

Élections

*Nos objectifs pour la campagne
aux élections du conseil des maisons
de ventes aux enchères*

- I. La promotion des ventes volontaires
et des commissaires-priseurs
- II. La défense des ventes volontaires
et des commissaires-priseurs
- III. Le Conseil des Maisons de Ventes :
une maison commune pour tous les commissaires-priseurs

Conclusion



Projet réalisé avec le concours de : Sandy Surmely, Anne-Laure Deburaux, Olivier Valmier, Violette Stcherbatcheff, Thierry Pomez, Myrtille Dumonteil, David Nordmann, Morgane Thelliez, Charles-Edouard