	0,973 M\$

Rang	Société	Produit des ventes 2015 (€)	Produit des ventes 2015 (\$)	Pays	Evolution €	Evolution \$
1	Christie's New York	3 252 M€	3 607 M\$		+27,5%	+7,3%
2	Sotheby's New York	2 586 M€	2 868 M\$		+24,9%	+5,1%
3	Heritage Auction Galleries	775 M€	860 M\$		+5,5%	-11,2%
4	Phillip's de Pury & Company New York	242 M€	268 M\$		+4,2%	-12,3%
5	Seized Assets Auctioneers	211 M€	234 M\$		+0,9%	-15,1%
6	Bonham's New York	196 M€	217 M\$		-24,3%	-36,3%
7	Mecum Auction	193 M€	214 M\$		-4,9%	-20,0%
8	Barrett-Jackson Auction Company	188 M€	209 M\$		+49,4%	+25,7%
9	Gooding & Company	168 M€	186 M\$		+18,9%	+0,0%
10	Stack's and Bower	106 M€	118 M\$		+35,5%	+14,0%

Exprimée en dollars, les États-Unis enregistrent cette année encore une progression du montant des ventes (+1,7 % en dollars). Cette progression est néanmoins très peu élevée comparée à celle de l'année 2014 (+ 19 % en dollars par rapport à 2013). Elle est soutenue par une légère augmentation du nombre des sociétés d'enchères actives sur le secteur « Art et objets de collection » (930 ont été recensées, soit 48 de plus qu'en 2014). En revanche, le nombre de vacations tend à baisser, passant de 18742 en 2014 à 12 777 en 2015, soit une diminution de 32 %.

La concentration des ventes s'amplifie et se caractérise par une double tendance : une progression du montant des ventes pour les premiers opérateurs du classement ; une réduction du nombre de ventes pour les petits et moyens opérateurs.

En 2015, les éléments clés du marché des États-Unis sont les suivants :

- 18 des 20 œuvres les plus chères ont été vendues à New York (contre 15 en 2014). Ces 18 œuvres représentent à elles seules 1,9 milliard d'euros, soit 17 % du produit des ventes des États-Unis. Cette part tend à augmenter : elle était de 8 % en 2014 ;
- Les 10 premiers opérateurs représentent 78 % du montant total des ventes américaines (72 % en 2014). Parmi eux, exprimé en

dollars, quatre opérateurs voient leurs ventes progresser et un reste stable. Les cinq autres opérateurs enregistrent des baisses allant de -11 % pour le spécialiste des collectibles Heritage Auction à -36 % pour Bonham's New York (qui perd sa 5<sup>ème</sup> place au profit de Seized Assets Auctioneers) ;

- Le montant moyen par vente est en hausse, aussi bien pour les 10 premiers opérateurs (14,4 millions de dollars) que pour les opérateurs petits et moyens (222 000 dollars en moyenne) ;

- Le nombre de ventes retrouve un niveau proche de celui de 2013 après avoir connu un pic en 2014 (autour de 15 000 en 2013, de 19 000 en 2014 et de 13 000 en 2015). Cette baisse reflète une stabilité du nombre de ventes prestige (+1 %) associée à une forte diminution du nombre de ventes courantes (-40 %). Ainsi, la majorité des opérateurs spécialisés dans les ventes courantes voit le nombre des ventes diminuer (-28 % pour Seized Assets Auctioneers, -48 % pour Stack's and Bowers). Certains ont même cessé ce type de ventes, comme par exemple SMRJ Auctions (140 ventes en 2014 et aucune en 2015).

### **Le Canada**

Les très bons résultats du leader national RM Auction permettent au Canada de renouer avec la croissance après une année de baisse (-15 % en 2014). Le montant

des ventes au Canada progresse de 31 % et atteint 633 millions d'euros en 2015. Ce montant est 2,3 fois supérieur à celui de 2011. Le taux de change du dollar canadien ayant peu évolué entre 2014 et 2015, cette progression, exprimée en dollars canadiens, est similaire (+27 %).

Le nombre de sociétés actives est stable (51 opérateurs) mais, comme aux États-Unis, le nombre de ventes tend à diminuer, passant de 671 en 2014 à 571 en 2015, soit une baisse de 15 %.

Le leader RM Auction, l'opérateur spécialisé dans les ventes de véhicules de collection qui a réalisé 535 millions d'euros de ventes en 2015, soit une progression de 50 %, poursuit son expansion et représente désormais 84 % du montant total des ventes du pays. En 2015, cet opérateur a réalisé 113 ventes mil-

lionnaires, 15 ventes supérieures à 5 millions de dollars et 6 ventes à plus de 10 millions de dollars.

Les autres opérateurs continuent de voir leur activité chuter. Heffel Fine Art auction, opérateur historique spécialisé en « Fine art », est en très forte baisse (-77 %) et réalise 4,3 millions d'euros en 2015. Spécialisé dans l'art canadien, il tend, par ailleurs, à développer ses ventes privées. Ainsi, son record de vente pour 2015 est un tableau de Lawren Stewart Harris intitulé « Mountain and Glacier », vendu plus de 4 millions de dollars canadiens en vente privée.

Waddington's, l'autre opérateur de référence des ventes de « Fine art », enregistre également une baisse de ses ventes (- 37 %), lesquelles atteignent 9,2 millions d'euros en 2015.

### 2.3.2 La Chine

#### Chiffres clés du secteur « Art et objets de collection » en Chine en 2015

*En millions d'euros et millions de Yuan (RMB), frais acheteur inclus*

	Résultats Chine	
	En €	En RMB
Produit des ventes 2015	8 678 M€	60 511 MRMB
Nombre d'opérateurs actifs	319	
Variation du produit des ventes par rapport à 2014	+8,1%	-7,3%
Nombre de ventes cataloguées	713	
Nombre de ventes courantes	75	
Prix moyen par vente	11 M€	76,8 MRMB

Rang	Société	Produit des ventes 2015 (€)	Produit des ventes 2015 (RMB / HKD)	Pays	Evolution €	Evolution (RMB / HKD)
1	Poly International Auction Co.,Ltd	1 187 M€	8 275 MRMB		+31,3%	+12,5%
2	Christie's Hong Kong	702 M€	6 041 MI HKD		+25,7%	+5,1%
3	Sotheby's Hong Kong	663 M€	5 705 MHKD		+18,7%	-0,7%
4	China Guardian Auctions Co., Ltd	645 M€	4 500 MRMB		+15,6%	-0,9%
5	Beijing Council International Auction	319 M€	2 223 MRMB		-21,3%	-32,5%
6	Xiling Yinshu Auction Co., Ltd	298 M€	2 078 MRMB		-4,4%	-18,0%
7	Shanghai Jiahe auction Co, Ltd	148 M€	1 035 MRMB		+38,5%	+18,7%
8	Guangzhou Huayi International Auction	141 M€	981 MRMB		+33,8%	+14,7%
9	Beijing Hanhai Auction Co., Ltd.	91 M€	635 MRMB		-75,1%	-78,7%
10	Sungari International Auction Co.,Ltd	91 M€	633 MRMB		+2,0%	-12,5%



◀ **1 350 000 €**  
**ZAO WOU-KI**  
**(1920 - 2013).**  
**14.05.62 - 1962.** Huile sur toile,  
 81 x 116 cm  
 Paris, 7 décembre. Artcurial  
 ©Artcurial

Opérateur	Montant total adjugé		Variation
	2014	2015	
Christie's Hong Kong	5748 HKD	6041 HKD	+5,0%
Christie's Shanghai	258 MRMB	156 MRMB	-39,6%
Sotheby's Hong Kong	5747 HKD	5705 HKD	-1,0%
Sotheby's Pékin	146 MRMB	56 MRMB	-61,9%
<b>Parts de Christie's et Sotheby's dans le total des ventes en Chine</b>	<b>15%</b>	<b>16%</b>	

En 2012, après 4 années de croissance soutenue, le marché de l'art chinois avait connu un fort ralentissement avec une baisse de 22% du montant total adjugé. Cette baisse se réitérait en 2013 (-6%) et en 2014 (-5 %). La Chine perdait en 2014 la première place mondiale au profit des États-Unis dont la croissance était continue. En 2015, la Chine voit le montant des ventes aux enchères se contracter une nouvelle fois (-7 % en renminbi chinois). Compte tenu de la progression des ventes aux États-Unis en 2015, la part de marché de la Chine au plan mondial continue de s'éroder. Elle est de 28,9 % en 2015, contre 29,5 % en 2014 et 33 % en 2013. Par ailleurs, la stabilisation de la concentration du marché, observée ces dernières années, se confirme en 2015 : la part des dix premiers opérateurs dans le montant total des ventes en Chine baisse et atteint 49 % contre 53 % en 2014.

Après les hausses des trois dernières années, le nombre d'opérateurs actifs se stabilise en 2015 à 319 sur le secteur « Art et objets de collection ». Compte tenu de la hausse (en euro) du montant des ventes en 2015, le produit moyen de ventes par opérateur augmente (11M€ en 2015 contre 8M€ en 2014).

Les ventes en Chine sont tirées par celles du principal opérateur chinois, Poly International Auction qui est basé tant à Pékin et Canton qu'à Hong Kong. Elles sont également dopées par les ventes à Hong Kong de Christie's et de Sotheby's, celles qu'ils réalisent en Chine continentale restant encore proportionnellement peu élevées.

Le marché de l'art chinois est décrit par les observateurs comme étant dans une phase d'ajustement depuis 2013 après la forte hausse des années 2 000 et le pic de 2011 où le produit des ventes s'élevait à 11,5 milliards d'euros. La politique anti-corruption, la répression des dépenses ostentatoires notamment en matière d'horlogerie, la lutte contre les ententes illégales entre opérateurs ainsi que les brusques mouvements des marchés boursiers en 2015, conjugués aux problèmes récurrents liés à la présence constante de faux et de contrefaçons et les montants importants d'impayés, ont impacté le marché de l'art.

La Chine se singularise également par la présence de grands

collectionneurs actifs sur les marchés occidentaux. L'adjudication du « Nu Couché » d'Amedeo Modigliani (170,4 millions de dollars) à un résident chinois en est, en 2015, l'illustration la plus médiatisée.

Contrairement à 2014, 2015 est marquée par une plus forte contraction du marché de la « Peinture et calligraphie chinoises » que de la « Peinture à l'huile et art contemporain », ce dernier segment, à l'inverse du marché occidental, ne représentant qu'une faible part du « Fine Art » en Chine. Les segments des « Art décoratifs », des porcelaines, jades et mobiliers d'art se sont mieux portés en 2015 que celui du « Fine Art ».

	2014	2015	Variation
Nombre de ventes des 10 premiers opérateurs chinois	122	133	+9,0%
Montant d'adjudication des 10 premiers opérateurs chinois	4 243 M€*	4 285 M€	+1,0%
<b>Part des 10 premiers opérateurs dans le montant total adjudgé en Chine</b>	<b>53% *</b>	<b>49%</b>	

\* Montant et part correspond au Top 20 de l'année 2014



### 2.3.3. L'Europe

#### Chiffres clés du secteur « Art et objets de collection » en Europe en 2015

En millions d'euros, frais acheteur inclus

	Résultats Europe
Produit des ventes 2015	8 863 M€
Nombre d'opérateurs actifs	1 465
Variation du produit des ventes par rapport à 2014	+0,7%
Nombre de ventes cataloguées	12 606
Nombre de ventes courantes	11 020
Prix moyen par vente	0,374 M€

Rang	Société	Produit des ventes 2015	Pays
1	Sotheby's	2 133 M€	
2	Christie's	1 930 M€	
3	Bonham's	311 M€	
4	Artcurial - Brist - Poulain - F. Tajan	189 M€	
5	Dorotheum	155 M€	
6	Phillips de Pury & Company	149 M€	
7	Lauritz Christensen Auctions	145 M€	
8	ISA Auctionata Auktionen AG	80 M€	
9	Villa Grisebach Auktionen GmbH	54 M€	
10	Ketterer Kunst Berlin	53 M€	

### Aperçu général

L'Europe connaît une stabilité de son produit des ventes (+0,7 %), qui passe de 8,8 milliards d'euros en 2014 à 8,9 milliards d'euros en 2015. Cette stabilité contraste avec la croissance soutenue de 10% observée en 2014. Le montant moyen par vente est lui aussi stable, passant de 0,38 à 0,37 million d'euros 2015 :

- Après une période de croissance soutenue (+26 % en 2014), le Royaume-Uni conserve la tête du classement européen, malgré une baisse du montant des ventes : le montant des adjudications passe de 3,67 à 3,17 milliards de livres (-13,7 %) soit, après conversion en euros, de 4,57 à 4,37 milliards d'euros (-4,4 %) ;
- La France, deuxième au classement, connaît en 2015 une croissance de ses ventes de 6 %. Elle réalise un produit des ventes total de 1,63 milliard d'euros ;
- L'Allemagne devance la Suisse et prend la 3<sup>ème</sup> position, compte tenu de la croissance de 22% de ses ventes en 2015 qui s'établissent à 0,85 milliard d'euros ;
- La Suisse, dont le montant total des ventes est stable, 0,795 milliard d'euros, perd sa troisième position au classement européen et prend la 4<sup>ème</sup> place ;
- L'Autriche conserve la cinquième position du marché européen malgré un marché en replis. Le pays doit sa position aux performances d'un seul opérateur, Dorotheum.

Malgré le retournement de tendance au Royaume-Uni et les très bons résultats de l'Allemagne, l'écart de performances du trio de tête européen reste très significatif. En euros, le produit des ventes français représente 37 % de celui du Royaume-Uni (contre 33 % en 2014 mais 43 % en 2013). L'Allemagne a un produit de ventes équivalent à 52% de celui de la France.

Le nombre de sociétés réalisant des montants annuels de ventes supérieurs à 20 millions d'euros est stable : 38 en 2015.

Christie's et Sotheby's, qui demeurent les deux principaux opérateurs du marché européen, sont en léger repli sur le marché européen. En 2015, Christie's réalise 1,93 milliard d'euros de ventes en Europe (2 milliards en 2014) et Sotheby's 2,13 milliards d'euros (2,26 milliards en 2014).

### Le Royaume-Uni

Le produit des ventes, exprimé en livres sterling, baisse significativement (- 13,7 %) de 2014 à 2015. En tenant compte de la variation du cours de la livre entre 2014 et 2015<sup>1</sup>, l'évolution est de -4,4 % en euro.

Les ventes aux enchères y sont une tradition nationale et les opérateurs très nombreux. Après plusieurs années d'une crise économique qui a conduit à l'arrêt d'activité de 130 opérateurs en 4 ans, le nombre de sociétés de ventes aux enchères qui avait augmenté en 2014 est resté stable en 2015.

Le marché britannique, où 391 opérateurs sont actifs en 2015, reste très concurrentiel. Le montant de ventes moyen par opérateur en 2015 est de 11,2 millions d'euros (8,1 millions de livres).

Le recul du Royaume-Uni, qui représente désormais 14,5 % du marché mondial (contre 16,8 % en 2014) est principalement lié à la forte concentration du marché britannique. En effet, si la très forte hausse de 2014 était liée aux bons résultats de Sotheby's (+65 %) et de Christie's (+32 %), la baisse sensible de 2015 résulte également des diminutions des montants de ventes de ces deux opérateurs : Sotheby's, le 1<sup>er</sup> opérateur au Royaume-Uni, a enregistré un recul de 11 %, passant de 1794 à 1600 millions d'euros d'adjudications (-20 % en livres sterling) et Christie's un recul de 10 %, de 1 440 à 1 299 millions d'euros (-19 % en livres sterling). Bonham's, le troisième acteur du marché, voit également ses ventes diminuer de 15 % de 298 à 252 millions d'euros (-24 % en livres sterling). Ces trois opérateurs représentant 72 % du montant des ventes du marché britannique en 2015, la diminution de leurs adjudications entraîne mécaniquement celle du marché tout entier.

Inversement, les ventes des petits et moyens opérateurs locaux se sont bien tenues en 2015. Fort de sa stratégie axée sur une spécialisation dans l'art contemporain, Phillips de Pury progresse de 164 % pour atteindre 149 millions d'euros

d'adjudications en 2015 (+139 % en livres sterling) et creuse l'écart. De la 6<sup>ème</sup> à la 9<sup>ème</sup> place, des opérateurs réalisant entre 20 et 50 millions d'euros d'adjudications connaissent aussi des progressions significatives tant en euros, qu'exprimées en livres sterling.

Si en 2014, 5 des 20 œuvres les plus chères dans le monde avaient été vendues par les deux leaders anglo-saxons à Londres, en 2015 seule l'œuvre contemporaine «*Abstraktes Bild (1986)*» de Gerhart Richter y a été vendue par Sotheby's pour 46 millions d'euros.

Alors que Londres semblait être devenue pour Sotheby's et Christie's la place de marché des œuvres anciennes et modernes en 2014, ceci est moins net en 2015 où les 20 principales ventes d'œuvres de grands maîtres anciens se partagent à égalité entre Londres et New York (alors qu'en 2014, Londres en avait réalisé 14, contre 3 pour New York). Pour les ventes en «*Art moderne*» New York conforte en 2015 sa domination, avec 12 ventes contre 5 pour Londres (en 2014, 10 des 20 principales œuvres d'art moderne avaient été adjudgées à Londres contre 9 à New York). Londres semble donc perdre sa spécialisation sur les ventes d'«*Art moderne*» et des «*Maîtres anciens*», tandis que New York conserve sa suprématie en «*Art d'après-guerre et contemporain*» et en «*Impressionnistes et post-impressionnisme*».

**186 000 €** ▶

**Record mondial pour  
une boîte de René  
Lalique**

**René LALIQUE  
(1860 - 1945).**

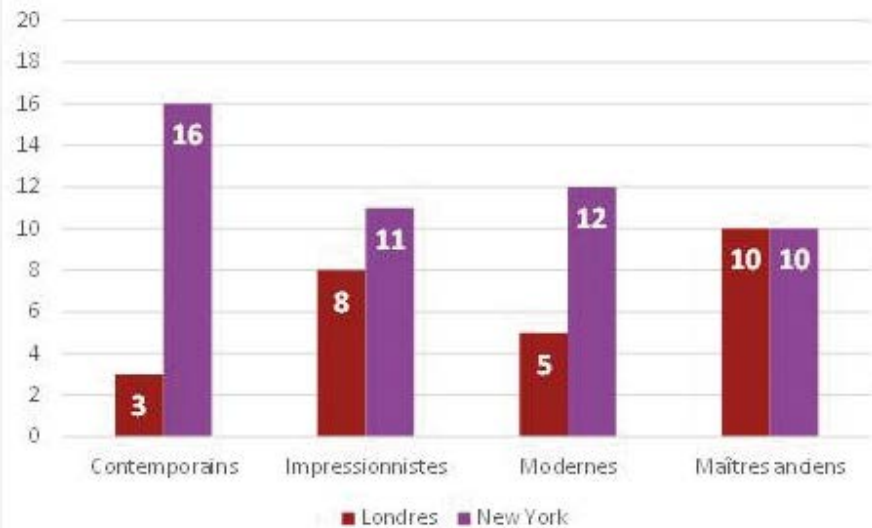
**Boîte ronde modèle  
« Au lierre » - Circa 1902  
Paris, 26 mai. Artcurial**

©Artcurial



**Nombre de lots adjugés par Christie's et Sotheby's  
en 2015 parmi les 20 records mondiaux des segments  
«Maîtres anciens», «Impressionnistes», «Modernes», «Contemporains»**

*Répartition entre Londres et New York en nombre d'œuvres vendues*



Les opérateurs de vente hors «Fine art» réalisent de bonnes progressions. Ainsi, le secteur des véhicules de collection est en pleine expansion : Coys of Kensington progresse de 27 % (14 % en livres sterling et réalise 38 M€ de ventes) et Silverstone intègre le Top 10 britannique avec 36 millions d'euros

de ventes. Par ailleurs, les principaux opérateurs de ventes de «Collectibles» progressent : Spink & Son, Fellows & Son, Tarisio Europe et Dix Noonan & Webb connaissent des croissances de leurs ventes en euros allant de 9 % à 98 %. Seule Spink & Son ne progresse pas en livres sterling (-1 %).

### Les 10 principales maisons de ventes au Royaume-Uni en 2015

Rang	Lieu de vente	Montant total adjugé (en euros)		Variation (en euros)	Montant total adjugé (en livres sterling)		Variation (en livres sterling)
		2014	2015		2014	2015	
1	Sotheby's Londres	1 794 M€	1 600 M€	-11%	1 443 M£	1 161 M£	-20%
2	Christie's Londres	1 441 M€	1 299 M€	-10%	1 159 M£	943 M£	-19%
3	Bonham's Londres	298 M€	252 M€	-15%	239 M£	183 M£	-24%
4	Phillips de Pury & Company Londres	50 M€	149 M€	104%	45 M£	108 M£	139%
5	Spink and Son	44 M€	48 M€	9%	35 M£	35 M£	-1%
6	Coys of Kensington	30 M€	38 M€	27%	24 M£	28 M£	17%
7	uction Group (Dreweatts & Bloomsbury)	29 M€	37 M€	28%	23 M£	27 M£	17%
8	Silverstone	10 M€	30 M€	200%	8 M£	20 M£	225%
9	Freeman's	19 M€	25 M€	31%	15 M£	19 M£	21%
10	Fellows & Sons	15 M€	18 M€	20%	12 M£	13 M£	8%
<b>TOTAL 10 premiers opérateurs</b>		<b>3 736 M€</b>	<b>3 503 M€</b>	<b>-6,2%</b>	<b>3 003 M£</b>	<b>2 542 M£</b>	<b>-15,4%</b>
<b>Total Royaume-Uni</b>		<b>4 506 M€</b>	<b>4 306 M€</b>	<b>-4,4%</b>	<b>3 072 M£</b>	<b>3 108 M£</b>	<b>-13,7%</b>
<b>Part des 5 premiers opérateurs dans le montant total adjugé au Royaume-Uni</b>		<b>82%</b>	<b>80%</b>				

### La Suisse

La Suisse, berceau des plus prestigieuses ventes de bijoux, connaît une stabilité de ses ventes depuis 2013. En 2015, elle réalise 795 millions d'euros d'adjudications (+0,6 %). Au regard de l'évolution du taux de change entre l'euro et le franc suisse (le franc suisse gagne 14 % entre 2014 et 2015), cette stabilité masque un recul du marché de 12 % exprimé en monnaie locale.

Le marché des ventes aux enchères reste très concentré, Christie's et Sotheby's réalisant 67 % du produit des ventes suisses. En 2015, alors que les ventes de Sotheby's Genève progressent de 31 % pour atteindre 284 millions d'euros d'adjudications celles de Christie's Genève ont diminué de 25 % pour atteindre 219 millions d'euros.

Cet écart résulte essentiellement des ventes d'automne. En 2015, Sotheby's a organisé une double vacation « Magnificent Jewels and Noble Jewels », qui a rapporté 271 millions d'euros. La vente « Magnificent Jewels » de Christie's du 10 novembre 2015 a, quant à elle, rapporté 103 millions d'euros.

Pour ces deux sociétés, la place de Zurich, où sont réalisées les vacations de « Fine art », reste secondaire.

Koller, premier opérateur national et troisième du classement, affiche une activité en baisse de 39 %.

### L'Allemagne

L'Allemagne voit son activité croître de 22 % en 2015 à 852 millions d'euros d'adjudications contre 698 millions d'euros en 2014.

Comme en 2014, la plus forte progression est celle d'Auctionata, l'opérateur 100 % en ligne, qui réalise 80 millions d'euros d'adjudications soit une progression de 154 %. Auctionata devient donc le leader d'un marché relativement dispersé en Allemagne où les deux leaders anglo-saxons continuent d'être absents. Sa vente record, qui est aussi la plus haute adjudication allemande de 2015, est une horloge chinoise adjudgée pour 3,4 millions d'euros.

Les trois autres sociétés allemandes dont le produit de ventes est supérieur à 50 millions d'euros voient aussi leur activité se développer. Les ventes de Villa Grisebach progressent de 30 % (54 millions d'euros), celles de Ketterer Kunst Berlin de 15 % (53 millions d'euros) et celles de Fritz Rudolf Künker, le spécialiste de la numismatique, de 17 % (52 millions d'euros). Ketterer Kunst Berlin réalise de belles ventes, comme celle de l'« Hommage à Paul Scheerbarth » (« Scheerbarthwesen ») de Günther Uecker vendu 1,9 million d'euros.

Lempertz et Nagel, en revanche, enregistrent une diminution de leurs adjudications, respectivement de -6 % et -39 %.

En l'absence des deux leaders mondiaux, l'Allemagne reste encore relativement à l'abri de la concentration de son marché. Ceci est confirmé par l'absence d'une place de marché forte et unique. Les dix premiers opérateurs allemands sont ainsi répartis sur trois places principales que sont Munich, Berlin et Cologne.

Toutefois, Auctionata prend de l'importance et conquiert la première place du marché allemand en trois ans ainsi que la 36<sup>ème</sup> place au niveau mondial.

Les principales sociétés allemandes proposent en majorité des ventes de « Fine Art ». Si la tendance mondiale concernant les grandes ventes de « Fine Art » est à la centralisation autour des grands opérateurs internationaux, ce n'est pas le cas en Allemagne.



◀ 1 850 000 €

**Record mondial pour une œuvre de cet artiste**

**Exceptionnel groupe de la Flagellation en ivoire sculpté** avec éléments en bois noirci, fer et ficelle sur son socle orné de plaquettes. Autriche, attribué au Maître du Martyre de saint Sébastien et à son atelier, milieu du XVII<sup>e</sup> siècle. Hauteurs des statuettes : 26 cm - 24,9 cm - 29 cm. Hauteur totale : 39,8 cm - Longueur : 40 cm : Profondeur : 19,4 cm. Provenance : collection privée, Paris

Paris, 17 décembre. Plasa  
©Plasa

### La France

Avec 1,6 milliard d'adjudications (frais inclus) en « Art et objet de Collection » et une hausse de 6 % de son activité en 2015, la France reste le deuxième pays de ventes aux enchères en Europe. Ce faisant, elle maintient sa part de marché en Europe (18 %) et conforte sa 4<sup>ème</sup> place au niveau mondial.

Artcurial gagne une place au classement mondial des sociétés et y conquiert la 13<sup>ème</sup> place. Il se rapproche de Bonham's dont l'activité à Londres s'est contractée de 15 % en 2015 et maintient son avance sur la société autrichienne Dorotheum.

La France place 14 opérateurs parmi les 100 premières sociétés mondiales soit 10 % des sociétés si on exclut les filiales françaises de Christie's, Sotheby's et Bonham's. Artcurial, première société française, se situe au 13<sup>ème</sup> rang mondial, l'OVV Aguttes, la deuxième société française en 2015, se place au 44<sup>ème</sup> rang mondial et l'OVV Thierry de Maigret avec 17,4 millions d'adjudications (frais inclus) est la dernière à s'insérer dans le classement au 88<sup>ème</sup> rang.

Les ventes aux enchères en France en 2015 ont donc progressé dans un contexte où celles des trois pays leaders mondiaux ont soit peu progressé (+ 1,7 % aux États-Unis), soit sensiblement baissé (-13,7 % au Royaume-Uni et - 7,3 % en Chine).





















## 3 L'ANALYSE DU MARCHÉ PAR OPERATEURS

Le marché des ventes aux enchères publiques en « Arts et objets de collection » reste très concentré. La liste des 20 premières sociétés mondiales affiche une forte stabilité par rapport à 2014 : deux sociétés chinoises sortent du classement et sont remplacées par une société chinoise et une nord-américaine. Le classement reste identique pour les 4 premières sociétés. Le seuil d'entrée dans ce classement se maintient à plus de 100 millions d'euros.



## Les 20 premiers opérateurs de ventes aux enchères sur le secteur «Art et objets de collection» dans le monde en 2015

Classement par produit des ventes publiques, frais inclus, en millions d'euros

Rang	Opérateur	Pays/ implantation	Montant total adjudgé		Variation	Nombre de ventes	
			2014	2015		2014	2015
1	Christie's	Royaume-Uni 	5 158	5 830	13%	430	398
2	Sotheby's	Etats-Unis 	4 902	5 396	10%	269	285
3	Poly International Auction Co.,Ltd	Chine 	904	1 187	31%	12	14
4	Heritage Auction Galleries	Etats-Unis 	735	780	6%	613	128
5	China Guardian Auctions Co., Ltd.	Chine 	558	645	16%	8	8
6	RM Auctions Group	Canada 	356	535	50%	9	15
7	Bonham's	Royaume-Uni 	653	533	-22%	400	337
8	Phillips de Pury & Company	Etats-Unis 	288	390	35%	37	39
9	Beijing Council International Auction Co.,Ltd	Chine 	405	319	-21%	4	4
10	Xiling Yinshe Auction Co., Ltd	Chine 	312	298	-4%	2	5
11	Seized Assets Auctioneers	Etats-Unis 	209	211	1%	179	130
12	Mecum Auction	Etats-Unis 	203	193	-5%	22	12
13	Artcurial - Brist - Poulain - F. Tajan	France 	188	189	1%	166	102
14	Barrett-Jackson Auction Company	Etats-Unis 	126	188	49%	4	4
15	Gooding & Company	Etats-Unis 	141	168	19%	3	3
16	Dorotheum	Autriche 	180	155	-14%	600	196
17	Shanghai Jiahe auction Co.,Ltd	Chine 	107	148	39%	2	3
18	Lauritz Christensen Auctions	Danemark 	122	145	19%	300	300
19	Guangzhou Huayi International Auctions Co.,Ltd	Chine 	105	141	34%	-	3
20	Stack's and Bower	Etats-Unis 	78	106	36%	-	33
<b>TOTAL</b>			<b>16 282 *</b>	<b>17 557</b>	<b>8%</b>	<b>3 068</b>	<b>2 019</b>
Part des 20 premiers opérateurs dans le montant total adjudgé dans le monde			<b>59,9% *</b>	<b>58,4%</b>			
<b>Total Monde</b>			<b>27 187</b>	<b>30 041</b>			

\* Montant et part correspondant au Top 20 de l'année 2014

### 3.1. 58 % des montants de ventes sont réalisés par les 20 premières sociétés

Avec 17,6 milliards d'euros d'adjudications en 2015, les 20 premiers opérateurs réalisent 58 % du montant total des ventes (contre 60 % en 2014). Exprimé en euros ce montant de ventes est en progression de +8 %<sup>1</sup>. La croissance du montant cumulé de leurs adjudications est donc en 2015 moins élevée que la croissance mondiale du secteur (+10,5 %). Cette légère érosion de la concentration est liée principalement aux contractions des ventes sur les marchés chinois et britanniques sur lesquels ces premiers opérateurs réalisent une part de leur montant total d'adjudications. A l'inverse, aux États-Unis et en France la concentration du marché s'accroît en 2015 : en France la part des 20 premiers opérateurs représente 62 % du montant total d'adjudications en 2015 (contre 58 % en 2014) ; aux États-Unis les 5 premiers opérateurs concentrent 62 % de l'activité du pays (+ 2 points par rapport à 2014).

Huit sociétés américaines sont présentes dans ce classement, une société canadienne, cinq sociétés chinoises et cinq européennes (deux anglaises, une française, une autrichienne et une danoise). Le produit moyen par vente des 20 premières sociétés augmente en

2015 (8,8 millions d'euros contre 5,3 millions en 2014). Cette évolution est le reflet tant de la forte baisse du nombre de ventes que de la progression du montant total adjugé par ces sociétés.

Ce produit moyen de ventes recouvre de fortes disparités entre opérateurs. Ainsi, les produits de ventes par vacation vont de plusieurs millions d'euros, notamment pour les opérateurs chinois (84,7 millions d'euros pour Poly International Auction) qui organisent un nombre de vacations très inférieur à celui des sociétés occidentales<sup>2</sup>, à 5 millions d'euros pour Christie's France et 1,7 million d'euros pour Artcurial. Sur le marché des enchères en France, ils sont de 163 000 euros pour l'ensemble des opérateurs du secteur « Art et objets de collection » et de 753 000 euros pour les 20 premiers opérateurs.

Parmi les sociétés étrangères ayant réalisé significativement moins de ventes en 2015, sont à signaler Dorotheum (196 contre 600 en 2014) et Heritage Auction Galleries (128 ventes contre 613 en 2014).

Le produit moyen de ventes des sociétés hors ce top 20 mondial s'élève à 300 000 d'euros.

La concentration du marché aux mains de quelques opérateurs s'inscrit dans un contexte de progression du segment du très haut de gamme dont bénéficient

1. Calculé en dollars US, l'évolution du montant d'adjudications réalisé par les 20 premiers opérateurs mondiaux est négative (-7 %). Notons toutefois que les évolutions constatées pour chaque opérateur de ce classement sont - pour la plupart d'entre elles - les mêmes (soit positives soit négatives) lorsqu'elles sont calculées en euros ou en dollars US, seules les proportions étant différentes, en l'occurrence plus accentuées lorsqu'elles sont calculées en euros.

2. Dans le cas des sociétés chinoises, une même vente peut être étalée sur plusieurs sessions et ceci sur plusieurs jours, ce qui explique en partie le faible nombre de ventes pour ces sociétés en regard du produit des ventes.

les principaux opérateurs. 160 œuvres ont été vendues plus de 10 M\$ dans le monde en 2015, contre 116 en 2014<sup>1</sup>. Ces biens ne représentent, dans les faits qu'une part infime des transactions. Ainsi les 160 œuvres achetées plus de 10 M\$ ne représentent que 0,04% des biens vendus. Le marché des ventes aux enchères du «Fine art» reste majoritairement (plus de 50% des transactions) réalisé avec des œuvres adjudgées à un montant unitaire inférieur à 1234 de dollars US en 2015<sup>2</sup>.

Enfin, la concentration du marché s'observe également dans le volume d'affaires cumulé réalisé

par les 10 premiers artistes en «Fine art»: plus de 3 milliards de dollars en 2015, soit un montant en augmentation de 417 millions de dollars par rapport à 2014. Les transactions sur ces artistes sont toutes réalisées lors des ventes prestigieuses des grands opérateurs, dont celles de Christie's et Sotheby's. Avec 650 M\$ de ventes publiques en 2015, Pablo Picasso est l'artiste générant le volume d'affaires le plus élevé devant Andy Warhol, le leader en 2014. Le dixième artiste du classement est Roy Lichtenstein, un artiste iconique du pop art américain avec 212 millions d'adjudications.

### Classement des dix volumes d'affaires les plus importants par artiste en 2015 («Fine art»)

*En million de dollars, frais inclus - données Issues du rapport Artprice 2016 «Le marché de l'art en 2015».*

Artiste	Segment du 'Fine Art'	Montant
Pablo Picasso	Art moderne	650
Andy Warhol	Art d'après-guerre et Contemporain	523
Claude Monet	Impressionniste et post impressionnisme	338
Amedeo Modigliani	Art moderne	251
Alberto Giacometti	Art moderne	247
Francis Bacon	Art d'après-guerre et Contemporain	232
Cy Twombly	Art d'après-guerre et Contemporain	223
Mark Rothko	Art d'après-guerre et Contemporain	219
Lucio Fontana	Art d'après-guerre et Contemporain	214
Roy Lichtenstein	Art d'après-guerre et Contemporain	212
<b>TOTAL</b>		<b>3109</b>

2. Chiffres issus du rapport Artprice «Le marché de l'art en 2015».

3. Chiffres issus du rapport Artprice «Le marché de l'art en 2015».

### 3.2. Les deux premiers opérateurs mondiaux Christie's et Sotheby's confortent leur domination

La société britannique Christie's devance toujours Sotheby's de quelques 400 millions d'adjudications et réalise un total de ventes de 5,8 milliards d'euros en 2015 contre 5,4 milliards Sotheby's, société américaine.

L'évolution des résultats des deux sociétés calculée sur la base du taux de change moyen annuel en euros, confrontée aux communications officielles des opérateurs, invite à l'observation suivante : présentée en euros l'évolution est positive (+13% pour Christie's, +10% pour Sotheby's) mais négative en dollars : -5% pour Christie's, -8% pour Sotheby's<sup>1</sup>.

Indépendamment de ces évolutions, avec 11,2 milliards d'euros de produits de ventes cumulés, les deux sociétés réalisent 64% du montant total des 20 premières sociétés (17,6 milliards). Cette proportion augmente de 2 points par rapport à 2014 et de 6 points par rapport à 2013. A l'inverse, la part du produit mondial capté par les deux maisons de ventes est stable, à 37%.

Le 3<sup>ème</sup> opérateur du classement, Poly International Auction, arrive loin derrière avec 1,2 milliard d'euros d'adjudications (soit 1/4 du montant total de chacun des deux leaders mondiaux).

Le marché américain représente toujours pour les deux opérateurs la plus grande part de leur activité : 56% pour Christie's, 40% pour Sotheby's devant l'Europe (32% pour le premier et 40% pour le second) et l'Asie (environ 12% pour les deux opérateurs).

Dans le détail, les évolutions par zones géographiques sont variables pour les deux leaders anglo-saxons : Leurs ventes sont tirées vers le haut par leurs filiales new-yorkaises dont l'activité a rapporté 3,3 milliards d'euros d'adjudications pour Christie's (en hausse de 28%), 2,6 milliards d'euros pour Sotheby's (en hausse de 25%). A l'inverse, Londres, deuxième place de marché pour les deux opérateurs, est en baisse : -10% pour Christie's (à 1,3 milliard d'euros d'adjudications), -11% pour Sotheby's (1,6 milliard d'euros d'adjudications). Londres représente 22% du montant des ventes pour Christie's et 30% pour Sotheby's.

1. En dollars le montant d'adjudications de Christie's est de 6,6 milliards en 2014 et de 6,4 en 2015, soit une contraction de 5%. Converti en euros sur la base des taux de change moyens dollar / euro observés pour les deux années (0,76 pour 2014 et 0,90 pour 2015), le montant d'adjudications s'élève à 5,2 milliards d'euros en 2014 et 5,8 en 2015 soit une hausse de 13%. Pour Sotheby's, le montant d'adjudications est de 6,4 milliards de dollars en 2014 et de 6,0 milliards en 2015, soit une baisse de 8%. Convertis en euros, ces montants d'adjudications s'élèvent à 4,9 milliards d'euros en 2014 et 5,4 milliards en 2015 soit une hausse de 10%.

Sur les autres places européennes, la situation diffère entre les deux opérateurs. En France, cinquième place de marché pour les deux opérateurs avec 4% du montant des ventes, l'activité est en hausse pour Christie's (+32%) mais en léger replis pour Sotheby's (-3%). A Genève, elle est positive pour Sotheby's (+31%, ces ventes représentant 5% du montant total de son activité) et négative pour Christie's (-25%, ces ventes représentant 4% du montant total de son activité).

La stratégie de développement de leur activité en Asie donne des résultats contrastés. Hong Kong, 3<sup>ème</sup> place de marché pour les deux opérateurs avec 12% du montant total de leurs ventes, voit son activité croître de +26% pour Christie's et de +19% pour Sotheby's<sup>1</sup> Hong Kong, qui continue d'attirer des investisseurs et collectionneurs, a vu également Artcurial et Phillips de Pury & Company y organiser leurs premières ventes, témoignant de l'attractivité de l'ancienne colonie britannique. A l'inverse, les résultats des ventes sont en baisse de 30% à Shanghai pour Christie's et de 55% à Pékin pour Sotheby's.

En Inde, où Christie's avait organisé sa première vente en décembre 2014, cet opérateur voit en 2015 ses ventes progresser et y a réalisé 13,7 millions d'euros (+50%). En septembre 2015 Sotheby's a ouvert un bureau à Mumbai mais n'y réalise pas de vente aux enchères, ce bureau ayant pour objet de collecter des objets en vue de les intégrer dans ses ventes internationales.

Au Moyen-Orient, le produit des ventes de Sotheby's est modeste (6,7 millions d'euros d'adjudications en 2015 à Doha). Pourtant, la présence de l'opérateur au Qatar est ancienne, la première vente ayant eu lieu en 2009. Le produit des ventes de Christie's est plus élevé (23 millions d'euros) mais quasiment stable (+1%).

Les deux leaders sont toujours à l'origine des grands temps forts de l'année, à Londres et New York, au printemps et à l'automne, en «Art d'après-guerre et Contemporain», «Impressionniste et Post Impressionnistes» et «Art moderne».

La vacation organisée le 11 mai 2015 par Christie's «Looking Forward to the Past» a généré 705 millions de dollars d'adjudications (pour 33 lots vendus), soit le troisième meilleur résultat de l'histoire

*1. A titre d'illustration, les 4 et 5 octobre, Sotheby's Hong Kong a réalisé sept ventes d'art asiatique, dans tous les segments : Modern and Contemporary Asian Art Evening Sale, Fine Classical Chinese Paintings, Modern & Contemporary Southeast Asian Art, Modern Asian Art, Full Circle — Yoshihara Jiro Collection, Contemporary Asian Art, Contemporary Ink Art totalisant 106 millions d'euros d'adjudications.*

contemporaine des ventes aux enchères. Lors de cette vente, le record mondial de la plus haute adjudication était battu avec « Les femmes d'Alger Version 'O' » de Picasso (179 millions de dollars) ainsi que celui de la plus haute adjudication pour une sculpture (« L'homme au doigt » de Giacometti à 141 millions de dollars). La vacation du 9 novembre 2015 « The Artist's Muse » réalisait 491 millions de dollars pour 24 lots vendus.

La vente du 24 juin 2015 au soir d'« Art impressionniste et moderne »

de Sotheby's a totalisé 247 millions d'euros d'adjudications, deuxième plus haut montant obtenu pour une vente à Londres pour cet opérateur, toutes spécialités confondues. Parmi les lots mis aux enchères, un portrait de Gertrud Loew (1902) de Gustav Klimt a été adjugé 34,8 millions d'euros, ce qui en fait la deuxième œuvre la plus chère pour cet artiste. Par ailleurs, la première vacation de la vente de la collection d'Alfred Taubman en novembre 2015 a rapporté 377 millions de dollars.

### Résultats de Christie's et de Sotheby's sur les principales places mondiales de marché en 2014 et 2015

Montants en millions d'euros frais inclus

Lieu de vente	Christie's			Sotheby's		
	2014	2015	Variation	2014	2015	Variation
New York	2 551	3 252	26%	2 070	2 586	25%
Londres	1 441	1 290	-10%	1 794	1 600	-11%
Hong Kong	559	702	26%	559	663	19%
Suisse	300	231	-23%	229	292	28%
Paris	172	228	32%	212	207	-3%
<b>TOTAL Monde</b>	<b>5 158</b>	<b>5 830</b>	<b>13%</b>	<b>4 902</b>	<b>5 396</b>	<b>10%</b>

Les deux opérateurs monopolisent les plus grandes adjudications de « Fine art ». En 2015, dans les tops 20 des œuvres les plus chères, il ressort que :

- En « Art d'après-guerre et contemporain », ils ont réalisé 19 des 20 plus belles ventes, 12 pour Christie's et 7 pour Sotheby's, pour un montant total de 814 millions d'euros. L'œuvre la plus chère a été celle dénommée « Nurse » de Roy Lichtenstein pour un montant de 86 millions d'euros (frais inclus) ;
- En « Art moderne » ils ont réalisé 17 des 20 meilleures ventes, pour un total de 919 millions d'euros (frais inclus) sur un total de 991 millions d'euros. Christie's réalise 64 % du montant total devant Sotheby's 29 %. Seule China Guardian Auctions Co parvient à placer 3 ventes dans ce classement (toutes d'artistes asiatiques) ;
- En « Impressionnisme et post-impressionnisme » ils réalisent 19 des 20 meilleures ventes pour un total de 499 millions d'euros (frais inclus) sur un total de 515 millions d'euros. Sur ce segment Sotheby's est plus présente que sa concurrente avec 71 % du montant des adjudications réalisé.

Pour autant, malgré ces ventes, l'activité des deux opérateurs en « Art d'après-guerre et contemporain » s'est ralentie en 2015 alors que celles en « Art moderne » et en « Impressionnisme et post'im-

pressionnisme » ont progressé. Les ventes sur le segment des « Maîtres anciens », plus restreint, se sont quant à elles fortement contractées pour les deux opérateurs.

Les résultats de ventes d'œuvres du segment haut de gamme pour lesquelles des garanties de prix ont été accordées aux vendeurs ont pu entraîner des pertes pour ces opérateurs. Cette pratique qui consiste à garantir un prix minimum au vendeur, y compris en cas d'adjudication à un prix inférieur, est alimentée tant par la nécessité de convaincre les collectionneurs d'œuvres recherchées de les mettre en vente que par la concurrence effrénée pour capter ces vendeurs.

Ainsi, la dispersion des œuvres d'Alfred Taubman, ancien propriétaire et président de Sotheby's, dont la collection a été estimée à 500 millions de dollars a été garantie à hauteur de 515 millions de dollars. Sotheby's reconnaissait une perte de 12 millions de dollars sur l'ensemble des lots vendus en fin d'année 2015.

Ainsi, Christie's a garanti 45 millions de dollars une œuvre d'Andy Warhol, « Four Marilyns », finalement adjugée 32 millions de dollars.

Ces ventes d'œuvres du très haut de gamme présentant des risques financiers avérés, on notera que ces deux opérateurs ont publi-

quement communiqué sur leur intention de développer leurs ventes du segment de « moyen de gamme », celui des biens inférieurs à 2 millions de dollars, lequel est potentiellement plus lucratif, n'implique pas le recours régulier aux garanties de prix et permet de s'ouvrir à une clientèle plus large.

Les ventes de gré à gré, qui constituent depuis cinq ans un axe de développement stratégique pour ces deux leaders, ont connu une forte croissance entre 2009 et 2014, supérieure à celle des ventes publiques. En 2015, toutefois, les ventes de gré à gré annoncées par Christie's sont en recul, passant à 851 millions de dollars contre 1,1 milliard en 2014. Elles représentent 13 % de son activité de ventes aux enchères contre 18 % l'année précédente. La part des ventes de gré à gré de Sotheby's, qui est moins élevée, représente 10 % de ses ventes aux enchères (673 millions de dollars).

Les ventes totalement dématérialisées, dites « online », de Christie's, bien que ne représentant que 1% de son activité de ventes aux enchères, sont en forte progression (+11%) en 2015. Cet opérateur a fait des ventes totalement dématérialisées un axe stratégique de

développement depuis 2012. Ces ventes permettent d'élargir sa base de clientèle et de faciliter l'entrée d'un nouveau public dans l'univers de la marque Christie's. Selon ses indications, 80 % des acheteurs des ventes « online » sont des nouveaux acquéreurs.

L'année 2015 est également marquée pour les deux opérateurs par l'acquisition de sociétés externes dans les domaines de l'expertise et de l'information sur le marché de l'art : En janvier, Sotheby's a acquis Art Agency Partners, entreprise de conseil. L'objectif est de centraliser une expertise au sein de Sotheby's, accroître les ventes privées, ouvrir de nouveaux marchés et renforcer la connaissance des clients. En février, Christie's a annoncé le rachat de la plateforme de gestion de collection en ligne Collectrium. Ce rachat lui permet de renforcer son système de gestion interne, mais aussi de proposer à ses clients des services de gestion de biens d'art.

Christie's et Sotheby's, qui restent donc les leaders incontestés des ventes aux enchères d'art et objets de collection, ont donc été actifs en 2015 pour poursuivre leurs diversifications et enrichir leurs services.



### 3.3. L'évolution des 18 autres opérateurs du classement des 20 premières sociétés mondiales

#### 3.3.1. Huit sociétés sont basées en Amérique du Nord

Heritage Auction Galleries, est le deuxième opérateur américain après Sotheby's. Cette société basée à Dallas, spécialisée dans la vente de « collectibles », enregistre une légère hausse de son activité en 2015<sup>1</sup> avec 780 millions d'euros d'adjudications. La société, qui a décidé de basculer une partie de

ses activités en ventes totalement dématérialisées, a réalisé en 2015 30 % de ses ventes en ligne.

Phillips de Pury & Company voit son activité croître de manière soutenue en 2015 (+30 %). L'opérateur réalise l'essentiel de son activité en « Art contemporain ». Il a toutefois développé une activité dans les domaines de l'horlogerie, de la joaillerie, de la photo, de l'édition et du design. Ses ventes sur le marché britannique ont particulièrement progressé en 2015, leur part passant de 20 % en 2014 à 38 % en 2015 du total de ses ventes.



▲ 425 000 €

Attribué à Jacques DUBOIS (1693-1763).

Bureau plat à façade et cotés mouvementés décoré de paysages polychromes et dorés sur fond noir. Époque Louis XV.

Dim. : 77,5 x 146 x 78 cm. Provenance : ancienne Collection Pereire.

Paris, 5 juin. Ferri & Associés.

©Studio Sebert

1. Calculée en dollars l'évolution du montant d'adjudications de Heritage Auction Galleries est négative.

Les trois autres sociétés américaines sont spécialisées dans la dispersion de véhicules de collection. Mecum Auction voit pour la deuxième année consécutive son activité se contracter en 2015 (-5 %) alors que Barret-Jackson Auction Company et Gooding & Company enregistrent une hausse de leur activité.

Seized Assets Auctioneers, spécialisée dans les ventes totalement dématérialisées, en joaillerie et orfèvrerie, poursuit son ascension et réalise un volume d'affaires de 211 millions d'euros en 2015.

Au Canada, RM Sotheby's (antérieurement RM Auctions dont 25 % du capital a été racheté par Sotheby's en 2014) est spécialisé dans la vente de véhicules de collection. En 2015, ses ventes ont progressé de 50%, cette progression faisant suite à des hausses significatives d'activité en 2013 et 2014. Cette performance de 2015 s'explique en grande partie par la vente exceptionnelle qu'elle a réalisée en Californie au mois d'août d'un montant total de 153 millions d'euros.

### 3.3.2. Six sociétés chinoises

Elles présentent des situations très contrastées.

Après le repli observé en 2014, Beijing Poly International Auction, 3<sup>ème</sup> opérateur mondial, enregistre

une forte hausse d'activité en 2015 avec 1,2 milliard d'euros d'adjudications réalisées tant à Pékin (78 % de son activité) qu'à Hong Kong (22 % de son activité). Sa plus haute adjudication est l'oeuvre produite en 2013 par Cui Ruzhuo, «Landscape», pour 30 millions de dollars. L'opérateur, qui se singularise sur le marché par son offre d'artistes émergents, a également étoffé son offre de peintures à l'huile du début du XX<sup>ème</sup> siècle, marché plus stable que celui de l'art contemporain, en présentant des oeuvres de Zao Wou-ki, Zhu Dequn, San Yu et Wu Guanzhong. Il réussit également en 2015 à placer plusieurs oeuvres parmi les 20 plus belles ventes mondiales de «Maîtres anciens», toutes d'artistes asiatiques.

La seconde société chinoise du classement, China Guardian Auctions, affiche une activité en croissance en 2015 de 16 % pour un montant total adjugé de 645 millions d'euros qui contraste avec sa baisse d'activité en 2014. Elle a réalisé en 2015 l'adjudication la plus élevée effectuée par une société chinoise en «Fine art», celle d'une oeuvre de Pan Tianshou intitulée «Eagle Rock and Flora» pour 45 millions de dollars.

Beijing Council International Auction et Xiling Yinshe Auction affichent des ventes en baisse.

Inversement, Shanghai Jiahe auction et Guangzhou Huayi International Auctions entrent dans le classement du top 20 suite à leurs bonnes performances en 2015.

### 3.3.3. Quatre opérateurs sont basés en Europe

Le produit des ventes de Bonham's continue de se contracter très fortement (- 22 %) en 2015. Cette société est très active sur les segments des « Maîtres anciens » et des « Objets de collection » (joaillerie, véhicules de collection,...). Son activité recule pour toutes ses filiales dont celles de Londres et New York qui concentrent respectivement 47 % et 39 % de ses ventes. La France est toujours représentée par Artcurial qui gagne deux places et prend la 13<sup>ème</sup> position du classement.

Dorotheum, basée à Vienne et qui est spécialisée dans les ventes de maîtres anciens, conserve sa 16<sup>ème</sup> position malgré une baisse d'activité de 14 % en 2015.

Lauritz Christensen Auctions, société danoise dont les ventes ont progressé de 19 % en 2015, réalise 145 millions d'euros de montant de ventes. La société a basculé au début des années 2000 toutes ses activités de ventes aux enchères sur son site internet.

Les deux sociétés qui sortent du classement des 20 premiers opérateurs sont chinoises : Beijing Hanhai Auction, dont l'activité a décliné de 75 % et Macau Chung Shun International Auctions Co., Ltd, qui n'a pas souhaité communiquer cette année sur ses chiffres.

Elles sont remplacées par une société chinoise, Guangzhou Huayi International Auctions, société basée à Canton, dont l'activité a progressé de 34 % en 2015, et par une société nord-américaine spécialisée en numismatique et pièces anciennes, Stack's and Bower dont l'activité a progressé de 36 % en 2015 et qui s'est associée avec Sotheby's pour des ventes conjointes aux États-Unis.

## Classement des 10 enchères les plus élevées en 2015 dans le secteur « Art et objets de collection »

Montants en millions d'euros, frais inclus. - données Issues du rapport Artprice 2016 sur « Le marché de l'art en 2015 »

Artiste	Titre	Segment	Vente	Montant
PICASSO Pablo (1881-1973)	Les femmers d'Alger (Version 'O') (1955)	Art moderne	Christie's New York	179
MODIGLIANI Amadeo (1884-1920)	Nu couché (1917-1918)	Art moderne	Christie's New York	170
GIACOMETTI Alberto (1901-1966)	L'homme au doigt (1947)	Art moderne	Christie's New York	141
LICHTENSTEIN Roy (1923-1997)	Nurse (1964)	Art d'après-guerre et contemporain	Christie's New York	95
ROTHKO Mark (1903-1970)	N° 10 (1958)	Art d'après-guerre et contemporain	Christie's New York	82
TWOMBLY Cy (1928-2011)	Untitled (New York City) (1968)	Art d'après-guerre et contemporain	Sotheby's New York	71
PICASSO Pablo (1881-1973)	La Gommeuse (1901)	Art moderne	Sotheby's New York	67
PICASSO Pablo (1881-1973)	Buste de femme (1938)	Art moderne	Christie's New York	67
VAN GOGH Vincent (1853-1890)	L'allée des Alyscamps (1888)	Impressionniste post impressionnisme	Sotheby's New York	66
FREUD Lucian (1922-2011)	Benefits supervisor resting (1994)	Art d'après-guerre et contemporain	Christie's New York	56

## 4 LES GRANDES TENDANCES DES SEGMENTS DU MARCHÉ

### 4.1 Les ventes aux enchères de « Fine art »

Les ventes aux enchères de « Fine art »<sup>1</sup> représentent 50 % du montant des ventes aux enchères du secteur « Art et objet de collection ».

Cette part tend à se tasser légèrement par rapport à 2014 (52 %). Elles sont principalement portées tant par les ventes « d'Art d'après-guerre et contemporain » que celles « d'Art moderne ». La France maintient ses positions au plan mondial sur ces deux segments.

En 2015 et en dollars, les montants de ventes de tous les segments du « Fine art » sont en baisse témoignant bien d'un certain retournement du marché au plan international.

<sup>1</sup>. Dans cette partie, la définition des segments de marché du secteur « Fine Art » est basée, sauf exception, sur la date de naissance de l'artiste :

« Art d'après-guerre et Contemporain » : artistes nés après 1910 ;

« Art moderne » : artistes nés entre 1875 et 1910, à l'exception de Francis Bacon (né en 1909) et Mark Rothko (né en 1903) classé en « Art d'après-guerre et contemporain » ;

« Impressionnisme et post-impressionnisme » : artistes nés entre 1821 et 1874 ;

« Maîtres anciens » : artistes nés avant 1821.

«L'art d'après-guerre et contemporain» reste le premier segment du «Fine art» (46 % du montant total des adjudications). Alors que de 2005 à 2014 les ventes ont progressé très fortement (plus de 300 % de croissance), 2015 marque un sensible repli des ventes (- 14 %).

Ce repli est en partie lié, pour les ventes d'œuvres du très haut de gamme, à une plus forte sélectivité des acheteurs lesquels ont moins enchéri ou se sont abstenus pour des œuvres d'artistes prestigieux présentant moins d'intérêt ou jugées surestimées.

Les États-Unis demeurent l'épicentre de ce premier segment où ils réalisent 47 % du montant total des ventes. Sur les 20 plus importantes adjudications de l'année 2015 (842 millions d'euros d'adjudications au total), 16 ont été réalisées à New York (11 par Christie's, 5 par Sotheby's) pour un montant de 716 millions d'euros (soit 85 % du total). Malgré la contraction du montant des ventes aux enchères au Royaume-Uni, le poids de ce pays sur ce segment se renforce à 21 % (+3 points) et ce au détriment de la Chine, le 3<sup>ème</sup> pays de ce segment (16 %, - 6 points) dont les ventes se sont fortement contractées. La bonne tenue des ventes en «Art d'après-guerre et contemporain» en France (+4 % à 175 millions d'euros d'adjudica-

tions hors frais) lui permet de rester le 4<sup>ème</sup> pays sur ce segment avec 4 % de part de marché.

Les ventes «d'art moderne», deuxième segment du «Fine art» (30 % du montant total des adjudications), sont restées dynamiques en 2015. Grand vivier de chefs-d'œuvre en Occident, qualité des œuvres, demande mondialisée et constante en font un marché porteur. Le record battu en 2015 du nombre de lots millionnaires vendus aux enchères (622 œuvres modernes) en témoigne. Le montant total des ventes est, néanmoins, en léger repli de 1 % par rapport à 2014.

L'augmentation du poids des États-Unis sur ce segment (de 31 % en 2014 à 45 % en 2015) illustre le dynamisme des ventes en 2015 dans ce pays. Les ventes records de 2015, tous segments confondus du «Fine Art», appartiennent à ce segment et ont été réalisées à New York : «Les femmes d'Alger version 'O'» de Picasso pour 179 millions de dollars ; «Nu Couché» de Modigliani pour 170 millions de dollars ; «L'homme au doigt» de Giacometti pour 141 millions de dollars. Tandis que la Chine (23 % de part de marché) et le Royaume-Uni (19 %) perdent des parts, la France, grâce à des ventes en progression sur ce segment maintient son rang et sa part de marché à 4 %.



◀ 1 040 000 €

**Record mondial pour une pièce de mobilier de Jean Prouvé aux enchères**

**Jean Prouvé (1901 – 1984)**

Table Centrale - 1956

Paris, 27 octobre, Artcurial

©Artcurial

«L'impressionnisme et post-impressionnisme» reste le 3<sup>ème</sup> segment (13 % du montant des adjudications). En 2015, le montant total de ces ventes a légèrement diminué (- 3 %). Le poids des États-Unis se renforce également sur le segment de l'«Impressionnisme et post l'impressionnisme» (45 %, + 11 points) et ce, de nouveau au détriment de la Chine, le Royaume-Uni et la France maintenant leurs poids respectifs (24 % pour le Royaume-Uni, 4 % pour la France).

Enfin, le segment des «Maîtres anciens» ( 9 % de part de marché) a vu son montant des ventes diminuer significativement (- 20%). La raréfaction d'œuvres de haute qualité mises sur le marché et l'évolution des goûts des nouveaux collectionneurs, davantage tournés vers l'art d'après-guerre et contemporain, expliquent cette évolution. Si les œuvres

indémorables et de grands artistes continuent à bien se vendre, certains thèmes, comme ceux de la peinture religieuse ou les vedute italiens, ont été moins demandés. Les performances mitigées des ventes londoniennes du 8 décembre de Christie's et du 9 décembre de Sotheby's en sont une illustration, tout autant, qu'à l'inverse, le succès relatif de la vente du 26 mars de la collection de peintures françaises du XVIII<sup>ème</sup> siècle de Louis Grandchamp des Raux organisée par Sotheby's à Paris (10% d'invendus).

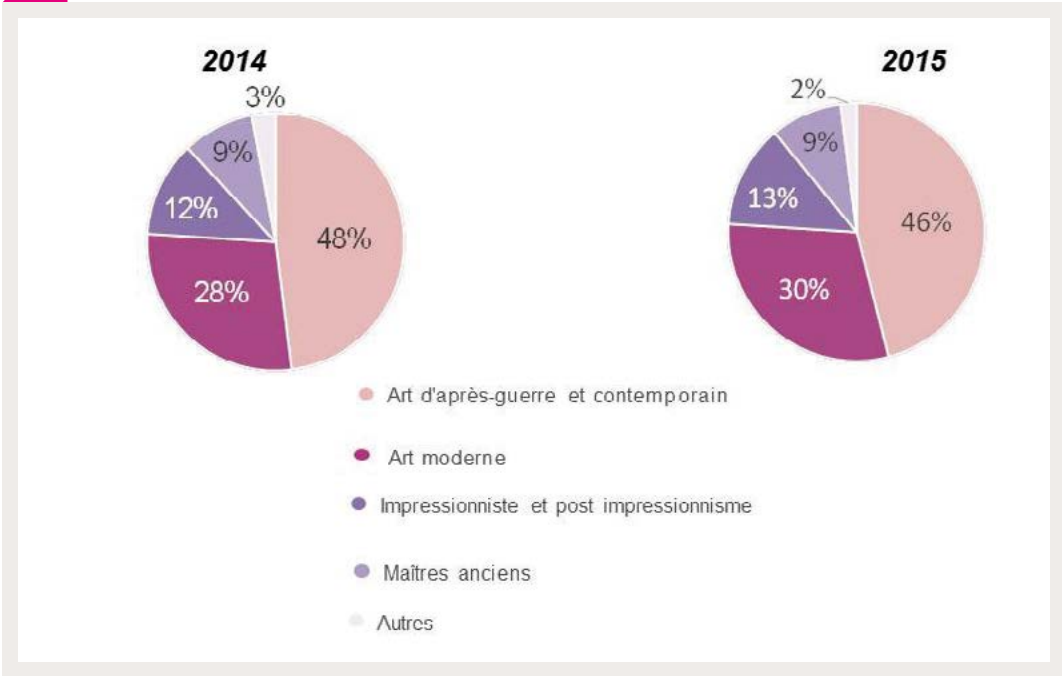
Sur ce segment des «Maîtres anciens», la Chine est le premier pays de vente (43 %) devant les États-Unis (21 %) et le Royaume-Uni (20 %). La richesse du vivier d'œuvres anciennes chinoises, leurs découvertes récentes et l'appétit des collectionneurs

chinois dynamisent les ventes de ce segment en Chine. Comme l'illustre parfaitement le palmarès des meilleures ventes de 2015, plusieurs œuvres chinoises anciennes ont été adjugées plus de 10 millions de dollars chacune, alors qu'une seule œuvre de la Renaissance occidentale (la «Bouche de la Vérité» de Lucas Cranach) l'a été à ce niveau de prix en juillet par Sotheby's.

Il est rappelé que le «Fine art» chinois est composé de deux domaines : les «Calligraphies et peintures chinoises» et les «Peintures à l'huile et art contempo-

rain». Le premier qui désigne l'art traditionnel chinois (encre de Chine sur des supports tels que le papier Xuan, la soie et les éventails) a généré près de 4 milliards de dollars de ventes et représente 82 % du marché du «Fine art» chinois, en baisse de 2 points par rapport à 2014. Le deuxième, qui recouvre les productions d'artistes chinois utilisant les techniques et médias et occidentaux (peinture à l'huile, photographie, sculpture...), enregistre également une baisse en 2015 (- 16 %) et atteint un montant de ventes de 900 millions de dollars (18 % des ventes).

**Répartition par segments du montant d'adjudications des ventes aux enchères dans le monde sur le secteur «Fine Art» en 2014 et 2015. Données de base issues du rapport TEFAF 2016 «TEFAF Art Market Report 2016»**



## 4.2 Le dynamisme du segment des véhicules de collection

Le dynamisme du segment des véhicules de collection est porté par les 4 opérateurs nord-américains spécialisés sur ce segment qui sont tous dans le classement du top 20 mondial. Ils réalisent un montant total d'adjudications de plus d'un milliard d'euros en 2015, en hausse de 31% par rapport à 2014. Ce marché, qui se porte également bien en France grâce aux performances d'Artcurial et des deux filiales de leaders mondiaux que sont Bonham's et RM Auctions (filiale de Sotheby's), se caractérise par les traits suivants :

- Un marché qui est concentré sur un nombre très restreint d'opérateurs lesquels organisent peu de vacations;
- Trois pays se partagent ce marché : les États-Unis, le leader, le Royaume-Uni, et la France en troisième position avec une part de marché de l'ordre de 10%;
- Une offre diversifiée de véhicules de collection mais une concentration du produit des ventes sur un nombre très réduit de véhicules adjugés, souvent des Ferrari. Ainsi, lors de sa vacation de décembre 2015 à New York, RM Sotheby's, le leader mondial a réalisé un montant total de ventes de 67 M€ grâce aux adjudications d'une Ferrari 290 MM de 1956 pour 25,5M€ et d'une Aston Marin DB4GT Zagato de 1962 pour 13 M€.

## 4.3. Les autres segments «Art et objets de collection»

Le segment des *collectibles* regroupe une grande diversité de composantes (collection de timbres, de monnaies, de livres et manuscrits, de bandes dessinées, de jouets anciens....) qui ont chacune leur propre économie. Il permet à des opérateurs très spécialisés de continuer à se développer en capitalisant sur leur expertise et leur notoriété amplifiée, au plan international, par l'économie numérique.

A titre d'illustration, le segment des ventes aux enchères de bandes dessinées, qui fait l'objet d'une analyse d'expert en annexe au présent rapport d'activité et existe depuis 30 ans, s'est fortement développé depuis deux ans avec l'arrivée de Christie's et Sotheby's. Si ce marché constitue un nouveau relai de croissance pour les ventes aux enchères, la présence des deux leaders anglo-saxons tend à renforcer sa bipolarité : d'un côté des ventes de planches originales d'artistes renommés qui tirent les prix vers le haut et s'adressent à des amateurs venant d'autres horizons que celui des collectionneurs de bandes dessinées ; de l'autre, des ventes plus nombreuses mais de montant plus modestes qui s'ouvrent davantage à l'international grâce aux ventes en ligne et sont dédiées à un public de collectionneurs avertis.



3 171 000 € ▶

**Pablo PICASSO**

**Homme au maillot.** Signé Picasso (en haut à droite) ; daté et numéroté 27.5.65III (au dos). Huile sur toile 92 x 72,5 cm. Peint le 27 mai 1965.

Paris, 3 juin, Sotheby's

©Sotheby's / Art digital studio



## 5 LES VENTES SUR INTERNET

### 5.1. Un montant total des ventes en progression

Selon le rapport Hiscox 2016 sur le marché de l'art en ligne le marché des enchères en ligne, ventes « live auction » et « online » comprises, s'élève à 2,9 milliards d'euros en 2015, soit une progression de 24 % par rapport à 2014.

Selon le rapport TEFAF 2016, on constate de fortes disparités entre les grands opérateurs de ventes aux enchères, pour qui les ventes 100 % dématérialisées repré-

sentent moins d'1 % de la valeur de leurs ventes, et ceux de taille intermédiaire qui réalisent en ligne 13 % du montant total de leurs ventes.

Ces données corroborent celles issues de la collecte effectuée dans le cadre de la présente étude qui montre globalement une progression des ventes en ligne pour les objets d'art et de collection. L'évolution des usages des consommateurs et le développement de l'e-commerce, la qualité croissante de la résolution d'image des objets présentés en vente en ligne soutiennent ce développement des ventes.

## 5.2. Les grands acteurs du marché

### 5.2.1. Les grands acteurs du marché : les maisons de ventes traditionnelles

Comme en 2014, plusieurs grands acteurs - particulièrement actifs en 2015 - dominent le marché mondial : Heritage Auction, Christie's et Sotheby's.

**Heritage Auctions** reste, malgré un recul par rapport à 2014, le premier opérateur mondial sur internet avec 233 millions d'euros de ventes en 2015 (contre 271 millions d'euros en 2014). Avec un tiers de son activité reposant sur les ventes online, Heritage Auctions fait figure d'exception dans le paysage des principaux acteurs mondiaux. Il se classe parmi les sites de ventes aux enchères les plus visités au monde. Sa plus importante adjudication en 2015 a été un autographe d'Abraham Lincoln de mars 1865 adjudgé 2,2 millions d'euros.

**Christie's** s'est jusqu'à présent montré le plus actif dans le développement et l'intégration des ventes dématérialisées. L'opérateur est présent depuis 2006 sur les «live auctions» avec Christie's LIVE et depuis 2012 sur les enchères exclusives sur internet. Il déclare en 2015 une progression de 11% de ses ventes 100 % en ligne, lesquelles atteignent 32,8 millions d'euros pour 79 vacations, soit un nombre stable de vacations par rapport à 2014 (78 ventes). «Pamuk» de Richard Serra, vendu 816 000 € online constitue en 2015 son adjudication la plus élevée. Selon l'opérateur, 28 % des acheteurs sur la plateforme de ventes totalement dématérialisées sont de nouveaux clients. En février 2015, Christie's a annoncé le rachat de la plateforme de gestion de collection Collectrium.

**1 180 000 €** ►  
pour les trois oeuvres  
**1 486 800 € frais compris**  
**Lin Fengmian (1900-1991),**

**La Leçon d'agriculture**, plume,  
encre brune, lavis brun et rehauts  
de blanc, signée et datée «Vincent  
1795», 39,5 x 45,5 cm.

Bordeaux, 21 octobre. Baratoux -  
Dubourg Enchères SVV. M. Auguier.

©Baratoux - Dubourg Enchères



**Sotheby's** ne réalise pas de ventes totalement dématérialisées, mais seulement des «live auctions». En 2015, sa principale adjudication en ligne est une bague en diamant et platinium, vendue à New York 2,9 millions d'euros. Sotheby's semble appuyer sa stratégie digitale sur des partenariats plus que par des développements internes. C'est en 2015 que le partenariat passé avec eBay, conclu en 2014, a réellement pris effet, avec une première vente le 15 avril, sur une plateforme conçue comme un «live auctions» en temps réel. Si Sotheby's n'a pas donné d'informations concernant les adjudications réalisées sur cette plateforme, il ressort de la presse spécialisée que la vacation inaugurale, «Photographs», a généré 4,7 millions d'euros de ventes pour 188 lots. En 2015 Sotheby's a annoncé un nouveau partenariat technologique avec Invaluable qui s'est concrétisé par une première vente le 15 mars 2015. Par cet accord, Invaluable est devenu le principal partenaire de Sotheby's pour les technologies en ligne : «live auctions», plateforme mobile, ainsi que messagerie privée et développement des vidéos sur le site de Sotheby's. Grâce à ce nouveau partenariat, toutes les ventes de Sotheby's sont désormais accessibles en «live auctions».

### 5.2.2. Les entreprises exclusivement de ventes aux enchères en ligne

Les opérateurs réalisant des ventes totalement dématérialisées peuvent être divisés en deux groupes : ceux (38%) qui disposent de leur propre plateforme et ceux (62%) qui s'adosent à des portails multi-opérateurs.

Les sociétés développant une activité exclusivement en ligne et possédant leur propre plateforme de vente connaissent une croissance exponentielle, bien supérieure à celle des acteurs dominants :

**Paddle 8**, société américaine créée en 2010, affiche une croissance soutenue en 2015 (pour 50 millions d'euros d'adjudications), après avoir déjà progressé de plus de 100 % en 2014. Elle est plus particulièrement positionnée sur l'art contemporain et le design.

**Auctionata**, société allemande créée en 2012, affiche pour la 2<sup>ème</sup> année consécutive la plus forte progression des acteurs de ventes aux enchères en ligne : + 165 % pour un montant de 81 millions d'euros d'adjudications. Une grande majorité de ses ventes porte sur la joaillerie, les montres, les vins et les véhicules de collection. Cette progression s'accompagne d'une internationalisation de son activité suite à d'importantes levées de fonds (42 millions d'euros en 2015) et un renforcement de sa position

aux États-Unis (44 ventes diffusées depuis New York en 2015).

Ces deux sociétés de vente en ligne ont annoncé leur fusion au printemps 2016 et leur ambition de devenir une destination de choix pour les collectionneurs du XXI<sup>ème</sup> siècle en ciblant principalement le marché des biens de milieu de gamme.

### 5.2.3. Les portails multi-opérateurs

Les opérateurs de taille moyenne ou modeste ne sont pas en mesure d'assumer seuls les coûts de mise en place et d'entretien de dispositifs de vente en ligne. Des portails internet se sont développés afin de leur donner la possibilité de réaliser des ventes sur internet. Les portails les plus importants au niveau mondial, outre ceux de Drouotlive et Interenchères basés en France, sont :

**Invaluable**, fondée en 1989, est basée aux États-Unis. Elle revendique 3 millions de visiteurs uniques par mois sur l'ensemble de ses sites et 4000 maisons de ventes aux enchères membres (dont 575 nouvelles en 2015). En 2015, elle a donné accès à un vivier d'objets d'« Art et de collection » et à 17 000 ventes live. En 2015, son record de vente est un tableau d'Henri Rousseau, « Le Picador mexicain », adjudgé 300 000€ par l'OVV Tajan. Invaluable donne également accès à une

base de données mondiale de ventes aux enchères et d'artistes.

**ATG Media** : basée au Royaume-Uni, cette société est spécialisée dans les sites d'enchères. En 2015, le site the-saleroom.com revendique 5100 « live auctions » en partenariat avec 500 maisons de ventes et 634 000 lots vendus. Son produit total des ventes déclaré s'est élevé à plus de 124 millions d'euros en 2015, stable par rapport à 2014.

**Liveauctioneers** : cette société regroupant 2700 opérateurs donne accès à des ventes aux enchères dans une cinquantaine de pays. Elle met également à la disposition des internautes une base de données référençant près de 13 millions de résultats de ventes et 60 millions d'images.

### 5.3. De nouveaux territoires : le mobile et les réseaux sociaux

Au-delà des ventes « live » ou « online », un nouveau territoire commence être investi par les acteurs du marché de l'art : les achats sur terminaux mobiles (smartphone, tablette), qui sont une extension des domaines cités précédemment.

Christie's a commencé à développer une stratégie mobile assez tôt en proposant son application mobile dès 2009. Selon ses indications, à la fin du premier semestre 2015 36 % des visites



◀ 73 000 €

**Pendule astronomique  
par Henri-Louis  
Grébillat,**

**mouvement à équation,  
calendrier perpétuel, 1835-  
1858.**

Tours, 23 mars. François Odent  
Hôtel des ventes. Michel  
Colombe SVV. M. Corpechot.

©François Odent Hôtel des  
ventes

de son site internet proviennent de son site mobile. Le partenariat entre Sotheby's et Invaluable porte, entre autres, sur le développement des outils mobiles. Invaluable a annoncé en, 2015 de belles ventes réalisées depuis son application parmi lesquelles un diamant d'une valeur de 200 000 dollars et une statuette de Bouddha en bronze pour 140 000 dollars.

Par ailleurs, les medias sociaux, notamment Facebook et Instagram, jouent désormais un rôle important lors du processus

d'achat. Les informations émanant des musées, galeries et ateliers d'artistes sont relayées via ces médias.

La présence des opérateurs de ventes aux enchères sur les réseaux sociaux est assez cohérente avec celle des entreprises de services en général. L'objectif est avant tout de donner de la visibilité à l'offre de service, dont les ventes totalement dématérialisées, et de créer de l'empathie autour de la marque de la société de ventes. La présence sur les réseaux

sociaux permet aussi d'apporter un flux de visiteurs sur les sites internet des entreprises. Selon le rapport TEFAF, les grands acteurs que sont Christie's et Sotheby's ont une présence forte sur Twitter et le plus important nombre de *followers*. À l'inverse, les plus petites structures sont très présentes sur Facebook. Dédié à l'image et prisé par les collectionneurs, Instagram apparaît comme un réseau social à privilégier pour les opérateurs de ventes aux enchères. Phillips et Paddle 8 sont en 2015 les plus actifs sur ce réseau.

## 6 SYNTHÈSE

En 2015, le marché de l'art aux enchères atteint 30 milliards d'euros. Calculée en euro l'évolution annuelle du montant mondial des ventes est positive (+ 10,5%) mais elle est négative si elle est exprimée en dollar (- 7%). En effet, compte tenu des fortes évolutions du taux de change de l'euro face aux devises mondiales utilisées sur les principaux marchés de ventes aux enchères (le dollar US, le yuan chinois et la livre sterling), une partie significative des variations annuelles d'activité est imputable à ces évolutions de change. Les évolutions des montants de ventes de chaque pays, calculées avec la devise locale utilisée pour les transactions, donnent des résultats plus contrastés.

En 2015, les ventes aux États-Unis, qui se sont élevées à plus de 11 milliards d'euros, ont continué à porter le marché mondial avec une croissance, exprimée en dollar, de 1,7 % (contre 19 % en 2014). Ces ventes représentent 37,3 % de parts de marché. Les États-Unis renforcent leur première place, devant la Chine qui perd ½ point de part de marché (29 % en 2015) et voit ses ventes reculer (en yuan, -7,3%).

Les évolutions sur les principaux marchés européens, sont inverses de celles de 2014 : la France et l'Allemagne renouent avec la croissance (respectivement +6 % et +22 %) tandis que l'activité tant au Royaume-Uni (-4,4% en euro, - 13,7% en livre sterling) qu'en Suisse (- 12% en franc suisse) se contracte.

Dans ce contexte, la France, avec une croissance du montant de ses ventes de 6%, demeure au 4<sup>ème</sup> rang mondial avec 5,4% de parts de marché en 2015 et réalise une performance notable. Si la France reste encore loin derrière le Royaume-Uni, en dépit de la baisse de la part de marché mondial de ce pays en 2015 (14,5%), elle est encore loin devant l'Allemagne, qui malgré la croissance de ses ventes de 22% ne représente que 50 % du marché des enchères français.

En 2015, la concentration des montants de ventes s'est légèrement rétractée, les 20 premiers opérateurs mondiaux réalisant 58 % du montant total des ventes. Elle reste tributaire des résultats de quelques ventes prestigieuses.

Enfin, les ventes aux enchères sur internet se développent à une

croissance soutenue. Quelques sociétés spécialisées dans les ventes totalement dématérialisées commencent à apparaître dans les classements mondiaux et leur activité impacte dorénavant l'évolution des marchés.

Chapitre 3

# Le cadre juridique, droit et déontologie

**1 LE TRAFIC DE BIENS  
CULTURELS 231**

**2 LA RÉFORME DU DROIT  
DES OBLIGATIONS ET LA VENTE  
AUX ENCHÈRES PUBLIQUES 235**

**3 L'IMPACT DE LA LOI  
DU 6 AOÛT 2015 SUR  
LES VENTES VOLONTAIRES  
DE MEUBLES AUX ENCHÈRES  
PUBLIQUES 240**



Le chapitre 3 du rapport annuel d'activité du C.V.V. est consacré traditionnellement à l'analyse juridique du secteur. Cette année, ce chapitre se concentre sur trois sujets qui ont marqué l'actualité de l'année à savoir le trafic de biens culturels, suite aux événements au Moyen-Orient, la réforme du droit des obligations et l'impact de la « loi Macron » sur les ventes volontaires aux enchères publiques.

## 1 LE TRAFIC DE BIENS CULTURELS

L'année 2015 a été marquée par l'intensification des conflits dans le Moyen-Orient, qui ont été répercutés en Occident par une série d'attentats meurtriers perpétrés sur le sol national. Par-delà les ravages humains, ces conflits ont un impact universel sur le plan culturel, dans la mesure où ils se déroulent dans des pays, notamment l'Irak et la Syrie, dont le patrimoine archéologique est particulièrement riche. Au surplus, certaines des parties combattantes ont décidé de cibler le patrimoine culturel, pour la destruction à des fins idéologiques ou médiatiques et, pour le trafic, à des fins financières.

La nature du patrimoine concerné, d'essence archéologique, le rend particulièrement vulnérable. La situation de guerre ne permet ni de surveiller les sites, ni de lutter contre les fouilles clandestines. L'objet archéologique non répertorié est quant à lui particulièrement difficile à localiser et, par-là, à tracer ; il devient ainsi facile à transporter et à négocier, qualité qui, alliée à sa valeur marchande attractive en fait une cible privilégiée pour la sphère criminelle. Tous ces éléments sont de nature à favoriser le développement du trafic illicite des biens culturels.

La réponse est d'abord politique et internationale, pour ces conflits en général et pour le trafic en particulier. Elle passe également par la mobilisation des professionnels et des autorités nationales et internationales qui ont un rôle en matière de circulation des biens culturels. Elle passe enfin par la mise en application de dispositifs juridiques destinés à mettre hors la loi tout mouvement et toute transaction d'un bien issu de ce trafic.

Les normes qui composent ces dispositifs juridiques de lutte contre le trafic de biens culturels peuvent être classées en quatre catégories distinctes et complémentaires.

La première catégorie de normes concerne le droit international qui procède des conventions de l'Unesco<sup>1</sup>, Convention pour la protection des biens culturels en cas de conflit armé de 1954 et Convention concernant les mesures à prendre pour interdire et empêcher l'importation, l'exportation et le transfert de propriété illicites des biens culturels de 1970. La première comporte un ensemble de mesures que les belligérants sont supposés prendre lors des conflits armés pour protéger les sites culturellement sensibles. Elle ne cible pas les transactions, à l'inverse de la Convention de 1970 qui vise directement, quant à elle, la lutte contre le trafic de biens culturels. Universellement – ou peu s'en faut – ratifiée, elle comprend un engagement de coopération entre les États pour lutter contre ce trafic, notamment par l'interdiction et la sanction de la vente de biens culturels provenant de vols, de fouilles ou de circulation illicites. Cette Convention est le texte de référence au plan international : elle pose les principes de l'interdiction de la vente de biens culturels illicites que les États doivent insérer dans leurs législations nationales. Sa limite réside cependant dans le fait qu'elle n'a pas de force contraignante ; elle ne peut par conséquent être invoquée dans

le cadre d'une action en justice et son application dépend de la volonté des États.

Outre ces conventions, l'action internationale peut être matérialisée par l'adoption, par le Conseil de sécurité des Nations Unies, de résolutions qui comprennent des mesures contraignantes destinées si ce n'est à prévenir, tout au moins à enrayer un danger imminent pour le patrimoine culturel d'un État. Tel fut le cas avec la Résolution 2199 du 12 février 2015 demandant aux États d'interdire le commerce des biens culturels irakiens enlevés illégalement du pays après le 6 août 1990 et des biens syriens sortis après le 15 mars 2011. Cette Résolution étend ainsi au plan international des mesures qui ont déjà été imposées en l'Europe par le Règlement (UE) 1210/2003 du Conseil du 7 juillet 2003 pour ce qui concerne les biens culturels irakiens et par le Règlement (UE) 36/2012 du Conseil du 18 janvier 2012 pour les biens syriens.

La deuxième catégorie de normes concerne les règles de contrôle de la circulation des biens culturels. Ces mesures, regroupées au sein du code du patrimoine, procèdent largement du droit européen qui fixe les règles de contrôle des exportations intra et extra-communautaires, ces dernières étant même directement

1. La Convention Unidroit sur les biens culturels volés ou illicitement exportés de 1995 n'ayant pas d'efficacité réelle, faute d'avoir été ratifiée par les États de destination du trafic.

régies par le règlement 116/2009 du Conseil du 18 décembre 2008. Le dispositif prévoit que l'État contrôle l'exportation de biens culturels hors du territoire national et qu'il peut interdire la sortie des biens qui constituent des trésors nationaux. La procédure administrative de délivrance des certificats d'exportation est ainsi destinée à permettre à l'État d'apprécier si le bien concerné constitue ou non un trésor national. Face au trafic, ce dispositif de contrôle de la circulation des biens culturels qui a pour finalité la protection du patrimoine national présente le défaut de ne viser que l'exportation et non l'importation. Les entrées de biens culturels archéologiques ne sont pas concernées, ce qui n'est évidemment pas propre à favoriser la lutte contre le trafic illicite. Le projet de loi relatif à la liberté de la création, à l'architecture et au patrimoine qui est en cours d'examen au Parlement entend remédier à cette carence. Il prévoit notamment une interdiction d'importer et de vendre les biens archéologiques illicitement exportés de leur pays d'origine (lorsque ce dernier est en situation de conflit) et soumet l'importation d'un bien culturel à la production du certificat d'exportation du pays d'origine (lorsque sa réglementation prévoit un tel certificat).

Les contours de ce contrôle des importations devront être précisés, afin notamment que cet instrument de lutte contre le trafic ne devienne pas un obstacle à la circulation des biens culturels. Il s'avère, en tout état de cause, le préalable indispensable à toute intervention sur des biens dont l'origine illicite serait avérée.

La troisième catégorie de normes vise plus spécifiquement la lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme. Ces normes sont inspirées des recommandations du GAFI (Groupe d'action financière), organisme intergouvernemental créé en 1989 pour l'élaboration des normes en matière de lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme. Ses recommandations sont intégrées au droit européen par le biais de directives qui sont elles-mêmes transposées dans la législation nationale des États membres, le code monétaire et financier pour ce qui concerne la France. Ces mesures n'ont pas la défense du patrimoine culturel pour finalité première. Il apparaît cependant que le trafic de biens culturels est utilisé à des fins de financement des parties impliquées dans les conflits du Moyen-Orient et par les groupes terroristes qui en sont l'émanation.

S'il n'est pas possible d'évaluer les montants concernés, il apparaît cependant clairement que le trafic de biens culturels, le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme sont liés. Les règles de lutte contre le blanchiment qui consistent, pour l'essentiel, en mesures de vigilance, d'identification de l'origine des biens vendus, des parties impliquées et des fonds utilisés et, le cas échéant, en obligation de signalement de mouvements suspects, doivent ainsi contribuer à la lutte contre le trafic. Les règles de vigilance et obligation de signalement qui en procèdent s'appliquent à tous les professionnels du marché de l'art, opérateurs de ventes volontaires et antiquaires, rejoignant ainsi le corpus de règles déontologiques relatives à leur activité.

La quatrième et dernière catégorie concerne effectivement les règles professionnelles applicables aux professionnels du marché de l'art. La lutte contre le trafic de biens culturels ne peut en effet se concevoir sans implication des professionnels. Les diligences qu'ils mettent en œuvre pour la recherche de provenance des biens qu'ils vendent sont autant d'obstacles posés à l'écoulement de pièces issues du trafic. Pour les opérateurs de ventes volontaires, ces diligences procèdent du

code de commerce et du recueil des obligations déontologiques<sup>1</sup> dont l'article 1.5.4. dispose en son 1<sup>er</sup> alinéa que « L'opérateur de ventes volontaires effectue les recherches appropriées pour identifier le bien qui lui est confié en vue de la vente et déterminer, en l'état actuel des connaissances, la qualité de celui-ci notamment en considération de sa nature, de son origine géographique et de son époque ». Hors ces obligations déontologiques imposées par les textes, il revient aux professionnels de mettre en pratique une éthique personnelle dans l'approche des objets qui leur sont proposés, afin d'apprécier la pertinence de leur vente en considération notamment de la provenance et du risque de prêter la main au trafic. Au demeurant, les biens archéologiques issus du trafic qui ont été identifiés à ce jour ne l'ont été ni sur le marché des ventes aux enchères publiques, ni, plus globalement, sur le marché légal; il est donc à craindre que ces objets empruntent les voies du marché clandestin ou qu'ils restent en sommeil avant de réapparaître sur le marché, blanchis par l'oubli. La vigilance, qu'elle procède des normes ou de l'éthique personnelle, reste de mise.

*1. Recueil qui a été approuvé par un arrêté du garde des sceaux, ministre de la justice et, à ce titre, à force réglementaire.*

125 000 € ▶

**Fernand Léger**  
(1881-1955),

**Les Arbres devant la maison.**  
1922, gouache signée des  
initiales et datée «22»,  
27 x 22 cm.

*Blois, 30 novembre.  
Pousse - Cornet SVV. M. de  
Louvencourt, Mme Sevestre  
- Barbé.*

©Pousse-Cornet



## 2 LA RÉFORME DU DROIT DES OBLIGATIONS ET LA VENTE AUX ENCHÈRES PUBLIQUES

L'ordonnance n° 2016-131 du 10 février 2016, adoptée en application de la loi du 16 février 2015 relative à la modernisation et à la simplification du droit et des procédures dans les domaines de la justice et des affaires intérieures, vient refondre sensiblement le droit des obligations, qui s'entendent de liens créés entre deux personnes et portant sur une prestation dont l'une est créancière et l'autre débitrice. À cet égard, le droit des

obligations englobe le droit des contrats et il joue un rôle essentiel dans l'encadrement l'activité économique.

Si la vente aux enchères publiques n'est pas directement visée par cette réforme, elle est bien évidemment concernée dans la mesure où sa réalisation passe la conclusion et l'exécution de plusieurs contrats, dont le mandat de vente donné par le vendeur à l'opérateur de ventes volontaires et le contrat de vente lui-même.

L'ordonnance opère une profonde révision du droit des contrats. Celle-ci était nécessaire pour un certain nombre de dispositions, dans une optique d'harmonisation de notre législation nationale avec celle des États voisins afin de

préserver et de renforcer la compétitivité de notre système juridique, élément capital en termes d'attractivité économique du pays. Elle était également nécessaire pour certaines dispositions à raison de l'obsolescence de leur contenu ou de leur terminologie. Elle était enfin nécessaire pour que soient intégrés dans notre droit positif des principes juridiques qui ont été développés par la doctrine et la jurisprudence sur le fondement des textes anciens ou d'autres qui répondent à des enjeux juridiques et sociétaux nouveaux, tels que la vente par voie électronique ou le traitement de l'abus de faiblesse.

A ces fins, l'ordonnance du 10 février 2016 supprime certaines notions, telle « la cause »<sup>1</sup>, condition de validité du contrat difficile à appréhender qui est remplacée par « un contenu licite et certain »<sup>2</sup>. Elle clarifie un certain nombre de notions expressément définies ; le contrat devient ainsi<sup>3</sup> « un accord de volonté entre deux ou plusieurs personnes destiné à créer, modifier, transmettre ou éteindre des obligations » et les articles 1106 à 1111-1 définissent successivement le contrat synallagmatique et le contrat unilatéral, le contrat à titre onéreux ou à titre gratuit, le contrat commutatif et le contrat

aléatoire, le contrat consensuel, solennel ou réel, le contrat de gré à gré ou d'adhésion, le contrat cadre et son contrat d'application et le contrat à exécution instantanée et le contrat à exécution successive. Enfin, l'ordonnance regroupe des ensembles de dispositions adoptées au fil du temps et, de ce fait éparpillées, et développe certains dispositifs tels ceux qui s'appliquent à la phase précontractuelle<sup>4</sup>, à l'interprétation du contrat<sup>5</sup>, à la cession de contrats<sup>6</sup> ou à la représentation<sup>7</sup>.

Les grands principes du droit des contrats sont préservés. Il en va ainsi de la force obligatoire du contrat, qui tient lieu de loi à ceux qui l'ont fait<sup>8</sup> et de la liberté contractuelle<sup>9</sup>. D'autres principes se trouvent clairement affirmés par l'ordonnance, telle la bonne foi, ainsi qu'il ressort du nouvel article 1104 du code civil qui dispose que « *les contrats doivent être négociés, formés et exécutés de bonne foi. / Cette disposition est d'ordre public* ».

Deux séries de dispositions semblent plus spécialement devoir retenir l'attention du secteur des ventes aux enchères publiques volontaires : celles qui concernent la protection de la partie faible du contrat et celles qui concernent le consentement.

1. Ancien article 1108 du code civil.

2. Article 1128 du code civil.

3. Article 1101 du code civil.

4. Articles 1112 à 1127-6 du code civil.

5. Articles 1188 à 1192 du code civil.

6. Articles 1216 à 1216-3 du code civil.

7. Articles 1153 à 1161 du code civil.

8. Article 1103 du code civil.

9. Article 1102 du code civil.

L'ordonnance a en effet clairement renforcé les mesures de protection de la partie présumée faible des contrats. Cette mission habituellement dévolue au droit de la consommation vient ainsi inspirer le droit des contrats dans sa généralité; elle se manifeste en différentes mesures. L'obligation de bonne foi précitée en est une. Elle tend à sanctionner les comportements déloyaux, notamment dans la phase précontractuelle. Il en va de même de l'obligation d'information qui procède du nouvel article 1112-1 du code civil dont le 1<sup>er</sup> alinéa dispose que «*celle des parties qui connaît une information dont l'importance est déterminante pour le consentement de l'autre doit l'en informer dès lors que, légitimement, cette dernière ignore cette information ou fait confiance à son cocontractant*». Le non-respect de ce devoir d'information peut engager la responsabilité du détenteur de cette information et justifier de la nullité du contrat. Ce devoir n'est pas, s'agissant des ventes aux enchères publiques, une nouveauté à proprement parler. Les opérateurs sont soumis à de telles obligations dans le cadre de la publicité préalable à la vente. Au surplus, la rétention d'information est susceptible d'être sanction-

née dans le cadre d'une action en annulation de la vente, dès lors que cette information porte sur une qualité substantielle de l'œuvre vendue. La partie qui ignore cette information peut alors arguer de son erreur de la substance de la chose vendue que justifie l'ignorance de cette information. Pour autant, l'affirmation de ce devoir général d'information en renforce la portée et doit inciter les professionnels du marché de l'art à évaluer la qualité de l'information transmise à leurs clients.

La protection de la partie faible procède enfin également des nouvelles dispositions relatives à l'encadrement de la représentation et à la sanction de la violence commise sur une personne «dépendante». Le cadre général donné à la représentation qui tend notamment à la clarification des relations et des rôles respectifs du représentant et du représenté et à la protection de ce dernier y contribue en effet. Par ailleurs, la violence exercée sur personne dépendante est expressément visée comme vice du consentement. La violence est la contrainte exercée sur une personne pour laquelle contracte; elle constitue un vice du consentement de la personne qui l'a subie et entache la validité du contrat. Le nouvel

article 1143 étend cette notion de violence aux parties qui abusent de « l'état de dépendance » de l'autre pour la contraindre à conclure. Cette expression vise tant la dépendance économique que la dépendance des personnes physiques en situation de faiblesse. Il complète ainsi le dispositif de protection de ces personnes en incluant expressément la prise en compte de leur situation dans les causes d'annulation des contrats.

Outre cette extension du champ de la violence, l'ordonnance modifie le dispositif de sanction des vices du consentement en clarifiant le régime de sanction de l'erreur portant, non plus sur une qualité substantielle, mais sur une qualité essentielle de l'objet du contrat. Ce dispositif fonde l'essentiel du contentieux de la vente pour défaut d'authenticité. Cette dernière étant considérée par nature comme une qualité « substantielle » d'une œuvre d'art ou d'un objet de collection<sup>1</sup>, tout défaut d'authenticité peut motiver l'annulation du contrat de vente de l'objet concerné. Le dispositif jusqu'alors en vigueur reposait sur le seul premier alinéa de l'article 1110 du code civil qui prévoyait que « l'erreur n'est une cause de nullité de la convention que

*lorsqu'elle tombe sur la substance même de la chose qui en est l'objet »*; les conditions d'application de cette disposition aux transactions portant sur des biens culturels relevaient entièrement de règles jurisprudentielle. Sans modifier fondamentalement son contenu, l'ordonnance vient donner force légale à l'ensemble du dispositif. La qualité essentielle est désormais définie<sup>2</sup> par la loi comme celle qui a été expressément ou tacitement convenue et en considération de laquelle les parties ont contracté. L'erreur peut porter sur la prestation de l'une ou l'autre des parties: ainsi tant le vendeur que l'acquéreur pourront arguer du défaut d'authenticité de l'œuvre objet de la transaction. Il faut cependant que l'erreur soit « excusable », c'est-à-dire qu'elle puisse légitimement être commise; à l'inverse l'erreur inexcusable, celle qu'un comportement raisonnable doit permettre d'éviter, ne sera pas regardée comme une erreur justifiant d'un vice du consentement. Il convient de rappeler à cet égard que le seul fait que requérant soit un professionnel du marché de l'art ne justifie pas que son erreur soit inexcusable. Il convient par ailleurs de considérer que l'acceptation d'un aléa supprime la possibilité

1. D'autres qualités peuvent être regardées comme substantielles et justifier de cette nullité, pour autant que la partie qui s'en prévaut puisse démontrer que c'est au regard de cette qualité qu'il avait décidé de sa vente ou de son achat.

2. Article 1133 du code civil.



d'arguer d'une erreur sur la chose vendue. Ainsi, la mention «attribué à» porté sur l'attribution d'une œuvre à un artiste laisse planer un doute quant à cette attribution. Cet aléa étant réputé accepté par les deux parties, vendeur et acheteur, aucune action en nullité de la vente ne pourra être engagée si l'on vient par la suite à établir de manière certaine que l'œuvre est

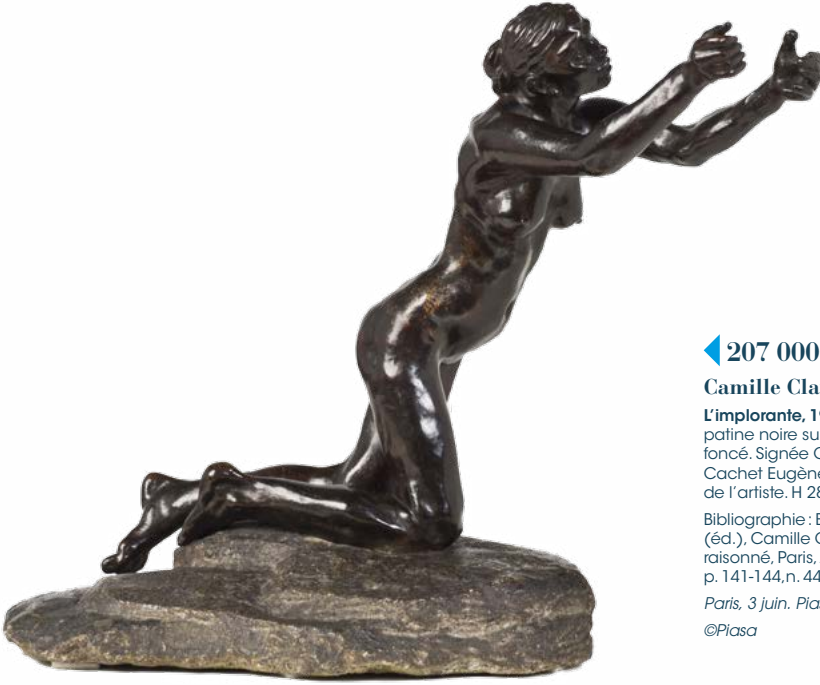
ou n'est pas de la main de l'artiste concerné. L'action en nullité de la vente pour erreur sur l'essence se trouve ainsi confortée dans sa situation de voie préférentielle du contentieux de la vente d'œuvre d'art.

L'ordonnance du 10 février 2016 entrera en vigueur le 1<sup>er</sup> octobre 2016.

### 3 L'IMPACT DE LA LOI DU 6 AOÛT 2015 SUR LES VENTES VOLONTAIRES DE MEUBLES AUX ENCHÈRES PUBLIQUES

La loi n° 2015-990 du 6 août 2015 pour la croissance, l'activité et l'égalité des chances économiques, dite « loi Macron », a eu, entre autres, pour objet de créer une profession nouvelle de commissaire de justice, née du regroupement des professions d'huissier de justice et de commissaire-priseur judiciaire. Ce regroupement procède du paragraphe III de l'article 61 de la loi qui dispose que *« dans les conditions prévues à l'article 38 de la Constitution, le Gouvernement est autorisé à prendre par ordonnance, dans un délai de dix mois à compter de la promulgation de la présente loi, les mesures relevant du domaine de la loi pour créer une profession de commissaire de justice regroupant les professions d'huissier de justice et de commissaire-priseur judiciaire, de façon progressive, en prenant en considération les règles de déontologie, les incompatibilités et les risques de conflits d'intérêts propres à l'exercice des missions de chaque profession concernée, ainsi que les exigences de qualification particulières à chacune de ces professions »*.

Les ventes volontaires et les opérateurs qui s'y livrent ne sont pas visés par le texte ; ils n'entrent pas dans le champ de l'habilitation donnée au Gouvernement. Pour autant, le secteur des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques est indirectement concerné car tant les commissaires-priseurs judiciaires que les huissiers de justice sont habilités à organiser de telles ventes, le problème étant qu'ils exercent cette activité dans des conditions différentes et qu'il convient de déterminer dans quelles conditions la future profession de commissaire de justice pourra l'exercer. Conformément aux dispositions de l'article 29 de la loi n° 2000-642 du 10 juillet 2000 portant réglementation des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, *« les commissaires-priseurs judiciaires peuvent exercer des activités de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques et procéder à la vente de gré à gré de biens meubles en qualité de mandataire du propriétaire des biens, au sein de sociétés régies par le livre II du code de commerce. Ces sociétés sont soumises aux dispositions du chapitre Ier du titre II du livre III du même code. Elles peuvent se livrer, pour les besoins des ventes volontaires qu'elles sont chargées d'organiser, à des activités de transport de meubles, de presse, d'édition et de diffusion de catalogues »*. Dans le même temps, les huissiers de



◀ 207 000 €

**Camille Claudel (1864-1943).**

**L'implorante, 1905.** Sculpture en bronze à patine noire sur une terrasse en granit gris foncé. Signée C. Claudel sur la terrasse. Cachet Eugène Blot, fonte du vivant de l'artiste. H 28,2 x L 36,5 x P 18,5 cm.

Bibliographie : B. Gaudichon et A. Rivière (éd.), Camille Claudel. Catalogue raisonné, Paris, A. Biro, 2001, p. 141-144, n. 44.9.

Paris, 3 juin. Piasa

©Piasa

justice peuvent organiser de telles ventes dans les conditions définies par l'article L. 321-2 du code de commerce dont le 2<sup>ème</sup> alinéa prévoit que «Lorsqu'ils satisfont à des conditions de formation fixées par la voie réglementaire, les notaires et les huissiers de justice peuvent également organiser et réaliser ces ventes, à l'exception des ventes volontaires aux enchères publiques de marchandises en gros, dans les communes où il n'est pas établi d'office de commissaire-priseur judiciaire. Ils exercent cette activité à titre accessoire dans le cadre de

leur office et selon les règles qui leur sont applicables. Ce caractère accessoire s'apprécie au regard des résultats de cette activité rapportés à l'ensemble des produits de l'office, de la fréquence de ces ventes, du temps qui y est consacré et, le cas échéant, du volume global des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques réalisées dans le ressort du tribunal de grande instance. Ils ne peuvent être mandatés que par le propriétaire des biens».

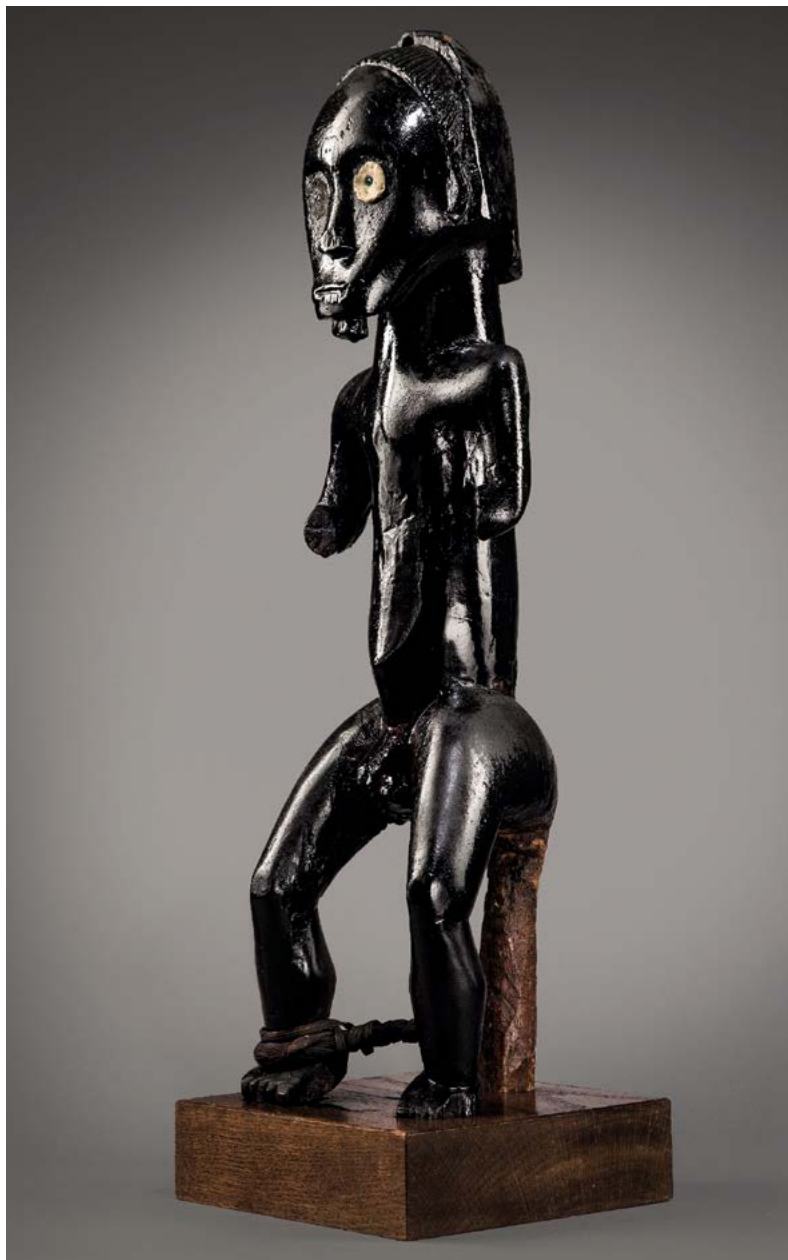
La question se posait donc de savoir si les commissaires de jus-

Le rapprochement des deux professions serait-il habilité à exercer l'activité de ventes aux enchères publiques volontaires en tant qu'activité de plein exercice et à quelles conditions. A cet égard l'ordonnance n°216-728 du 2 juin 2016 relative au statut de commissaire de justice prévoit que ces derniers pourront exercer une activité de ventes aux enchères publiques volontaires mais seulement au sein d'une structure distincte de l'office à savoir celle d'opérateur de ventes volontaires. Cet opérateur de ventes volontaires, constitué sous forme de société commerciale, détaché de l'office, n'est pas soumis aux règles régissant le nouveau statut de commissaire de justice ni à la territorialité attachée à l'activité des commissaires de justice. L'exercice de l'activité de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques devra s'exercer conformément à l'intégralité des conditions définies par le code de commerce pour les opérateurs de ventes volontaires impliquant notamment l'autorité du Conseil des ventes y compris s'agissant des conditions d'accès à cette activité.

Restera alors à préciser le contenu de la formation. Dans la configuration actuelle, les commissaires-priseurs judiciaires suivent la formation des commissaires-priseurs volontaires à laquelle vient s'ajouter un examen spécifique à la matière judiciaire. Les huissiers

de justice quant à eux sont tenus de suivre une formation d'une durée de soixante heures pour pouvoir exercer l'activité à titre accessoire. La formation sera bien évidemment unifiée à l'avenir. Un décret en Conseil d'État en précisera les contours. Elle comprendra nécessairement les éléments caractéristiques de la vente aux enchères publiques, notamment en matière artistique, qui justifient que ce mode de vente soit réservé à des professionnels qualifiés.

Le texte de l'ordonnance prévoit enfin une entrée en vigueur progressive de la réforme à compter du 1<sup>er</sup> juillet 2022. Rien n'est changé au droit actuel de l'exercice des deux professions de commissaires-priseurs judiciaires et d'huissiers de justice avant cette date. De cette date jusqu'au 1<sup>er</sup> juillet 2026, les professionnels pourront également continuer d'exercer leur profession d'origine tout en perdant le double privilège pour les commissaires-priseurs judiciaires du monopole des ventes au lieu de résidence et pour les huissiers de justice de la possibilité de faire des ventes volontaires au sein de leurs offices ou exercer les deux, sous condition de formation spécifique. A compter du 1<sup>er</sup> juillet 2026, seuls ceux qui rempliront effectivement ces conditions de formation seront habilités à exercer la profession de commissaire de justice.



◀ 3 300 000 €

**Figure de reliquaire  
Fang. Gabon.**

*Paris, 03 décembre. Christie's  
©Christie's Images*

## Chapitre 4

# Présentation des comptes 2015 du Conseil des ventes

**1 ANALYSE DES PRODUITS 2015  
(HORS «FORMATION»)** 246

**2 ANALYSE DES CHARGES 2015  
(HORS FORMATION)** 248

**3 ANALYSE DU RÉSULTAT  
ET DES RÉSERVES** 249

Rapport du commissaire  
aux comptes 251

Comptes annuels  
du 01/01/2015 au 31/12/2015 255

Les comptes 2015 du Conseil des ventes, arrêtés en mai 2016, ont été soumis par son expert-comptable et examinés par le commissaire aux comptes avant d'être présentés au Conseil. Il est rappelé que la certification des comptes du Conseil, a été rendue obligatoire par la loi du 20 juillet 2011.

En ce qui concerne la présentation des comptes, les dépenses et les ressources liées à la formation des commissaires-priseurs apparaissent dans les comptes

du Conseil des ventes. Un compte annexe « Formation » est établi et retrace en 2015 l'ensemble des charges et produits de cette activité que le Conseil assume en tant qu'organisme de formation agréé au titre de ses missions légales. Il détaille les mouvements comptables et fait apparaître le résultat de cette activité. Dans les développements qui suivent, les charges de la formation ont été dans un premier temps exclues des analyses et sont présentées dans un paragraphe particulier.



◀ 390 000 €

**Henri FANTIN-LATOURE**  
(1836-1904).

**Roses.** Huile sur toile ; signée et datée. Dim. : 48 x 41,5 cm.

*Paris, 25 mars. Millon*

*© Courtesy Millon*

## 1 ANALYSE DES PRODUITS 2015 (HORS «FORMATION»)

Les ressources du Conseil des ventes sont constituées à 97 % par le produit des cotisations versées par les opérateurs de ventes volontaires. Ces cotisations ont été arrêtées au 13 mai 2016. Il est rappelé que les OVV avaient jusqu'au 30/03/2016 pour arrêter leurs comptes 2015.

Depuis 2010, les modalités de versement des cotisations, telles que le Conseil les a définies, prévoient un paiement en deux échéances : un premier versement à l'automne de l'année n à partir d'une estimation prévisionnelle du volume des ventes et un second versement, de régularisation, en mars de n+1 à partir du montant cette fois définitif du volume des ventes.

La loi du 20 juillet 2011 et son décret d'application ont modifié le dispositif de financement du Conseil. L'article L 321-21 du code de commerce stipule en effet à son avant-dernier alinéa que «*Le financement du conseil est assuré par le versement de cotisations professionnelles acquittées par les opérateurs de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques mentionnés à l'article L. 321-4 et assises sur le montant des honoraires bruts perçus l'année précédente à l'occasion des*

*ventes organisées sur le territoire national. Le montant de ces cotisations est fixé tous les trois ans par arrêté du garde des sceaux, ministre de la justice, après avis du Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques et des organisations professionnelles représentatives des opérateurs mentionnés au même article L. 321-4.*».

L'article R. 321-41 vient compléter cette disposition et énonce que «*Pour l'application de l'avant-dernier alinéa de l'article L. 321-21, les opérateurs de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques déclarent au Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, chaque année avant le 31 mars, les honoraires bruts perçus l'année précédente à l'occasion des ventes organisées sur le territoire national. Ces déclarations sont assorties des pièces justificatives.*».

2015 constitue la troisième année d'application des modalités de calcul de la cotisation des opérateurs de ventes telles que rappelées ci-dessus. Conformément à l'arrêté du garde des sceaux du 24 juin 2013, le taux de la cotisation annuelle pour l'année 2015 est fixé à 0,41 % des honoraires bruts perçus en 2015. Il était de 0,36 % pour l'année 2014. Pour chacune des années 2016 à 2018, le taux de cotisation fixé par le nouvel arrêté du garde des sceaux sera de 0,35 %.



Le tableau qui suit présente l'évolution des ressources du Conseil (hors formation) sur les six dernières années :

En euros	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Produits	2 128 082	2 069 333	2 069 731	1 475 512	1 718 138	2 072 742

Les données du tableau indiquent une progression des ressources du CVV de 2014 à 2015 de 20,6% qui résulte d'une part, de l'application du nouveau taux de cotisation des opérateurs de ventes et d'autre part, de produits exceptionnels.

### 1.1. Les cotisations versées par les OVV

Les cotisations versées par les OVV au titre de l'année 2015 augmentent et passent de 1.638.594 € en 2014 à 2.019.664 € en 2015 soit + 23%. Le montant cumulé des cotisations des OVV de 2015 retrouve globalement son niveau de 2012.

Dans un contexte où le montant total adjudgé (hors frais) par l'ensemble des OVV a progressé de 10 % en 2015 par rapport à 2014 et atteint un plus haut niveau historique à 2,7 milliards d'euros, l'augmentation du total des cotisations résulte tant d'une augmentation de l'assiette des honoraires bruts que de celle du taux de cotisation applicable tel que prévu par l'arrêté triennal du 24 juin 2013.

### 1.2. Les autres produits

Les produits financiers se montent à 16355 € en 2015 (contre 20543€ en 2014). Ils correspondent aux intérêts du compte courant CDC et aux intérêts des réserves placées en compte sur livrets.

Par ailleurs, on enregistre fin 2015 un produit exceptionnel de 24722€ provenant essentiellement des remboursement de frais de contentieux et de publication liés aux gains de litiges devant les juridictions ainsi qu'à une annulation d'une provision sur charges salariales.

Enfin, les comptes 2015 constatent une reprise sur provision d'un montant de 12000 euros alors qu'elle était de 15000 € en 2014 : dans les comptes 2014 du Conseil, une provision avait été constituée pour faire face aux échanges des contentieux nés en 2014 (ou antérieurement) qui étaient supposés se dénouer en 2015.

## 2 ANALYSE DES CHARGES 2015 (HORS FORMATION)

Le tableau qui suit présente l'évolution des dépenses du Conseil sur les six dernières années :

En euros	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Charges	1 855 862	1 743 349	1 775 071	1 715 121	1 648 070	1 485 263

Les dépenses sont en diminution de 10% de 2014 à 2015.

Compte tenu du transfert en 2015 d'une partie des charges de personnels sur le compte formation,

pour un montant de 91735 €, afin de mieux apprécier à son juste coût la mission de formation assumée par le C.V.V., la baisse réelle des dépenses est, en neutralisant l'effet de ce transfert, de 4,3%.

Ces dépenses se répartissent sur un plan budgétaire selon les grandes rubriques suivantes :

BUDGET REALISÉ DU CVV HORS FORMATION					
Dépenses CVV hors formation	Réalisé 31/12/2015		Réalisé au 30/12/2014		Variation 2014/2015
Charges liées aux personnels	889 727	59,9%	959 193	58,2%	- 7,2%
Locaux	301 927	20,3%	315 815	19,2%	- 4,4%
Fonctionnement courant	109 890	7,4%	104 038	6,3%	+ 5,6%
Communication et relations publiques	40 659	2,7%	35 754	2,2%	+ 13,7%
Observatoire économique	83 864	5,6%	126 573	7,7%	- 33,7%
Guides et référentiels	16 000	1,1%	0	0,0%	
Activité contentieuse	16 743	1,1%	51 154	3,1%	- 67,3%
Indemnités, frais de déplacement	7 928	0,5%	5 154	0,3%	+ 53,8%
Consultations externes	4 440	0,3%	13 000	0,8%	- 65,8%
Dotations	8 262	0,6%	20 211	1,2%	- 59,1%
Charges financières	0	0,0%	67	n.s	n.s
Charges exceptionnelles	1 212	0,1%	13 072	0,8%	n.s
impôts sur produits financiers	4 611	0,3%	4 039	0,2%	+14,2%
<b>Total des dépenses (hors formation)</b>	<b>1 485 263</b>		<b>1 648 070</b>		<b>- 9,9%</b>

La répartition des charges par rubriques budgétaires fait apparaître :

- Une diminution des charges de personnel qui résulte uniquement du transfert de charges de personnels affectés à l'activité de formation sur le compte formation ;
- Une baisse (34%) des charges liées à l'observation économique du marché, suite à la réinternation par le secrétaire général de l'analyse et de la rédaction du bilan des enchères en France, ainsi qu'à une économie sur la production et l'impression du rapport d'activité annuel du Conseil ;
- Le poste « locaux » baisse de près de 4,4% de 2014 à 2015, malgré l'augmentation tant de la taxe sur les bureaux que de la taxe foncière, compte tenu de la renégo-

ciation à la baisse du loyer du bail locatif à compter du 1<sup>er</sup> juillet 2014 ;

- Une augmentation mesurée du poste « communication et relations publiques » essentiellement liée à la réédition de l'annuaire papier, à la progression du coût de maintenance et de gestion du site et à la poursuite des opérations de communication externe tournées vers les professionnels financièrement maîtrisées (petits déjeuners du Conseil) ;
- Une baisse du montant net des charges de contentieux pour la quatrième année consécutive : les dépenses directement engagées sur l'exercice se sont élevées à 16743 €, contre 51154 € en 2014 ;
- Une baisse sensible des dotations et des charges exceptionnelles.

### 3 ANALYSE DU RÉSULTAT ET DES RÉSERVES

#### 3.1. Analyse du résultat et des réserves

Le résultat du Conseil est excédentaire en 2015 de 589822,84 €, contre 212324,8 € en 2014.

Hors formation, le résultat du Conseil en 2015 s'élève à 587478,86 €.

Ce chiffre est la résultante de plusieurs facteurs relevés *supra* :

- Une progression des cotisations des OVV par rapport à 2014 ;
- Une baisse des charges de fonctionnement du CVV, qui s'inscrit dans une tendance pluriannuelle de maîtrise des dépenses.

Fin 2015, les fonds propres du Conseil s'élevaient à 4,529 millions d'euros (y compris résultat de l'exercice et hors formation). Ces fonds propres sont constitués de réserves à hauteur de 1 400 000 euros destinées à couvrir certains besoins ultérieurs éventuels (litiges non couverts par les assurances, aléas économiques ayant une incidence sur les recettes, etc.), et au report à nouveau auquel est affecté le résultat 2015.

### 3.2. Le bilan de la formation en 2015

#### a) Les produits

En 2015, les produits se sont montés à 317377 euros (contre 292352 euros en 2014), en augmentation de 8,6% par rapport à 2014. Ceci découle d'une baisse de la dotation forfaitaire allouée par Actaliens au CVV, compte tenu d'un nombre de stagiaires en formation moins élevé qu'en 2014. Ce bilan prend également en compte les frais d'inscription acquittés (66000€) par les huissiers de justice et les notaires au titre de la formation de 60 heures qui leur est dispensée à l'ESCP-Europe.

#### b) Les charges

En 2015 les charges directes de formation se sont élevées à 256.396 euros et comprennent :

- Des frais engagés pour 164661€ (contre 151125 euros en 2014).

Leur progression est essentiellement liée à l'enrichissement de la formation des stagiaires (cours de communication et d'expression orale) ainsi qu'aux frais de transport dans les musées pendant les deux années de stage. Les charges directes de formation correspondent au remboursement de l'Ecole du Louvre (36% des dépenses), de l'ESCP-Europe (12%), aux frais de cours (17,5%), aux frais liés à l'examen (13%), aux frais de visites de musées et collections (11%) et aux frais correspondant à la cérémonie de remise des diplômes (9%).

- Les charges de personnels affectés à l'activité de formation pour 91735 €.

Par ailleurs, les deux sessions de formation des notaires et huissiers ont induit 59822 euros de dépenses sur l'exercice 2015.

Au total, les charges de formation se sont donc élevées à 317181 euros.

#### c) Le résultat

Le résultat 2015 de la formation est donc équilibré et s'élève à 2344 €. Il impacte positivement le report à nouveau (qui s'établissait fin 2014 à 387591 €).

# Rapport du commissaire aux comptes

**Comptes annuels**



**Fiduciaire  
Expertises  
Conseils**

Expertise comptable  
Commissariat aux comptes  
Audit et Conseil

## CONSEIL DES VENTES VOLONTAIRES DE MEUBLES AUX ENCHERES PUBLIQUES

19 avenue de l'Opéra - 75001 Paris

### Rapport du commissaire aux comptes sur les comptes annuels

Exercice clos le 31 décembre 2015

Siège social : • 134, boulevard Haussmann - 75008 Paris • Tél. 33 (0) 1 44 70 71 72 • Fax 33 (0) 1 44 70 71 73 • [paris@dk-partners.fr](mailto:paris@dk-partners.fr) • [www.dk-partners.fr](http://www.dk-partners.fr)  
Bureau : • 7, rue Jean Mermoz - 78000 Versailles • Tél. 33 (0) 1 39 50 29 14 • Fax 33 (0) 1 30 21 30 72 • [versailles@dk-partners.fr](mailto:versailles@dk-partners.fr)  
Bureau : • 3 bis, rue Eugène Vignat - 45000 Orléans • Tél. 33 (0) 2 38 54 79 79 • Fax 33 (0) 2 38 52 06 08 • [orleans@dk-partners.fr](mailto:orleans@dk-partners.fr)

Société à responsabilité limitée au capital de 1 000 000 € • RCS PARIS 612 002 832 • APE 6920Z  
Inscrite aux Tableaux de l'Ordre des Experts-comptables de Paris-Ile-de-France et d'Orléans • Membre de la Compagnie régionale des Commissaires aux comptes de Paris



## Rapport du commissaire aux comptes sur les comptes annuels

Exercice clos le 31 décembre 2015

En exécution de la mission qui nous a été confiée par décision du Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, nous vous présentons notre rapport relatif à l'exercice clos le 31 décembre 2015 sur :

- le contrôle des comptes annuels du Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, tels qu'ils sont joints au présent rapport,
- la justification de nos appréciations,
- les vérifications spécifiques et les informations prévues par la Loi.

Les comptes annuels ont été arrêtés par la Présidente. Il nous appartient, sur la base de notre audit, d'exprimer une opinion sur ces comptes.

### I - Opinion sur les comptes annuels

Nous avons effectué notre audit selon les normes d'exercice professionnel applicables en France ; ces normes requièrent la mise en œuvre de diligences permettant d'obtenir l'assurance raisonnable que les comptes annuels ne comportent pas d'anomalies significatives. Un audit consiste à vérifier, par sondages ou au moyen d'autres méthodes de sélection, les éléments justifiant des montants et informations figurant dans les comptes annuels. Il consiste également à apprécier les principes comptables suivis, les estimations significatives retenues et la présentation d'ensemble des comptes. Nous estimons que les éléments que nous avons collectés sont suffisants et appropriés pour fonder notre opinion.

Nous certifions que les comptes annuels sont, au regard des règles et principes comptables français, réguliers et sincères et donnent une image fidèle du résultat des opérations de l'exercice écoulé ainsi que de la situation financière et du patrimoine du Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques à la fin de cet exercice.





Sans remettre en cause l'opinion exprimée ci-dessus, nous attirons votre attention sur la note « Faits caractéristiques de l'exercice » qui expose les différentes incidences de l'affectation des charges liées à la formation sur le compte formation.

## II - Justification de nos appréciations

En application des dispositions de l'article L.823-9 du Code de commerce relatives à la justification de nos appréciations, les appréciations auxquelles nous avons procédé ont porté sur le caractère approprié des principes comptables appliqués ainsi que sur le caractère raisonnable des estimations significatives retenues.

Les appréciations ainsi portées s'inscrivent dans le cadre de notre démarche d'audit des comptes annuels, pris dans leur ensemble, et ont donc contribué à la formation de notre opinion exprimée dans la première partie de ce rapport.

## III - Vérifications et informations spécifiques

Nous avons également procédé, conformément aux normes d'exercice professionnel applicables en France, aux vérifications spécifiques prévues par la loi.

Nous n'avons pas d'observation à formuler sur la sincérité et la concordance avec les comptes annuels des informations données dans les documents adressés aux membres du Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques sur la situation financière et les comptes annuels.

Fait à Paris, le 23 mai 2016

**FIDUCIAIRE EXPERTISES CONSEILS**  
Commissaire aux comptes  
Membre de la Compagnie Régionale de Paris



Corinne MARTIAL



# Comptes annuels

**du 01/01/2015**

**au 31/12/2015**

CONSEIL DES VENTES VOLONTAIRES  
75001 PARIS

## BILAN ACTIF

ACTIF		Exercice N 31/12/2015 12			Exercice N-1 31/12/2014 12	Ecart N / N-1	
		Brut	Amortissements et dépréciations (à déduire)	Net	Net	Euros	%
	Capital souscrit non appelé (I)						
ACTIF IMMOBILISÉ	<b>Immobilisations incorporelles</b>						
	Frais d'établissement						
	Frais de développement						
	Concessions, brevets et droits similaires	13 424.43	12 297.87	1 126.56	897.10	229.46	25.58
	Fonds commercial (1)						
	Autres immobilisations incorporelles						
	Avances et acomptes						
	<b>Immobilisations corporelles</b>						
	Terrains						
	Constructions						
	Installations techniques, matériel et outillage	1 066.99	1 066.99				
	Autres immobilisations corporelles	156 441.70	143 905.38	12 536.32	12 896.23	361.91	2.81
	Immobilisations en cours						
Avances et acomptes							
<b>Immobilisations financières (2)</b>							
Participations mises en équivalence							
Autres participations							
Créances rattachées à des participations							
Autres titres immobilisés							
Prêts							
Autres immobilisations financières	51 250.37		51 250.37	51 250.37			
<b>Total II</b>	222 183.49	157 270.24	64 913.25	65 045.70	132.45	0.20	
ACTIF CIRCULANT	<b>Stocks et en cours</b>						
	Matières premières, approvisionnements						
	En-cours de production de biens						
	En-cours de production de services						
	Produits intermédiaires et finis						
	Marchandises						
	Avances et acomptes versés sur commandes						
	<b>Créances (3)</b>						
	Clients et comptes rattachés	927 648.08		927 648.08	1 031 919.39	104 271.31	10.10
	Autres créances	6 701.23		6 701.23	6 717.45	16.22	0.24
Capital souscrit - appelé, non versé							
Valeurs mobilières de placement							
Disponibilités	4 211 182.95		4 211 182.95	3 650 828.65	560 354.30	15.35	
Charges constatées d'avance (3)	77 368.39		77 368.39	38 548.04	38 820.35	100.71	
<b>Total III</b>	5 222 900.65		5 222 900.65	4 728 013.53	494 887.12	10.47	
Comptes de Régularisation	Frais d'émission d'emprunt à étaler (IV)						
	Primes de remboursement des obligations (V)						
	Ecarts de conversion actif (VI)						
	<b>TOTAL GÉNÉRAL (I+II+III+IV+V+VI)</b>	5 445 084.14	157 270.24	5 287 813.90	4 793 059.23	494 754.67	10.32

(1) Dont droit au bail  
(2) Dont à moins d'un an  
(3) Dont à plus d'un an

**BILAN PASSIF**

PASSIF		Exercice N	Exercice N-1	Ecart N / N-1	
		31/12/2015 12	31/12/2014 12	Euros	%
CAPITAUX PROPRES	Capital ( Dont versé : ) Primes d'émission, de fusion, d'apport Ecart de réévaluation				
	<b>Réserves</b> Réserve légale Réserves statutaires ou contractuelles Réserves réglementées Autres réserves	1 400 000.00	1 400 000.00		
	Report à nouveau	2 929 527.86	2 717 203.06	212 324.80	7.81
	<b>Résultat de l'exercice (Bénéfice ou perte)</b>	589 822.84	212 324.80	377 498.04	177.79
	Subventions d'investissement Provisions réglementées				
	<b>Total I</b>	4 919 350.70	4 329 527.86	589 822.84	13.62
	AUTRES FONDS PROPRES	Produit des émissions de titres participatifs Avances conditionnées			
	<b>Total II</b>				
PROVISIONS	Provisions pour risques Provisions pour charges		12 000.00	12 000.00	100.00
	<b>Total III</b>		12 000.00	12 000.00	100.00
DETTES (I)	<b>Dettes financières</b> Emprunts obligataires convertibles Autres emprunts obligataires Emprunts auprès d'établissements de crédit Concours bancaires courants Emprunts et dettes financières diverses				
	Avances et acomptes reçus sur commandes en cours		23 100.00	23 100.00	100.00
	<b>Dettes d'exploitation</b> Dettes fournisseurs et comptes rattachés Dettes fiscales et sociales	104 665.19 261 391.48	43 065.02 382 919.92	61 600.17 121 528.44	143.04 31.74
	Dettes sur immobilisations et comptes rattachés Autres dettes	2 406.53	2 446.43	39.90	1.63
	<b>Total IV</b>	368 463.20	451 531.37	83 068.17	18.40
Comptes de Régularisation	Produits constatés d'avance (1)				
	<b>Total V</b>				
	Ecarts de conversion passif (V)				
	<b>TOTAL GÉNÉRAL (I+II+III+IV+V)</b>	5 287 813.90	4 793 059.23	494 754.67	10.32

(1) Dettes et produits constatés d'avance à moins d'un an 368 463.20 451 531.37

CONSEIL DES VENTES VOLONTAIRES  
75001 PARIS

## COMPTE DE RESULTAT

	Exercice N			Exercice N-1		Ecart N / N-1	
	France	Exportation	Total	31/12/2014	12	Euros	%
<b>Produits d'exploitation (1)</b>							
Ventes de marchandises							
Production vendue de biens							
Production vendue de services	2 019 664.67		2 019 664.67	1 638 594.06		381 070.61	23.26
<b>Chiffre d'affaires NET</b>	2 019 664.67		2 019 664.67	1 638 594.06		381 070.61	23.26
Production stockée							
Production immobilisée							
Subventions d'exploitation							
Reprises sur dépréciations, provisions (et amortissements), transferts de charges			12 000.00	15 000.00		3 000.00	20.00
Autres produits			317 377.40	292 352.00		25 025.40	8.56
<b>Total des Produits d'exploitation (I)</b>			2 349 042.07	1 945 946.06		403 096.01	20.71
<b>Charges d'exploitation (2)</b>							
Achats de marchandises							
Variation de stock (marchandises)							
Achats de matières premières et autres approvisionnements							
Variation de stock (matières premières et autres approvisionnements)							
Autres achats et charges externes *			581 450.13	651 487.55		70 037.42	10.75
Impôts, taxes et versements assimilés			60 832.50	66 421.39		5 588.89	8.41
Salaires et traitements			537 015.76	578 311.53		41 295.77	7.14
Charges sociales			291 879.18	314 460.34		22 581.16	7.18
Dotations aux amortissements et dépréciations							
Sur immobilisations : dotations aux amortissements			8 262.30	8 211.37		50.93	0.62
Sur immobilisations : dotations aux dépréciations							
Sur actif circulant : dotations aux dépréciations							
Dotations aux provisions				12 000.00		12 000.00	100.00
Autres charges			317 181.06	151 703.29		165 477.77	109.08
<b>Total des Charges d'exploitation (II)</b>			1 796 620.93	1 782 595.47		14 025.46	0.79
<b>1 - Résultat d'exploitation (I-II)</b>			552 421.14	163 350.59		389 070.55	238.18
<b>Quotes-parts de Résultat sur opération faites en commun</b>							
Bénéfice attribué ou perte transférée (III)							
Perte supportée ou bénéfice transféré (IV)							

(1) Dont produits affectés à des exercices antérieurs  
(2) Dont charges affectées à des exercices antérieurs

## COMPTE DE RESULTAT

	Exercice N		Exercice N-1	
	31/12/2015	12	31/12/2014	12
			Ecart N / N-1	
			Euros	%
<b>Produits financiers</b>				
Produits financiers de participations (3)				
Produits des autres valeurs mobilières et créances de l'actif immobilisé (3)				
Autres intérêts et produits assimilés (3)	18 502.89	22 150.08	3 647.19	16.47
Reprises sur dépréciations et provisions, transferts de charges				
Différences positives de change				
Produits nets sur cessions de valeurs mobilières de placement				
<b>Total V</b>	18 502.89	22 150.08	3 647.19	16.47
<b>Charges financières</b>				
Dotations aux amortissements, dépréciations et provisions				
Intérêts et charges assimilées (4)		66.62	66.62	100.00
Différences négatives de change				
Charges nettes sur cessions de valeurs mobilières de placement				
<b>Total VI</b>		66.62	66.62	100.00
<b>2. Résultat financier (V-VI)</b>	18 502.89	22 083.46	3 580.57	16.21
<b>3. Résultat courant avant impôts (I-II+III-IV+V-VI)</b>	570 924.03	185 434.05	385 489.98	207.89
<b>Produits exceptionnels</b>				
Produits exceptionnels sur opérations de gestion	24 721.91	44 001.73	19 279.82	43.82
Produits exceptionnels sur opérations en capital				
Reprises sur dépréciations et provisions, transferts de charges				
<b>Total VII</b>	24 721.91	44 001.73	19 279.82	43.82
<b>Charges exceptionnelles</b>				
Charges exceptionnelles sur opérations de gestion	1 212.10	13 071.98	11 859.88	90.73
Charges exceptionnelles sur opérations en capital				
Dotations aux amortissements, dépréciations et provisions				
<b>Total VIII</b>	1 212.10	13 071.98	11 859.88	90.73
<b>4. Résultat exceptionnel (VII-VIII)</b>	23 509.81	30 929.75	7 419.94	23.99
Participation des salariés aux résultats de l'entreprise (IX)				
Impôts sur les bénéfices (X)	4 611.00	4 039.00	572.00	14.16
<b>Total des produits (I+III+V+VII)</b>	2 392 266.87	2 012 097.87	380 169.00	18.89
<b>Total des charges (II+IV+VI+VIII+IX+X)</b>	1 802 444.03	1 799 773.07	2 670.96	0.15
<b>5. Bénéfice ou perte (total des produits - total des charges)</b>	589 822.84	212 324.80	377 498.04	177.79

\* Y compris : Redevance de crédit bail mobilier  
: Redevance de crédit bail immobilier

(3) Dont produits concernant les entreprises liées

(4) Dont intérêts concernant les entreprises liées

# Annexes

**du 01/01/2015**

**au 31/12/2015**

## ANNEXE

Exercice du 01/01/2015 au 31/12/2015

Annexe au bilan avant répartition de l'exercice, dont le total est de 5 287 814 € et au compte de résultat de l'exercice présenté sous forme de liste, dont les produits d'exploitation sont de 2 349 042 € et dégageant un excédent de 589 822 €.

L'exercice a une durée de 12 mois, couvrant la période du 01/01/2015 au 31/12/2015 .

Les notes et les tableaux présentés ci-après, font partie intégrante des comptes annuels.

### FAITS CARACTERISTIQUES DE L'EXERCICE

Le Conseil du 27 mai 2015 a décidé qu'à partir de 2015 les charges de personnel affectées à la formation seraient imputées sur le compte formation.

Dans ce cadre les salaires, charges sociales et fiscales ont été imputés au poste Autres Charges, pour 91 735 €

Si ces charges n'avaient pas été affectées au compte formation nous aurions eu les montants suivants :

- Salaires et traitements	593 313
- Charges Sociales	319 775
- Impôts et Taxes	68 375
- Autres Charges	225 446

Le résultat du compte formation tient compte de cette imputation

### EVENEMENTS SIGNIFICATIFS POSTERIEURS A LA CLOTURE

Néant

### - REGLES ET METHODES COMPTABLES -

#### Principes et conventions générales

Les comptes de l'exercice clos ont été élaborés et présentés conformément aux règles comptables dans le respect des principes prévus par les articles 121-1 à 121-5 et suivants du Plan Comptable Général 2014.

La méthode de base retenue pour l'évaluation des éléments inscrits en comptabilité est la méthode des coûts historiques.

Les conventions comptables ont été appliquées en conformité avec les dispositions du code de commerce, du décret comptable du 29/11/83 ainsi que du règlement ANC 2014-03 relatif à la réécriture du plan comptable général applicable à la clôture de l'exercice.

CONSEIL DES VENTES VOLONTAIRES  
75001 PARIS

**ANNEXE**

Exercice du 01/01/2015 au 31/12/2015

**Permanence des méthodes**

Les méthodes d'évaluation retenues pour cet exercice n'ont pas été modifiées par rapport à l'exercice précédent.

**Informations générales complémentaires**

Immobilisations

Les immobilisations sont évaluées à leur coût d'acquisition (prix d'achat et frais accessoires).

Les amortissements pour dépréciation sont calculés suivant la mode linéaire en fonction de la durée de vie prévue.

- Agencements et aménagements des constructions 5 à 10 ans
- Matériel 5 ans
- Mobilier de bureau 5 ans
- Matériel de bureau 3 à 5 ans

**- COMPLEMENT D'INFORMATIONS RELATIF AU BILAN -**

**Etat des immobilisations**

	Valeur brute début d'exercice	Augmentations	
		Réévaluations	Acquisitions
Autres postes d'immobilisations incorporelles	11 696		1 728
Installations techniques, Matériel et outillage industriel	1 067		
Installations générales agencements aménagements divers	41 270		3 120
Matériel de bureau et informatique, Mobilier	108 770		3 282
<b>TOTAL</b>	<b>151 107</b>		<b>6 401</b>
Prêts, autres immobilisations financières	51 250		
<b>TOTAL</b>	<b>51 250</b>		
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>214 054</b>		<b>8 130</b>



**ANNEXE**

Exercice du 01/01/2015 au 31/12/2015

	Diminutions		Valeur brute en fin d'exercice	Réévaluation Valeur d'origine fin exercice
	Poste à Poste	Cessions		
Autres immobilisations incorporelles TOTAL			13 424	13 424
Installations techniques, Matériel et outillage industriel			1 067	1 067
Installations générales agencements aménagements divers			44 390	44 390
Matériel de bureau et informatique, Mobilier			112 052	112 052
TOTAL			157 509	157 509
Prêts, autres immobilisations financières			51 250	51 250
TOTAL			51 250	51 250
TOTAL GENERAL			222 183	222 183

**Etat des amortissements**

Situations et mouvements de l'exercice	Montant début d'exercice	Dotations de l'exercice	Diminutions Reprises	Montant fin d'exercice
Autres immobilisations incorporelles TOTAL	10 799	1 499		12 298
Installations techniques, Matériel et outillage industriel	1 067			1 067
Installations générales agencements aménagements divers	36 313	3 524		39 838
Matériel de bureau et informatique, Mobilier	100 829	3 239		104 068
TOTAL	138 209	6 763		144 972
TOTAL GENERAL	149 008	8 262		157 270

Ventilation des dotations de l'exercice	Amortissements linéaires	Amortissements dégressifs	Amortissements exceptionnels	Amortissements dérogatoires	
				Dotations	Reprises
Autres immob.incorporelles TOTAL	1 499				
Instal.générales agenc.aménag.divers	3 524				
Matériel de bureau informatique mobilier	3 239				
TOTAL	6 763				
TOTAL GENERAL	8 262				

**Etat des provisions**

Provisions pour risques et charges	Montant début d'exercice	Augmentations Dotations	Diminutions Montants utilisés	Diminutions Montants non utilisés	Montant fin d'exercice
Litiges	12 000		12 000		
TOTAL	12 000		12 000		
TOTAL GENERAL	12 000		12 000		
Dont dotations et reprises d'exploitation			12 000		

CONSEIL DES VENTES VOLONTAIRES  
75001 PARIS

## ANNEXE

Exercice du 01/01/2015 au 31/12/2015

### Etat des échéances des créances et des dettes

Etat des créances	Montant brut	A 1 an au plus	A plus d'1 an
Autres immobilisations financières	51 250	0	51 250
Autres créances clients	927 648	927 648	
Personnel et comptes rattachés	2 000	2 000	
Débiteurs divers	4 701	4 701	
Charges constatées d'avance	77 368	77 368	
<b>TOTAL</b>	<b>1 062 968</b>	<b>1 011 718</b>	<b>51 250</b>

Etat des dettes	Montant brut	A 1 an au plus	De 1 à 5 ans	A plus de 5 ans
Fournisseurs et comptes rattachés	104 665	104 665		
Personnel et comptes rattachés	101 090	101 090		
Sécurité sociale et autres organismes sociaux	145 535	145 535		
Impôts sur les bénéfices	4 997	4 997		
Autres impôts taxes et assimilés	9 769	9 769		
Autres dettes	2 407	2 407		
<b>TOTAL</b>	<b>368 463</b>	<b>368 463</b>		

### Evaluation des créances et des dettes

Les créances et dettes ont été évaluées pour leur valeur nominale.

### Produits à recevoir

Montant des produits à recevoir inclus dans les postes suivants du bilan	Montant
Créances usagers et comptes rattachés	364 847
Disponibilités	13 639
<b>Total</b>	<b>378 486</b>

Les produits à recevoir sont au jour de l'arrêté des comptes :

- les cotisations 2015 qui ont été soldées en 2016 et enregistrées en 2016

- pour les organisateurs n'ayant rien déclaré :

\*nous avons gardé l'estimation qu'ils avaient faite en octobre 2015 (62 ovv/409)

\*pour ceux qui n'avaient rien déclaré en octobre 2015 nous avons estimé les honoraires (12% pour les véhicules et 20% pour les meubles et objets d'art) en fonction de l'adjudé déclaré pour l'étude économique (12 ovv).

\*pour ceux qui n'ont rien déclaré (estimation et étude économique) : nous avons estimé les cotisations sur 90 % des honoraires déclarés en 2014 (2 ovv)

**ANNEXE**

Exercice du 01/01/2015 au 31/12/2015

**Charges à payer**

Montant des charges à payer incluses dans les postes suivants du bilan	Montant
Dettes fournisseurs et comptes rattachés	24 506
Dettes fiscales et sociales	155 304
Total	179 811

**Charges et produits constatés d'avance**

Charges constatées d'avance	Montant
Charges d'exploitation	77 368
Total	77 368

**- COMPLEMENT D'INFORMATIONS RELATIF AU COMPTE DE RESULTAT -**

**Effectif moyen**

Cadres	3
Employés	3
Fonctionnaires détachés	3
Fonctionnaire mis à disposition	1

**- ENGAGEMENTS FINANCIERS ET AUTRES INFORMATIONS -**

**Engagement en matière de pensions et retraites**

La société n'a signé aucun accord particulier en matière d'engagements de retraite. Ces derniers se limitent donc à l'indemnité conventionnelle de départ à la retraite. Aucune provision pour charge n'a été comptabilisée au titre de cet exercice.

CONSEIL DES VENTES VOLONTAIRES FORMATION  
75001 PARIS

### DETAIL COMPTE DE RESULTAT

	Exercice N		Exercice N-1	
	31/12/2015	12	31/12/2014	12
			Ecart N / N-1	
			Euros	%
<b>PRODUCTION VENDUE DE SERVICES</b>	317 377.40	292 352.00	25 025.40	8.56
70810000 Cotisations opca pl	237 967.40	281 732.00	43 764.60	15.53
70820000 Inscriptions examens	13 410.00	10 620.00	2 790.00	26.27
70830000 Cotisations huissiers notaires	66 000.00		66 000.00	
<b>Chiffre d'affaires NET</b>	317 377.40	292 352.00	25 025.40	8.56
<b>Total des Produits d'exploitation</b>	317 377.40	292 352.00	25 025.40	8.56
<b>AUTRES ACHATS ET CHARGES EXTERNES</b>	224 483.29	151 125.03	73 358.26	48.54
61100000 Ecole du louvre	59 000.00	59 000.00		
61101000 Escp	20 000.00	20 000.00		
61110000 Frais cours	28 989.43	10 911.44	18 077.99	165.68
61120000 Séminaire de gestion	2 897.94	10 890.24	7 992.30	73.39
61130000 Frais visite musées	18 553.20	9 270.30	9 282.90	100.14
61150000 Examen	20 831.44	21 580.29	748.85	3.47
61160000 Frais formation huissier	59 822.05	2 506.73	57 315.32	NS
62500000 Remise des diplômes	14 389.23	14 970.67	581.44	3.88
62510000 Frais fonctionnement		1 995.36	1 995.36	100.00
<b>IMPOTS, TAXES ET VERSEMENTS ASSIMILES</b>	7 542.43		7 542.43	
63110000 Taxe sur les salaires	7 211.58		7 211.58	
63120000 Taxe formation	330.85		330.85	
<b>SALAIRES ET TRAITEMENTS</b>	56 297.20		56 297.20	
64100000 Salaires	55 142.20		55 142.20	
64140000 Tickets restaurants	1 155.00		1 155.00	
<b>CHARGES SOCIALES</b>	27 895.51		27 895.51	
64510000 Urssaf	18 889.60		18 889.60	
64530000 Retraite complémentaire	5 775.92		5 775.92	
64550000 Prévoyance	2 862.07		2 862.07	
64750000 Rbt transport	367.92		367.92	
<b>Total des Charges d'exploitation</b>	316 218.43	151 125.03	165 093.40	109.24
<b>Résultat d'exploitation</b>	1 158.97	141 226.97	140 068.00	99.18
<b>AUTRES INTERETS ET PRODUITS ASSIMILES</b>	2 147.64	1 606.94	540.70	33.65
76800000 Produits financiers	2 147.64	1 606.94	540.70	33.65
<b>Total des Produits financiers</b>	2 147.64	1 606.94	540.70	33.65
<b>INTERETS ET CHARGES ASSIMILEES</b>	576.63	379.26	197.37	52.04
66160000 Frais bancaires	576.63	379.26	197.37	52.04
<b>Total des Charges financières</b>	576.63	379.26	197.37	52.04
<b>Résultat financier</b>	1 571.01	1 227.68	343.33	27.97
<b>Résultat courant avant impôts</b>	2 729.98	142 454.65	139 724.67	98.08



# Annexes : tribunes libres

**1 LE MARCHÉ DE L'ART ENTRE  
TURBULENCES ET CONTINUITÉS 269**

**2 LE MARCHÉ DES VENTES AUX  
ENCHÈRES DE BANDE DESSINÉE  
EN 2015 SUR LE TERRITOIRE  
FRANCOPHONE EUROPÉEN 277**

# 1 LE MARCHÉ DE L'ART ENTRE TURBULENCES ET CONTINUITÉS

Comment qualifier les grands mouvements marquants de l'année pour un marché qui conjugue à ce point les temps longs des engagements (ceux des collectionneurs, des musées, des artistes) et le temps court de la vente en enchère ? Le marché de l'art est caractérisé par ses éléments de continuité, mais que jalonnent des moments de rupture. S'il reflète les aléas conjoncturels, les désordres du monde, il possède un langage propre, celui des œuvres uniques, celui des passions, celui du patrimoine que l'on entend léguer aux générations futures.

L'art et son marché reflètent *et* contribuent à modeler les sociétés et leur économie. On comprend alors que ce marché ne soit guère indifférent aux difficultés économiques et géopolitiques caractéristiques des années 2010. Celles-ci se traduisent aussi par les restrictions budgétaires que doivent affronter les grandes institutions. Mais ne cédon pas au déclinisme. Parmi les promesses, le numérique, sans bouleverser la donne, semble ouvrir de belles perspectives.

## **Permanences. Un marché polarisé, paradoxal, segmenté, spéculatif, volatil**

Le marché de l'art est sensible aux inégalités comme à la vitesse de constitution des fortunes. Mais il est surtout polarisé, du point de vue des transactions, des opérateurs et des profils de collectionneurs. Ces traits ne sont pas nouveaux, mais ils tendent à s'accroître.

Commençons par les œuvres. Celles qui dépassent un million de dollars représentent 1 % des transactions, mais 57 % de la valeur des ventes aux enchères (source : Clare McAndrew, Tefaf, mars 2016). Corollaire de ce constat, seules quelques maisons de vente leaders peuvent capter ces artistes. La concentration des affaires est donc forte chez les opérateurs : les vingt premières sociétés représentent 59,9 % du volume d'affaires mondial (contre 58,0 % en 2013 et 54 % en 2012, source : CVV). Du côté des collectionneurs enfin, la polarisation est frappante entre les très riches et les autres. Comme le note Clare McAndrew, « Les millionnaires, qui ne représentent que 1 % des adultes, possèdent 45 % des richesses globales. 2% de ces super-riches sont des collectionneurs à haut niveau, ce qui représenterait environ 675 000 personnes. »

Le marché de l'art est paradoxal. Il est à la fois concentré et ultra-concurrentiel. Sa rentabilité est fragile alors qu'il est souvent assimilé, à tort, au secteur du luxe<sup>1</sup>. Nombre de recherches académiques en ont comparé le rendement à celui des placements boursiers et ont conclu qu'il était plus sage de miser sur la bourse que sur l'art, à moins d'être un collectionneur avisé et très bien conseillé...

Le marché n'en est pas moins spéculatif, surtout dans le champ de l'art contemporain. Et il est parfois traversé par des propensions à la dérive : tel le cas du système des garanties accordées aux vendeurs, qui, de moyen de sécuriser les ventes, sont parfois devenues des machines à fabriquer artificiellement des prix record.

Le marché est segmenté, entre art impressionniste et moderne, art ancien, dessin, etc., de sorte qu'il est tentant d'y déployer des stratégies thématiques (ce fut le cas des ventes *Looking Forward to the Past* et *Bound To Fail* chez Christie's à New York en mai 2015 et mai 2016).

Le marché est enfin volatile, comme en témoignent les évolutions des prix dont rend compte le tableau 1.

#### Indice des prix du marché de l'art (enchères)

	Janv. 2004	Janv. 2008	Janv. 2011	Janv. 2015
Indice	100	120	175	150

Source : Artprice.

L'interprétation des mouvements du marché doit être prudente. Un exemple : l'importance des exportations n'y est pas nécessairement un bon signal car elle peut témoigner du goût des collectionneurs pour les artistes nationaux, certes, mais aussi de la fuite d'une part du patrimoine national. Plus généralement, la sensibilité aux aléas conjoncturels demeure grande, mais les explications en sont multiples. Tel le cas du retournement de tendance qui se produit en 2015. Après trois années de croissance soutenue, qui permettent aux ventes d'art mondiales d'atteindre un record en 2014 (51 milliards de dollars, soit plus 7 % par rapport à 2013, source : TEFAF), les ventes aux enchères enregistrées dans le monde baissent de 10,6 % (source : Artprice, rapport annuel). Le tableau 2 fait état des ventes enregistrées par les deux maisons dominantes, Christie's et Sotheby's. Christie's enregistre une croissance spectaculaire de son chiffre d'affaires en 2013 (16 %) et en 2014 (12 %). La baisse est de 5 % en 2015. Pour Sotheby's, 2015 est stable, mais la baisse est forte dès le premier trimestre 2016.

1. En 2015, le taux de rentabilité de Sotheby's n'aurait été que de 2,1 % vs. 15% et plus dans le secteur du luxe.



Comment comprendre ce retournement ? Plusieurs facteurs se conjuguent : un effet de correction par rapport aux hausses des années précédentes, les dégâts produits par la crise des pays émergents et les conséquences de la chute des prix du pétrole (moindre pouvoir d'achat des collectionneurs et des établissements culturels des pays concernés), le contrecoup de la volatilité des investissements en bourse, le niveau très élevé des prix pour l'art contemporain, la qualité inégale de l'offre, le tassement des achats de certains musées, tributaires de l'état des finances publiques.

#### Ventes des deux maisons leaders (Milliards de dollars)

	Christie's		Sotheby's	
	2014	2015	2014	2015
Ventes privées	1,5	0,9	0,6	0,7
Ventes aux enchères	6,8	6,5	6,1	6,0
Total	8,3	7,4	6,7	6,7

### Le marché de l'art, miroir des bouleversements du monde

Le marché de l'art duplique en quelque sorte, avec des décalages, les mouvements de l'économie, même si l'on observe ici ou là des contre-feu et des tendances inversées. Il est également tributaire des formes de la mondialisation. Celle-ci allie deux mouvements en tension : le maintien d'une concentration géographique des pôles de croissance et de richesse, et le décentrement qui se traduit notamment par la création de grandes zones d'échange.

Le marché mondial est concentré sur cinq grandes villes (New York, Londres, Pékin, Hongkong, Paris) et sur trois zones (Chine, Europe, États-Unis) ; cela n'interdit pas la montée en puissance de zones encore marginales dans les statistiques de vente, qu'il s'agisse de la grande Asie, de la zone Pacifique, de l'Inde, de l'Afrique du Sud, du Moyen-Orient, ou de l'Amérique du Sud.

La domination des États-Unis demeure, avec 43 % du marché mondial en 2015, le montant des ventes enchères s'y étant accru de 4 % en un an. Il s'ensuit des relocalisations de foires aux États-Unis, démontrant, s'il en est encore besoin, que ce qui se passe du côté des foires et des galeries reflète ce qui se produit du côté des ventes en enchères, et réciproquement : la Tefaf reste à Maastricht mais organise deux autres foires à New York, dans les anciens locaux de l'Armory.

C'est là sans nul doute un des faits marquants de l'année, la reprise, par les États-Unis, de la première place à la Chine (cf. Tableau 4), dont les collectionneurs avaient compté pour le tiers de la croissance du marché lors de la dernière décennie (source : rapport Citi). Tandis que l'on pouvait lire des commentaires enthousiastes ou admiratifs sur la montée en puissance de la Chine, les commentateurs sont aujourd'hui réservés, au point de douter de la qualité des données sur le marché chinois. C'est ainsi qu'on lisait en 2010 : « La seconde tendance forte de l'année 2010 est une véritable révolution dans la géopolitique du marché de l'art mondial, la Chine est passée devant les États-Unis et le Royaume-Uni, devenant en 2010 la première place de marché mondiale pour la vente d'œuvres d'art aux enchères. Parallèlement, le gouvernement chinois a démontré l'importance accordée à l'art et la culture via les JO de Pékin en 2008, l'Exposition Universelle de Shanghai en 2010 puis le travail de fond du Ministère de la culture et des finances pour rendre les musées publics gratuits en Chine » (source Artprice Trends). La baisse du montant total des ventes depuis plus de 3 ans (22 % en 2012, - 6 % en 2013, - 5 % en 2014) se confirme en 2015. Au fond, le marché nous rappelle ici à quel point il avance de concert avec les économies, de sorte que les rapports de force qui s'y donnent à voir sont ceux qui prévalent dans l'économie en général.

L'affaire est toutefois plus complexe : si la part de la France sur le marché de l'art est inférieure à 6 %, celle-ci fait montre d'une certaine forme de résilience, avec une croissance de 10 % en 2015 (source : CVV). Les mouvements du marché sont plus forts là où les collectionneurs sont les plus enclins aux enchères démesurées. La France joue dans une autre division : celle des prix moins extravagants, et elle en tire une sorte d'avantage.

**Classement des 10 premiers pays en termes de montants adjugés en ventes aux enchères publiques sur le secteur « Art et objets de collection » (M€)**

	Pays	Produit des ventes (M€)		
		2013	2014	Variation
1	États-Unis	7 739	9 270	+19,8 %
2	Chine	8 450	8 024	-5,0 %
3	Royaume-Uni	3 621	4 566	+26,1 %
4	France	1 560	1 541	-1,2 %
5	Suisse	795	790	-0,6 %
6	Allemagne	728	698	-4,0 %
7	Canada	567	483	-14,8 %
8	Autriche	216	253	+16,8 %
9	Italie	211	227	+7,8 %
10	Danemark	200	201	+0,5 %
	Autres	1 313	1 133	-13,7 %

Source : CVV.

Côté géopolitique, on est renvoyé à bien d'autres mouvements qui menacent l'ordre du monde et qui engagent l'avenir du patrimoine matériel et immatériel, retentissant sur des marchés d'œuvres uniques pour lesquels les questions d'authenticité et de confiance sont cruciales. Il faut lire le rapport remis en novembre 2015 par Jean-Luc Martinez au président de la République François Hollande pour prendre la mesure des destructions récentes en Irak et en Syrie, auxquelles s'ajoute l'explosion du commerce illégitime qui alimente les caisses du terrorisme<sup>1</sup>, même si les données sont naturellement très disparates et peu fiables. Selon la CIA, la contrebande d'antiquités aurait rapporté à l'organisation islamique entre 6 et 8 milliards de dollars (*L'Express*, août 2015) ; d'autres sources font état d'un trafic de 3 milliards de dollars (*Le Figaro*, 11 novembre 2015). Une enquête du CAT (Centre d'analyse du terrorisme) indique que les terroristes prélèvent un pourcentage non pas sur les fouilles, mais sur le droit de fouiller. La somme collectée atteindrait les 360 millions de dollars par an.

Le marché est-il impacté par le trafic illicite ? Le trafic concerne - sauf exception - des objets de faible valeur, et l'on avance que les belles pièces archéologiques issues du trafic de biens culturels en Irak et en

1. 50 propositions pour protéger le patrimoine de l'humanité.

Syrie n'arriveront pas sur le marché avant 5 à 15 ans. Néanmoins, le trafic des « antiquités du sang » perturbe le commerce légal. Il induit une perte de confiance pour certaines pièces, qui pousse à la recherche de documents incontestables sur leur provenance. Il entraîne alors une diminution des prix, sauf pour les œuvres dont la traçabilité est sûre. C'est ce que les économistes appellent l'effet « lemons »<sup>1</sup>. Quand existent sur un même marché des biens de bonne qualité et d'autres de moindre qualité sans que les acheteurs puissent les distinguer (situation dite d'information asymétrique) – à l'instar de qui se passe sur le marché des voitures d'occasion –, les acheteurs exigent une décote, et le prix du marché diminue. Les vendeurs des œuvres de bonne qualité renoncent à vendre, et s'ensuivent un phénomène de « sélection adverse » : les bons vendeurs quittent le marché, les mauvais restent. Le marché est menacé dans son existence même. La répression contre le trafic d'objets culturels par des groupes terroristes est la seule réponse appropriée, telles les listes rouges établies par l'Icom (Conseil international des musées) pour la Syrie en 2013 et l'Irak en 2003, réactualisées en 2015, qui indiquent les catégories d'objets les plus exposés au trafic illicite. En 2015, la loi française sur le crime organisé prévoit une infraction spécifique liée au trafic de biens culturels provenant d'un « théâtre d'opérations de groupements terroristes », et la loi relative à la liberté de création comporte la création d'un « droit d'asile » pour le patrimoine.

Veiller à la déontologie du marché est une préoccupation à laquelle 2015 n'aura pas échappé. L'attention s'est portée sur les ports francs, dont l'utilité n'est guère contestable pour les galeries allant de foire en foire ou pour les musées organisant des expositions temporaires et à la recherche de surfaces de stockage. Les ports francs offrent la possibilité d'un entreposage sécurisé à titre temporaire, facilitant les manipulations de marchandises et leur gestion administrative. Depuis les grands mouvements spéculatifs de la fin des années 1990, la fonction du port franc a évolué vers le stockage des marchandises de haute valeur, parfois pendant une très longue période, dans des conditions de sécurité, conservation, discrétions optimales, et vers la fourniture de nouveaux services (restauration d'œuvres, authentification, évaluation, transport spécialisé des œuvres), de sorte qu'ils ont pu exercer une fonction de gestion de fortune et d'optimisation fiscale. S'ils constituent des pôles de développement pour les acteurs du marché de l'art (experts, services périphériques aux ventes aux enchères), si leur succès reflète la

1. C'est le prix Nobel d'économie George Akerlof qui mit cet effet en avant en 1970, dans un article intitulé « The Market for "Lemons": Quality Uncertainty and the Market Mechanism », *Quarterly Journal of Economics* (1970), pp. 488–500.

croissance et l'internationalisation du marché de l'art, ils sont aussi le symptôme d'un double glissement du marché, d'un marché de passions à un marché de raison, et d'un marché de raison à un marché de transactions inopportunes frayant avec les abus fiscaux et le contournement des embargos. Il est heureux de ce point de vue de voir se développer une politique de contrôle accru de certains ports francs (telles, en Suisse, des contraintes législatives devenues plus exigeantes).

## Perspectives

Sans aller jusqu'à évoquer une « ubérisation » du marché, se développent des initiatives de désintermédiation numérique. La fusion de l'allemand Auctionata et de l'américain Paddle8, deux start-up spécialisées dans les ventes en ligne, constitue un temps important de la structuration de ce marché naissant. À elles deux, elles rassemblent 793 000 utilisateurs dans 200 pays, et plus de 150 millions de dollars de ventes annuelles<sup>1</sup>.

Les maisons d'enchères ont emboîté le pas de cette « grande transformation »<sup>2</sup>, n'hésitant pas à tenter le pari de l'invention de nouveaux modèles : « (...) nous avons élargi nos clients avec 30 % de nouveaux acheteurs », selon Patricia Barbizet, présidente directrice générale de Christie's<sup>3</sup>.

Si les ventes en ligne demeurent encore un marché d'accompagnement, leur croissance est très rapide : selon le rapport Hiscox (2015)<sup>4</sup>, l'Direct e marché de l'art en ligne connaît une croissance annuelle de 68 % et atteint désormais une valeur estimée à 2,46 milliards d'euros. Cela représente 4,8 % (contre 2,4 % en 2013) de la valeur estimée du marché mondial de l'art (51,5 milliards d'euros selon le même rapport). Le rapport rend aussi compte de l'influence croissante des médias sociaux et tout particulièrement des informations postées par les musées, les galeries et les ateliers d'artistes sur les décisions d'achat d'œuvres d'art. L'essentiel (84 %) des transactions en ligne concerne des objets de faible valeur (inférieure à 1 400 euros). C'est là une source de démocratisation de l'achat, qui allie la facilité d'accès et de recherche des objets d'art, l'éventuelle découverte de nouvelles œuvres et de nouveaux artistes, la simplicité de l'acte et de la possibilité d'enchérir, et surtout le caractère « moins intimidant comparé aux galeries ou maisons de vente aux enchères traditionnelles ».

1. Cf. Martine Robert, « Naissance d'un champion des enchères en ligne », *Les Echos*, 17 mai 2016.

2. C'est le titre du livre de Karl Polanyi, écrit en 1944, qui analysait la logique économique de l'Occident depuis les prémices de « modernisation » agricole anglo-saxonne du XVe siècle, jusqu'à l'avènement de la Seconde Guerre mondiale.

3. Citée par Martine Robert (« Christie's et Sotheby's agissent face au ralentissement du marché », *Les Echos*, 27 janvier 2016).

4. <https://www.hiscox.fr/wp-content/uploads/2015/11/14215-Group-Hiscox-online-art-trade-report-FR-DIGITAL.pdf>

Au-delà des ventes en ligne, le numérique offre des perspectives plus que stimulantes : nouvelles manières de promouvoir les artistes, de localiser les œuvres en vue des expositions, de faire connaître les musées et leurs collections, nouvelles formes artistiques, développement de plateformes interactives, conservation de la mémoire des œuvres, *crowdsourcing* (utilisation de la foule pour réaliser certaines tâches, identifier des archives, repérer des provenances, authentifier des œuvres). Le numérique ouvre la voie de nouveaux modèles économiques basés sur le financement participatif pour des jeunes artistes et pour des galeries portant des projets inédits ; il constitue aussi des tests de la réception des artistes par le public. Et dans le fond, le nerf de la guerre, en matière d'art, est la capacité à organiser la rencontre entre les œuvres et leurs publics, dans une diversité de configurations à l'image des possibilités ouvertes par la globalisation des échanges, la circulation des œuvres, les promesses de l'immatériel.

Dans son excellent ouvrage *From Manet to Manhattan. The Rise of the Modern Art Market*<sup>1</sup>, Peter Watson écrit : « La vie après le Dr Gachet diffère de la vie qui l'a précédé. Mais (...) le marché de l'art a toujours été sensible aux événements politiques, économiques et sociaux qui affectent le monde, et, malgré des revers, dont certains se sont prolongés, le marché a crû durant les 500 dernières années. » On pourrait prolonger cette réflexion : un marché, miroir parfois déformé des événements qui affectent le monde, avec des hauts et des bas, avec des années plus difficiles, telle l'année 2015, mais dont la croissance, sur le très long terme, semble devoir se poursuivre.

**Françoise Benhamou,**  
Économiste, Professeur  
des universités

1. Publié par Random House, 1992.

## 2 LE MARCHÉ DES VENTES AUX ENCHÈRES DE BANDE DESSINÉE EN 2015 SUR LE TERRITOIRE FRANCOPHONE EUROPÉEN

### 1 Introduction historique

La Bande Dessinée, et son entrée dans les ventes aux enchères, est une histoire qui reste à écrire. Malgré le manque d'études liées à ce sujet, il est certain que les premiers lots furent vendus à l'Hôtel Drouot à Paris dès la fin du XIX<sup>ème</sup> siècle et surtout au début du XX<sup>ème</sup>. Historiquement, sa première apparition en vente aux enchères se fait par la vente de journaux et de livres illustrés pour enfants (appelé aussi « enfantina »), puis de périodiques comme Mickey (1934) ou Robinson (1936), ou encore par les petits livres Hachette, mis en vente dès les années 30. La BD est, au début, reléguée dans des manettes où l'on trouve des albums de Bécassine, de Benjamin Rabier, de Calvo ou de Saint-Ogan avant ceux de Tintin d'Hergé. Elle est alors souvent mélangée avec d'autres « vieux papiers », ce qui est encore parfois le cas aujourd'hui.

Le développement des techniques d'impression a élargi la diffusion et donc le nombre de biens sur le marché. La BD existe depuis plus de 190 ans et a finalement quitté greniers, murs de chambres et étagères pour envahir les brocantes, les marchés et foires aux livres. Devenue notre 9<sup>ème</sup> Art dès 1964, et grâce à sa mise en valeur par les originaux, les expositions, les galeries d'art, les musées et internet, elle trouve une place nouvelle en vente aux enchères. En effet, depuis plus de 35 ans, ce marché a pris son rythme de croisière grâce aux ventes dites « spécialisées » et surtout par le biais des ventes en ligne.

Comme analyste de ce marché, et pour cette modeste contribution basée sur le déclaratif des maisons de ventes en 2015, je ne retiens que les ventes volontaires « spécialisées » et celles où il y a eu des originaux significatifs dans quatre pays francophones (France, Belgique, Suisse et Luxembourg).

### 2 Les profils des acheteurs

À la manière de la madeleine de Proust, qui n'a pas croisé un jour tel journal illustré, petit format ou album d'aventures de ces « héros de papier » qui firent le bonheur de toute une jeunesse ? Entre adorations et mémoires d'enfances, chacun possède son magazine ou son héros préféré d'hier et d'aujourd'hui. Collectionner la BD est une affaire de générations. Ce lien sentimental constitue l'un des moteurs à l'achat : retrouver

ou posséder les histoires de son enfance. Les acheteurs peuvent être répartis comme suit : le simple acheteur (amateur) voulant se faire plaisir (achat opportuniste et ponctuel), le collectionneur de longue date (qui fait des listes d'albums lui manquant), le collectionneur à thème (qui a ses auteurs préférés), les généralistes, les collectionneurs de dessins originaux et de dédicaces, les libraires d'ancien et d'occasion, les marchands sur internet, les galeristes et autres intermédiaires.

Pour les pièces les plus chères (albums de collection haut de gamme et originaux), le profil moyen est celui d'un homme de 35 à 70 ans ayant des ressources financières importantes et des liquidités immédiates. Récemment, outre les collectionneurs et marchands, quelques spéculateurs (souvent collectionneurs d'autres objets d'art) sont arrivés sur ce marché, du fait de l'offre devenue importante des quatre leaders du marché (Christie's, Sotheby's, Artcurial, Millon et associés) qui revendent des pièces maîtresses (des originaux et les albums de collection les plus cotés).

### **3 La typologie des lots et les genres artistiques**

Sans entrer ici dans le détail d'une typologie complète des lots « BD » qui comprend 90 types, je dirai que les principaux objets proposés et vendus sont :

- en volume : les albums traditionnels dits « de collection » dédicacés ou non, avec des dessins ;
- en valeur : les originaux, qui regroupent couvertures, planches, illustrations à l'encre de chine, crayonnés et commandes réalisées pour une vente (dessins et peintures).

L'offre dans ces ventes s'étend aux objets proposés seuls, en lots ou des ensembles de types différents, classés par thème ou dessinateur. Les lots les plus rares et en bel état proviennent de collections privées, de particuliers, de marchands, mais aussi de successions et plus récemment des galeries d'art spécialisées en 9<sup>ème</sup> art.

Une distinction majeure s'impose entre deux types d'œuvres.



### 3.1. Les lots traditionnels sont :

- Journaux anciens illustrés, puis périodiques, BD modernes et revues d'étude, reliures de journaux;
- *Enfantina* : livres illustrés d'enfants (anciens et récents), livres à mécanismes (Pop-up du XIX<sup>ème</sup> à nos jours);
- *Récits Complets* (1941-1952), puis petits formats (1949 – 2008);
- Albums anciens de collection (surtout avant 1980 sauf exceptions);
- Albums dédiés (personnel, à autrui) signés ou non;
- Albums en tirages de tête, tirages limités, intégrales d'auteur et de personnages;
- Affiches, affiches de festivals, de cinéma réalisées par des dessinateurs de BD, Ex-libris, reproductions limitées;
- Objets 3D, figurines (para-BD), statues, sculptures et objets des primes promotionnelles;
- Objets divers issus du merchandising d'une licence tirée d'un succès éditorial (*Tintin*, *Spirou*, *Astérix*, *Blake et Mortimer*, etc.);
- Plaques émaillées reproduisant des « vignettes » d'album (case agrandie);
- Épreuves, tirés à part, mises-en-couleur/bleus/gris;
- Lithographies et sérigraphies;
- Portfolios de sérigraphies à tirage limité et de tirages offset;
- Catalogues des ventes aux enchères de Bandes Dessinées.

Les originaux sont habituellement acquis au premier marché, qui est celui des galeries spécialisées à Paris et Bruxelles principalement. Les vacations dispersent les styles qui vont des caricatures issues des journaux du XIX<sup>ème</sup> siècle aux dessins de presse anciens et actuels, en passant par les illustrations pour livre d'enfant, les crayonnés et essais préparatoires de la bande dessinée. Tous les styles peuvent se retrouver en vente : le Franco-Belge, mais aussi les comics américains et *family strips* historiques, sans oublier les œuvres asiatiques (venues du Japon, Corée, Chine). Ce grand écart graphique, le mélange des genres et l'intérêt croissant du marché pour la BD attirent de plus en plus d'amateurs, de collectionneurs, voire des institutionnels comme la Bibliothèque nationale de France qui cherche actuellement à augmenter son fond et ses archives.

### 3.2. Les originaux comprennent

- Dessins de dédicaces, signatures, correspondances et courriers avec ou sans dessin(s) ;
- Illustrations (crayonnés, encre de chine, essais, travaux préparatoires, etc.) ;
- Dessins de presse (du XIX<sup>ème</sup> siècle à aujourd'hui) ;
- Planches originales des albums (crayonnées, encrées, couleurs directes) ;
- Couvertures originales de périodiques, romans et albums ;
- Peintures réalisées à partir des univers personnels des artistes BD ;
- Celluloïds des dessins animés 2D et séries cultes pour le Cinéma et la TV (marché très récent) ;
- Œuvres d'artistes contemporains utilisant les codes et images réinterprétées du 9<sup>ème</sup> Art : style Pop Art, Street, etc ;

Les techniques employées sont courantes et classiques : mine de plomb, encre de chine, lavis d'encre, aquarelle, gouache, acrylique, feutres, stylo-bille, et techniques mixtes.

## 4 Le bilan 2015

### 4.1 Rappel historique des ventes aux enchères volontaires de BD depuis 2011

Les premières ventes « spécifiques de BD » sont apparues en France à la fin des années 80 à l'Hôtel Drouot à Paris. De 2011 à 2014 pour les 4 pays d'Europe étudiés, le nombre de ventes dédiées à la BD a évolué comme suit :

- 2011 : 26 ventes = 12 808 lots proposés ;
- 2012 : 30 ventes = 12 362 lots proposés ;
- 2013 : 51 ventes = +/- 15 000 lots proposés ; montant des ventes estimées : 19 millions d'euros hors frais ;
- 2014 : 56 ventes = +/- 18 500 lots proposés ; montant des ventes estimées pour 2014 = 21 millions d'euros hors frais.

## 4.2 Les chiffres clés de 2015

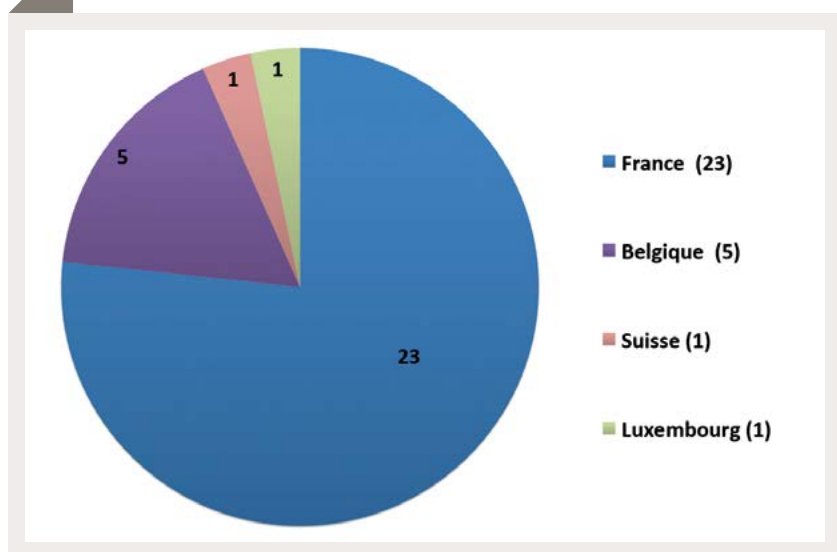
Les quatre pays, France, Belgique, Luxembourg et Suisse, comptent 30 opérateurs.

Du 11 janvier au 20 décembre 2015, 89 ventes ont été réalisées (dont 3 ventes caritatives) :

- En tout, 25 069 lots ont été proposés en 2015, soit une augmentation de 26,20 % par rapport à 2014 ;
- Sur ces 25 069 lots mis en vente en 2015, 19 035 lots ont été vendus, soit 75,93 % ;
- Le taux moyen d'invendus pour les 4 pays est de 24,07 %, il recouvre des disparités : ce taux est ainsi de 34,25 % en France (sur 38 ventes), de 15,81 % en Belgique (sur 46 ventes), de 21,69 % en Suisse (1 vente) ;
- Originaux : le montant total des ventes est estimé à 23,8 millions d'euros (76 % du total 2015) pour 4 859 lots proposés et 3 596 lots vendus ;
- Le montant total annuel des ventes estimé<sup>1</sup>, frais acheteurs et TVA compris, est de l'ordre de 31 317 850 euros (soit une progression en valeur de plus de 16,19 % frais compris par rapport à 2014) ;
- La Belgique et la France sont les deux principaux pays. Les 89 ventes de l'année 2015 se répartissent comme suit : 46 en Belgique (51,69 %), 38 en France (42,70 %), 3 au Luxembourg (3,37 %), 2 en Suisse (2,24 %).

## 4.3 Les opérateurs ayant réalisé au moins une vente dédiée et ceux où les lots en vente étaient significatifs

Nombre d'opérateurs en 2015 : 30



1. Basé sur les montants déclarés par les opérateurs de ventes.

#### **4.3.1 France – 23 opérateurs – 38 ventes – 6 325 lots vendus en 2015**

Les 23 opérateurs français, sur 407 déclarés en France en 2015, représentent seulement 5,65 % des opérateurs français du marché.

Artcurial (Paris) - Sotheby's France - Christie's France (Paris)  
Olivier Coutau-Bégarie (Paris) - Tessier & Sarrou (Paris) - Vermot et associés (Paris) - Kalck et associés (Paris) - Cornette de Saint-Cyr (Paris) - Estim Nation (Paris) - Kapandji Morhange (Paris) - Galerie de Chartres (Chartres) - Audap & Mirabaud (Paris) - Sabourin (Châtellerault) - Roquigny (St Valéry-en-Caux) - Hiret & Nugues (Laval) - Ferri & associés - Rossini (Paris) - De Baecque & associés (Lyon) - Primardeco (Toulouse) - Primped Rolland Jennifer (Manosque) - Arthema Auction (Lille) - Rouillac svv (Blois) pour le compte d'un festival - F.L. Auction

#### **4.3.2 Belgique – 5 opérateurs – 46 ventes – 12 045 lots vendus en 2015**

Banque Dessinée (Bruxelles) : 25 ventes - Millon et associés (Bruxelles/Paris) : 8 ventes - BD Enchères (Liège) : 8 ventes - Galerie Moderne (Ixelles) : 2 ventes - Bernaerts (Anvers) : 3 ventes

Excepté Bernaerts, les quatre opérateurs utilisent l'outil de DrouotLive.com pour leurs ventes cataloguées ou non.

#### **4.3.3 Suisse – 1 opérateur – 2 ventes – 415 lots vendus en 2015**

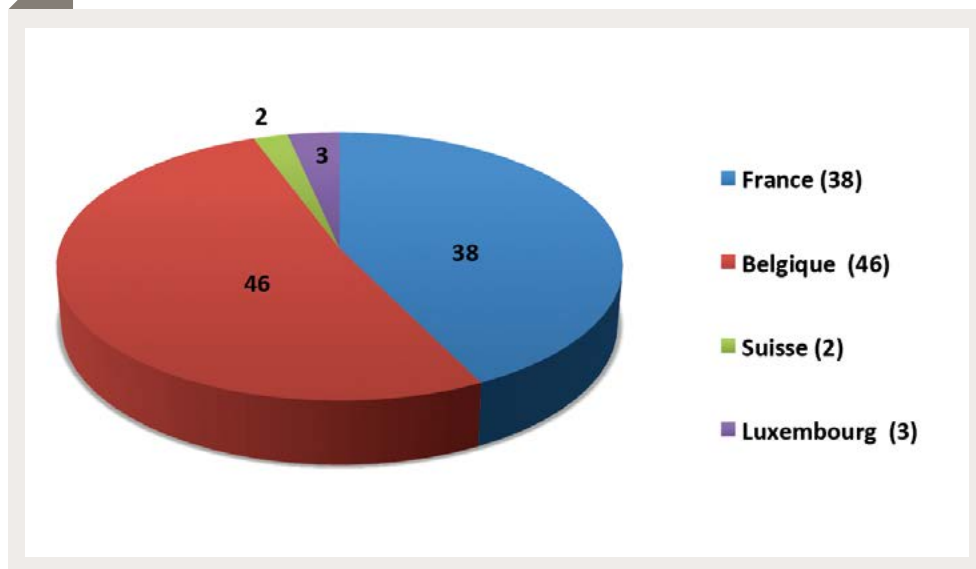
Geneva Auctions/BD Auctions. Nouvel entrant sur ce marché et seul en Suisse, cet opérateur travaille en partenariat avec BD-Auctions.

#### **4.3.4 Luxembourg – 1 opérateur – 3 ventes – 284 à 340 lots estimés vendus en 2015 – Originaux vendus : estimation**

Scriptura/Compagnie Financière du Mont-Blanc (Rombach) : très connue des collectionneurs et seule spécialiste au Grand-Duché, la société CFMB propose des pièces « haut de gamme » des maîtres du 9<sup>ème</sup> art depuis plus de 25 ans (comme Hergé, Franquin, etc.). La pratique luxembourgeoise utilisée est celle des ventes « sur offres », technique apparentée aux ventes aux enchères au plus offrant.

## 4.4 Nombre de vacations et répartition par pays

Nombre de ventes aux enchères en 2015 : 89



## 4.5 Les originaux – un marché en pleine expansion

### 4.5.1 Précisions sur les originaux retenus dans cette analyse

Ces originaux sont : les œuvres sur papier, imprimées et publiées, à savoir les illustrations, couvertures

(1<sup>ère</sup> /4<sup>ème</sup>), planches originales encrées ou non (crayonnées) mais « publiées » dans les périodiques, récits

complets, petits formats, albums, romans, études, pages de garde, « strips » (bandes), cases d’Hergé et Jacobs, lots de planches, histoires complètes ou partiellement complètes, dessins de presse et dessins pour affiches, et ce, de provenance mondiale.

Les originaux non retenus sont les dessins de dédicaces sur albums ou feuille volante, les copies de sécurité, couvertures alternatives, les crayonnés préparatoires et études graphiques, les illustrations et peintures réalisées « spécialement » pour une vente aux enchères, les originaux réalisés par ordinateur et imprimés ensuite, puis les peintures issues de l’art contemporain.

#### 4.5.2 Les chiffres clés des originaux :

- Nombre d'originaux proposés en ventes : 4 859 soit 19,38 % des lots proposés sur un total de 25 069 ;
- Nombre d'originaux vendus : 3 596 soit 74 % des lots d'originaux proposés ;
- Taux moyen d'inventu des originaux sur les 89 ventes : 26 % ;
- Taux des originaux vendus sur le total des lots vendus de l'année : 18,90 % (3 596 sur 19 029) ;
- Marché estimé à environ 23,8 millions d'euros, soit près de 76 % du montant total des ventes de BD ;
- France : les originaux représentent 34,47 % du total des lots vendus à l'année (2 180 sur 6 325) ;
- Belgique : les originaux représentent 9,76 % du total des lots vendus à l'année (1 397 sur 14 307).



Catalogue MILLON - décembre

#### ◀ Catalogue Rahan,

Fils des âges farouches,  
Vente du 6 décembre 2015

Illustration pour la  
couverture du trimestriel  
de Rahan N°17 de mars  
1976

@Courtesy Millon

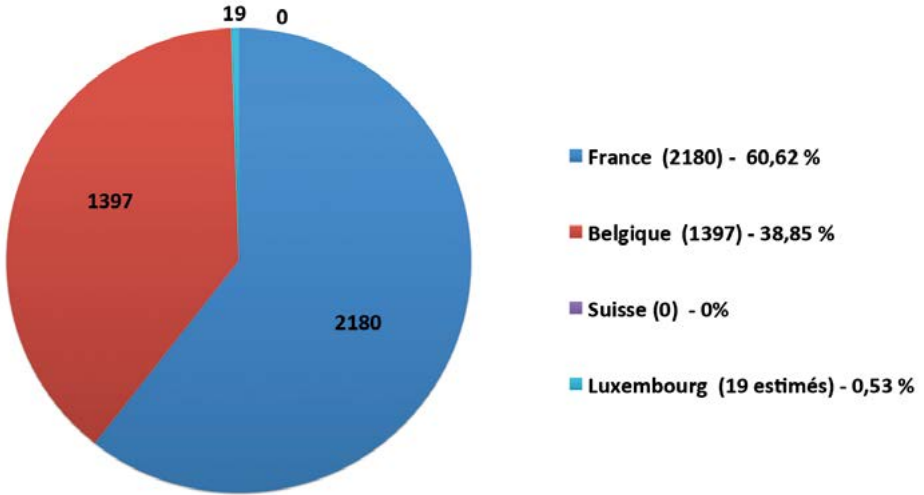
#### **4.5.3 Les originaux vendus par les 20 premiers opérateurs et leur classement européen**

La France et la Belgique représentent plus de 99 % du marché. C'est en France que les lots les plus chers ont été vendus.

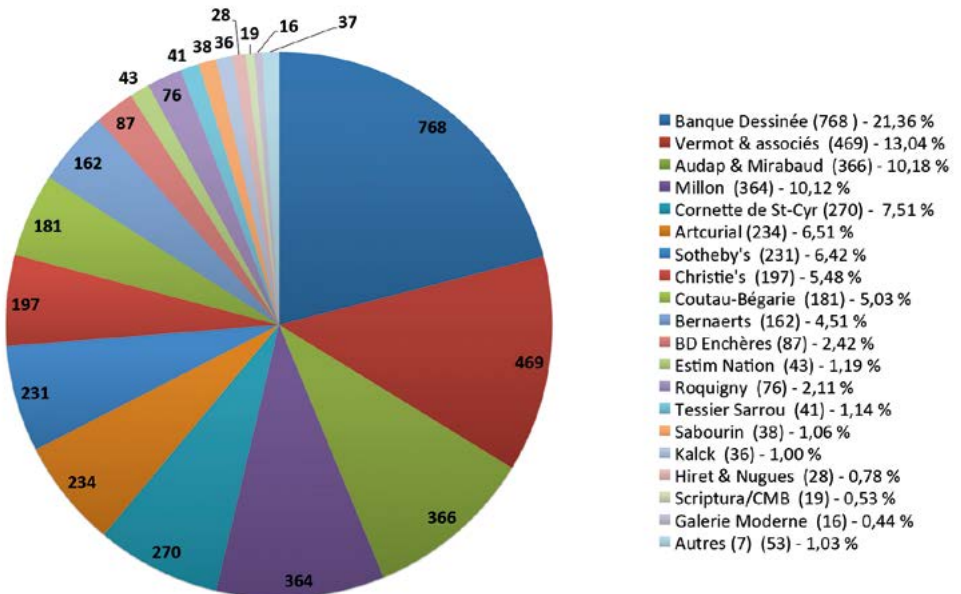
Pour chaque opérateur de ventes mentionné ci-dessous est précisé le nombre d'originaux vendus en 2015 et le pourcentage qu'ils représentent (en nombre de lots vendus par l'opérateur).

- 1 - Banque Dessinée (Bruxelles) – 25 ventes – 768 lots – 12,06 % de leurs lots vendus
- 2 - Vermot et associés - 3 ventes – 469 lots – 38,38 %
- 3 - Audap et Mirabaud – 1 vente – 366 – 84,92 % (dessin de presse)
- 4 - Millon et associés (Bruxelles/Paris en duplex) - 8 ventes – 364 lots – 26,20 %
- 5 - Cornette de Saint-Cyr – 2 ventes – 270 lots – 16,46 %
- 6 - Artcurial – 5 ventes (avec celle de Honk-Kong) - 234 lots – 36,90 %
- 7 - Christie's France – 2 ventes – 197 lots – 60,24 %
- 8 - Olivier Coutau-Bégarie – 2 ventes – 181 lots – 31,48 %
- 9 - Sotheby's France – 2 ventes – 164 lots – 58,36 %
- 10 - Bernaerts (Anvers) – 3 ventes – 162 lots – 28,27 %
- 11 - BD Enchères (Liège) – 8 ventes – 87 lots – 2,84 %
- 12 - Roquigny (St Valéry-en-Caux) - 1 vente – 76 lots – 100 %
- 13 - Estim Nation (Paris) – 1 vente – 43 lots – 19,63 %
- 14 - Tessier & Sarrou – 4 ventes – 41 lots – 3,55 %
- 15 - Sabourin (Chatellerault) – 1 vente – 38 lots – 79,17 %
- 16 - Kalck et associés – 1 vente – 36 lots - 25,53 %
- 17 - Hiret & Nugues (Laval) – 1 vente – 28 lots – 10,81 %
- 18 - Galerie Moderne (Belgique) – 2 ventes – 16 lots – 2,46 %
- 19 - Galerie de Chartres/Ivoire Groupe – 1 vente – 12 lots - 6,78 %
- 20 - Kapandji Morhange – 1 vente – 5 lots – 83,33 %

Nombre d'originaux vendus en 2015 : 3596



Opérateurs vendant des originaux en 2015 : 26  
 Nombre vendus et % du marché sur 3596





#### 4.6 Classement européen des 15 premiers opérateurs par montant de ventes annuel (frais d'acheteur, TVA, *after-sales* compris) <sup>1</sup>.

- 1 - Artcurial (Paris) : 5 ventes – 634 lots vendus – 9 283 717 euros (intégrant celle de Hong Kong de 3 888 060 €) (env. 29,64 % du marché annuel)
- 2 - Sotheby's France (Paris) : 2 ventes – 281 lots vendus - 6 525 256 euros
- 3 - Christie's France (Paris) : 2 ventes – 327 lots vendus – 5 929 200 euros
- 4 - Banque Dessinée (Bruxelles) : 25 ventes – 6 368 lots vendus - 3 008 780 euros
- 5 - Millon et associés (Bruxelles/Paris) : 8 ventes (en duplex) – 1 389 lots vendus – 2 668 221 euros
- 6 - Olivier Coutau-Bégarie (Paris) : 2 ventes – 575 lots vendus - 613 790 euros
- 7 - Tessier & Sarrou (Paris) : 4 ventes – 1 157 lots vendus - 463 531 euros
- 8 - BD Enchères (Liège) : 8 ventes – 3 064 lots vendus – 431 776 euros
- 9 - Scriptura/CFMB (Luxembourg) : 3 ventes – 284 à 340 lots vendus – 423 000 euros
- 10 - Roquigny (St Valéry-en-Caux) : 1 vente – 76 lots vendus - 326 368 euros
- 11 - Vermot et associés (Paris) : 3 ventes – 1 222 lots vendus - 288 763 euros
- 12 - Bernaerts (Anvers) : 3 ventes – 573 lots vendus – 267 555 euros
- 13 - Galerie Moderne (Belgique) : 2 ventes – 651 lots vendus – 241 255 euros
- 14 - Galerie de Chartres/Ivoire Groupe : 1 vente – 177 lots vendus – 174 156 euros
- 15 - Cornette de Saint-Cyr (Paris) : 2 ventes – 469 lots vendus - 142 796 euros

Dans ce classement, Artcurial est le premier opérateur européen en montant de ventes en intégrant la vente d'Hongkong du mois d'octobre laquelle comprenaient des artistes français de premier ordre déjà notamment connus sur le marché français et européen. Si l'on ne tient pas compte de cette vente, au motif qu'elle a été organisée en partenariat avec l'opérateur local Spink qui la réalisée et a établi son procès-verbal, Artcurial serait troisième avec près de **5,395 millions** d'euros derrière Sotheby's France et Christie's France.

1. Chiffres issus des déclarations publiées par les opérateurs.

Banque Dessinée (Bruxelles), troisième dans ce classement, est aussi le 1<sup>er</sup> Européen tant en nombre de ventes réalisées dans l'année, qu'en nombre de lots vendus et en nombre d'originaux vendus. C'est la seule maison de ventes à ne faire pratiquement que des ventes de BD.

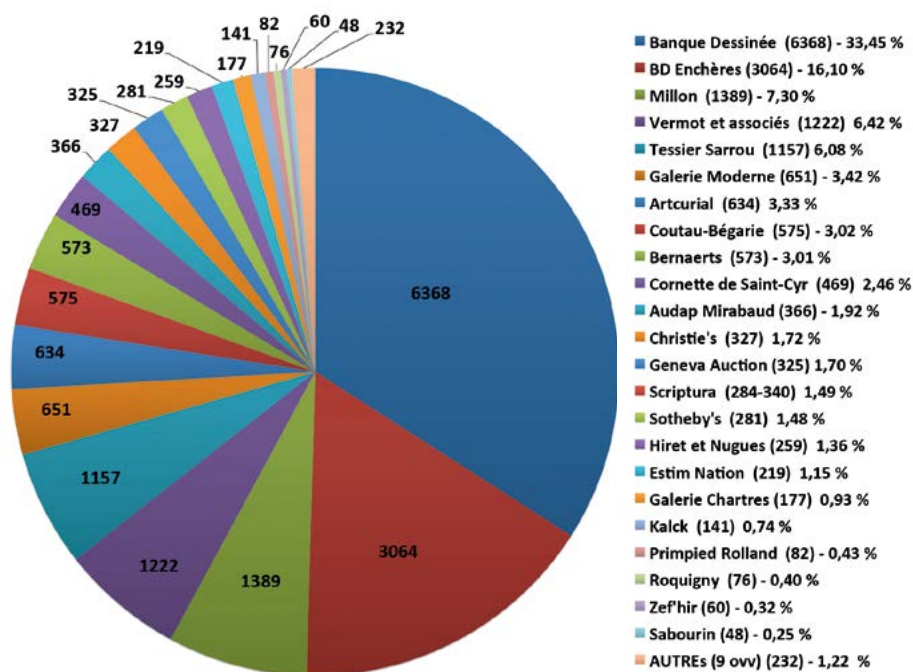
Enfin, il ressort que les huit premiers opérateurs (5 Français et 3 Belges) réalisent 28,92 millions d'euros soit 92,36 % du volume du marché annuel. Le marché des ventes aux enchères de BD est donc assez concentré.

#### **4.7 Classement européen des opérateurs par nombre de lots vendus<sup>1</sup> (after-sales comprises)**

- 1 - Banque Dessinée (Bruxelles) – 6 368 lots vendus en 25 ventes
- 2 - BD Enchères (Liège) – 3 064 lots en 8 ventes
- 3 - Millon et associés (Bruxelles/Paris en duplex) – 1 389 lots en 8 ventes
- 4 - Vermot et associés (Paris) – 1 222 lots en 3 ventes
- 5 - Tessier & Sarrou (Paris) – 1 157 lots en 4 ventes
- 6 - Galerie Moderne (Belgique) – 651 lots en 2 ventes
- 7 - Artcurial – 634 lots en 5 ventes avec celle de Hong-Kong
- 8 - Olivier Coutau-Bégarie (Paris) – 575 lots en 2 ventes
- 9 - Cornette de Saint-Cyr (Paris) – 469 lots en 2 ventes
- 10 - Audap & Mirabaud (Paris) – 366 lots en 1 vente
- 11 - Christie's France – 327 lots en 2 ventes
- 12 - Geneva Auction/BD Auction (Genève) – 325 lots en 2 ventes
- 13 - Scriptura/CFMB (Luxembourg) – 284 à 340 lots en 3 ventes
- 14 - Sotheby's France – 281 lots en 2 ventes
- 15 - Hiret & Nugues (Laval) – 259 lots en 1 vente
- 16 - Estim Nation (Paris) – 219 lots en 1 vente
- 17 - Galerie de Chartres/Ivoire Groupe – 177 lots en 1 vente
- 18 - Kalck et associés (Paris) – 141 lots en 1 vente

*1. Le nombre total de biens vendus est de 19035 en 2015. Les données sont issues des déclaratifs publiés par les opérateurs de ventes.*

Nombre de lots vendus en 2015 par opérateur sur 19035 en % du marché total



## 5 Les Originaux du 9<sup>ème</sup> Art – le Top 25 des dessinateurs

1. HERGÉ (1907-1983) - 2. BILAL Enki (1951) - 3. UDERZO Albert (1927) - 4. JACOBS Edgar P. (1904-1987) - 5. PRATT Hugo (1927-1995) - 6. FRANQUIN André (1924-1997) - 7. TARDI Jacques (1946) - 8. PESO (1928-1992) - 9. GIRAUD Jean/MOEBIUS (1938-2012) - 10. GIBRAT Jean-Pierre (1954) - 11. SCHUITEN François (1956) - 12. CHALAND Yves (1957-1990) - 13. MEZIERES Jean-Claude (1938) - 14. GOTLIB Marcel (1934) - 15. DRUILLET Philippe (1944) - 16. MORRIS (1923-2001) - 17. SFAR Joann (1971) - 18. DE CRÉCY Nicolas (1966) - 19. LACOMBE Benjamin (1982) - 20. LOISEL Régis (1951) - 21. FRANCO Philippe (1961) - 22. SEMPÉ Jean-Jacques (1932) - 23. ZEP (1967) - 24. ROBA Jean (1930-2006) - 25. CRUMB Robert (1943).

**Remarque :** Ce n'est pas un classement précis établi en fonction de la valeur financière maximale atteinte en vente, mais plutôt la liste des dessinateurs qui, selon le type d'originaux (couvertures, planches, illustrations, etc.), sont le plus souvent recherchés, ont déjà une cote établie et sont connus des spécialistes. La cote des artistes en activité dépend beaucoup de leur actualité éditoriale et du succès de leur album. Pour les anciens, ceux qui ont déjà une longue carrière et parfois plus de 10 albums, la cote dépend du type de planches, du style, d'une grande case, de la planche de début et de fin, etc. Les dessinateurs américains et japonais ne font pas partie de cette étude (sauf Crumb).

### 5.1 Les lots « phare » vendus en 2015

#### 5.1.1 Les lots d'Hergé avec Tintin (meilleur lot d'une vente)

- mars – Christie's – 577 500 € - couverture originale Tintin n° 161 du 10 octobre 1978 - signée
- mars – Christie's – 109 500 € - crayonné de la planche 56 Coke en Stock du 20 novembre 1957
- mars – Sotheby's – 375 000 € - couverture du *Petit Vingtième* n° 49 de 1938
- juin – Banque Dessinée – 300 000 € - couverture d'un *Petit Vingtième* de 1938
- octobre – Artcurial (vente à Hongkong) – 1 087 754 € - 3<sup>ème</sup> Hors-texte de l'album *Lotus Bleu* de 1936
- octobre – Sotheby's – 1 563 000 € - double planche de *Tintin le Sceptre d'Ottokar* du *Petit Vingtième* de juillet 1939
- novembre – Artcurial – 770 600 € - Hors-texte de *Tintin au Congo* de 1937

Au total, plus de 5,3 millions d'euros d'œuvres ont été vendus et ce sans compter les lots « classiques ». Le montant des ventes aux enchères de BD de Tintin est donc probablement de l'ordre de 19 % du montant total des ventes de BD en 2015.

### **5.1.2 Les lots significatifs des autres dessinateurs (meilleur lot d'une vente)**

- mars – Christie's – 181 500 € - planche d'Astérix Les lauriers de César 1972 de UDERZO
- mai – Artcurial – 189 600 € - planche de FRANQUIN
- novembre – Artcurial – 100 000 € - grand dessin au fusain de TARDI
- décembre - Sabourin – 56 000 € - planche de BILAL
- décembre – Millon et associés – 42 000 € - original de SCHUITEN
- décembre – Millon et associés – 53 000 € - dessin original de GOTLIB

## **6 L'œuvre d'Hergé avec Tintin : la locomotive intemporelle des ventes volontaires de BD**

Créé en janvier 1929, le petit reporter TINTIN, sous la plume d'Hergé, tient toujours la tête d'affiche du marché. En effet, avec 23 aventures, il reste toujours très collectionné et recherché tant pour ces albums que pour les objets issus du merchandising (apparus très tôt avant-guerre).

Les œuvres de Tintin représentent probablement 20 % des montants de ventes aux enchères des originaux en 2015, soit 4,6 millions d'euros.

Chaque année, pas moins de 5 à 7 ventes leur sont consacrées, sans compter les albums et objets divers présents dans les ventes courantes. On y retrouve presque tous les types de lots : de l'album au celluloïd de dessin animé en passant par le puzzle et, bien sûr, les originaux du maître de la ligne claire et de son studio.

Si les raisons de ce succès pérenne sont multiples, on signalera qu'Hergé a été le premier auteur vraiment collectionné et continue de l'être, malgré un dernier album en 1976 et sa disparition en 1983. Sans repreneur, la mort d'Hergé marque la fin des histoires du héros des 7 à 77 ans. Ces catalogues de vente sont très recherchés.

## 7 Les invendus : taux et stratégies de vente

Le taux moyen annuel d'invendus sur 89 ventes pour les 4 pays, ressort à 24,07 %. Il masque une réelle disparité entre les deux marchés principaux de la vente de BD : 34,25 % en France contre seulement 15,81 % en Belgique.

### 7.1 Classement européen de 15 principaux opérateurs par taux d'invendus (moyenne annuelle)

Le taux apparaissant ici par opérateur, est le taux moyen toutes ventes confondues.

Les 15 opérateurs ci-dessous sont les 17 premiers opérateurs de 2015<sup>1</sup> en termes de montant de ventes.

- 1 - Galerie de Chartres/Ivoire Groupe – 1 vente – 177 lots vendus – **4,32 %**
- 2 - Banque Dessinée (Bruxelles) – 25 ventes – 6 368 lots vendus – **6,76 %**
- 3 - Audap et Mirabaud – 1 vente – 366 lots vendus – **15,08 %**
- 4 - Millon et associés (Bruxelles/Paris en duplex) - 8 ventes – 1 389 lots vendus – **19,90 %**
- 5 - BD Enchères (Liège) – 8 ventes – 3 064 lots vendus – **21,90 %**
- 6 - Tessier & Sarrou – 4 ventes – 1 157 lots vendus – **23,88 %**
- 7 - Galerie Moderne (Belgique) – 2 ventes – 651 lots vendus – **26,11 %**
- 8 - Cornette de Saint-Cyr – 2 ventes – 469 lots vendus – **26,85 %**
- 9 - Christie's France – 1 vente – 327 lots vendus – **28,29 %**
- 10 - Olivier Coutau-Bégarie – 2 ventes – 575 lots vendus – **29,97 %**
- 11 - Roquigny (St Valéry-en-Caux) - 1 vente – 76 lots vendus – **32,14 %**
- 12 - Sotheby's France – 2 ventes – 281 lots vendus – **32,33 %**
- 13 - Artcurial – 5 ventes – 634 lots vendus – **38,39 %**
- 14 - Bernaerts (Anvers) – 3 ventes – 573 lots vendus – **38,91 %**
- 15 - Vermot et associés - 3 ventes – 1 222 lots vendus – **44,05 %**

*1. A l'exception de l'opérateur luxembourgeois Scriptura / CFMB, en 9<sup>ème</sup> position dans le classement par montant de ventes annuel, dont le taux d'invendus n'est pas déterminé.*



Catalogue SOTHEBY'S - octobre

◀ **Couverture du catalogue de la vente,**

de Sotheby's, Paris,  
24 octobre 2015

*Crédit photo : Sotheby's /  
Art digital studio*

*Extrait de la Planche 59 -  
Bravo Hebdo n° 11 - 9 mars  
1944*

© Hergé-Moulinsart 2016

## 7.2 Les stratégies des opérateurs

Trois stratégies pour ces ventes spécialisées semblent se dessiner.

La première, fondée sur des estimations correctes, tient compte des résultats des précédentes ventes pour des mêmes types de lots avec une mise à jour issue de la surveillance de ce marché (concurrence, prix en galeries, marchands sur internet, etc.). Elle est surtout utilisée pour les albums, les périodiques et les objets 3D, les para-BD et beaucoup moins pour les originaux.

La deuxième consiste, avec ou sans prix de réserve, à estimer les lots dans une fourchette plutôt basse par rapport au marché, ce qui a pour effet de conduire à de bons résultats de vente et de diminuer le taux d'invendus mais au risque de diminuer le résultat total en valeur.

La troisième consiste à augmenter ou à surestimer les cotes des œuvres (pièces rares) pour tenter de tirer les prix vers le haut, au risque de générer un taux d'invendus plus important et de réduire le montant total des ventes espéré.

## 8 La BD, une bulle spéculative ?

Avec plus de 35 ans d'existence, ce marché, au début anecdotique, a pris ses marques dans le paysage européen, mais reste encore un jeune marché surtout en ce qui concerne le marché des originaux. Toutes les œuvres, publiées ou non, du 9<sup>ème</sup> art sur une période de près de 190 ans sont représentées dans ces ventes dédiées, surtout depuis le début du XXI<sup>ème</sup> siècle.

Les ventes aux enchères par internet, dites *live auction*, ont permis d'augmenter les ventes de BD, les adjudicataires de ces ventes représentant parfois jusqu'à 63 % des adjudicataires. Les enchérisseurs, tant français qu'internationaux, qui ont confiance en l'outil de vente en ligne mais surtout aussi dans la protection des acheteurs et vendeurs qu'offre le statut juridique français des opérateurs français, sont en augmentation. Le marché est donc en croissance depuis plus quinze ans, cette croissance reposant sur plusieurs facteurs : davantage d'opérateurs, plus de lots vendus et des taux d'invendus stables ou en diminution selon les stratégies, des opérateurs toujours plus expérimentés travaillant avec leurs experts attirés, des opportunités du marché liées à la crise et à l'arrivée sur le marché de collections provenant des successions.

Conséquemment, les clients sont au rendez-vous et continuent d'acquérir. Moins présents en salle, sauf pour les originaux, ils passent par les plateformes internet telles que celles de *DrouotLive.com* et/ou d'*Interenchères*, leaders de ce marché en croissance continue. L'arrivée des deux leaders mondiaux, Christie's et Sotheby's, dans ce marché est un signe fort d'intérêt pour le domaine même si pour ces deux leaders, ce segment de marché représente probablement moins de 3 % de leur total de ventes annuel. Ce segment leur permet d'accroître tant leur base de clients, notamment étrangers, que leur renommée et de rajeunir leur clientèle. La concurrence est devenue très vive depuis 2014, date d'entrée de Christie's sur ce marché de la BD en France.

**Pour le marché des originaux**, aucun des acteurs du marché, collectionneurs, marchands, dessinateurs, galeristes, maisons de ventes aux enchères et intermédiaires, n'a intérêt à brader ou à liquider des pièces rares alors que le marché est « montant », et ce, même s'il y a encore beaucoup de stock. Les collectionneurs actuels continuent, certes difficilement, à compléter leur collection, revendre, échanger et scruter le marché. De nouveaux arrivants accèdent au marché des originaux depuis peu.



**Pour le marché des albums de collection**, plus de 98 % des collectionneurs de BD achètent d'abord des albums récents et des albums de collection (de plus en plus d'albums restaurés depuis quelques années surtout sur les cotes les plus élevées). Même si ce marché est en baisse actuellement, et ce, compte tenu de l'augmentation de l'offre en ventes aux enchères et à l'effet générationnel, il possède depuis longtemps sa « bible » avec ses cotes publiques quasi officielles depuis plus de 37 ans : le BDM. Catalogue encyclopédique et argus des bédéphiles avec plus de 130 000 albums référencés, le BDM est pour beaucoup dans la connaissance du domaine et a permis aux collectionneurs, marchands et bibliothèques de suivre le marché de l'édition et son histoire. Certes, quelques spéculateurs pensent réaliser des plus-values à court terme. Mais, sans connaissance approfondie du marché et surtout de l'histoire de la BD franco-belge et américaine, comme des carrières des auteurs, cette action est vouée à l'échec. Une « vraie » collection se réalise sur quinze ans et plus, et augmente en valeur avec le temps. Les nouveaux arrivants et les actuels collectionneurs le découvrent chaque année : pour celui qui sait attendre, son capital augmentera. Le passage des francs à l'euro a aussi fait progresser les cotes des originaux et des albums. La BD, une bulle spéculative ? Non, pas de si tôt. Tintin est toujours là, tirant le marché vers le haut. Grâce à lui, on parle plus souvent du 9<sup>ème</sup> art, des artistes, de leurs œuvres et surtout plus souvent des ventes aux enchères volontaires.

## 9 Conclusion

Les résultats des classements sont principalement liés à la stratégie des maisons de ventes. Ceux qui trouvent et proposent des originaux et des albums de collection en très bon état (originaux du Top 50, albums Tintin, albums de collection ou pièces très rares), réalisent les montants de ventes les plus élevés.

Ces performances dépendent de plusieurs facteurs : opportunités soudaines sur le marché capté par certains opérateurs, goût et choix des acheteurs selon leurs moyens financiers, rareté des lots offerts, expérience acquise au fil des années, stratégie des opérateurs concernant les estimations et les prix de réserve ainsi que leur image de marque. Le marché des originaux, apparu très tôt au début des années 90, qui restait encore assez confidentiel, s'est fortement accéléré à partir de 2005 pour atteindre des sommets toujours plus hauts d'année en année.

Certains dessinateurs proposent désormais directement leurs œuvres en vente aux enchères afin de compléter leurs revenus. Cette démarche leur permet aussi d'obtenir une « cote » différente, en plus de celle des galeries avec lesquelles ils travaillent déjà.

La tendance récente consiste dans le fait que des galeries spécialisées en BD, déposent elles-mêmes des œuvres en vente aux enchères et, depuis 2015, organisent les ventes en partenariats avec certains opérateurs de ventes. Ce nouveau phénomène, qui persiste en 2016, constitue une rupture avec les années précédentes où les pièces majeures provenaient plutôt des collectionneurs et des dessinateurs eux-mêmes. Au-delà des opérateurs « historiques » du segment comme Tessier-Sarrou, Coutau-Bégarie, Artcurial, Millon et associés et Banque Dessinée, de grands opérateurs ont investi ce marché. La croissance de ce marché de « niche » est à ce prix, mais ne sont-ce pas là des dénominateurs communs aux autres catégories et vacations plus « classiques » ? C'est en tout cas le signe que le marché de la BD est de plus en plus mature. Attention toutefois à l'augmentation constante tant des *frais acheteur*, qui peuvent atteindre presque 35 % du prix marteau, que du droit de suite mis à la charge des adjudicataires. La croissance des ventes en ligne amplifie encore les résultats.

Au regard de l'histoire du 9<sup>ème</sup> Art, ces ventes, par leurs expositions au public, permettent de découvrir des artistes oubliés, les talents des « maîtres » disparus, actuels et les futures « stars » qui déjà sont présents dans les musées et les galeries européennes.

Ce marché devenant de plus en plus international, très « tendance », et fort commenté dans les médias, serait-il le prochain Eldorado pour des générations d'acheteurs, nés dans les années 50 et suivantes, qui ont le goût pour les cultures dites « populaires » ? Au final, avec presque 17 % des lots BD vendus aux enchères, les originaux représentent plus de 75 % du montant total annuel des ventes et ont donc le vent en poupe. Un 9<sup>ème</sup> Art à suivre de près.

**Michel COSTE**

Expert 9<sup>ème</sup> Art indépendant

Responsable BD

chez Estim Nation

Analyste de marché - Collectionneur

© imaginem - mai 2016

**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  
[www.conseilidesventes.fr](http://www.conseilidesventes.fr)

**Directeur de la publication**

Loïc Lechevalier  
Administrateur HC Ville de Paris  
Secrétaire général du Conseil des ventes volontaires  
de meubles aux enchères publiques

Le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques adresse ses remerciements aux opérateurs de ventes volontaires ainsi qu'aux sources d'informations pour leur collaboration à la réalisation de ce rapport d'activité 2015.

Les nombreux renseignements et informations qui figurent dans ce rapport ne peuvent être complets et nous vous prions de bien vouloir nous excuser par avance des erreurs ou oublis qui pourraient être constatés.

**Tous droits de reproduction réservés**

©Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques

**Conception graphique et réalisation**

 UROKAPI  
1, rue d'Anjou  
92600 Asnières-sur-Seine  
Tél : 01 41 32 36 00

**Imprimé en France**

Reproduit par la Dila d'après documents fournis.

**Diffusion**

Direction de l'information légale et administrative  
La Documentation française  
29-31, quai Voltaire  
75344 Paris Cedex 07  
Tél : 01 40 15 70 10  
[www.ladocumentationfrancaise.fr](http://www.ladocumentationfrancaise.fr)

En application de la loi du 11 mars 1957 (article 41) et du code de la propriété intellectuelle du 1<sup>er</sup> 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.

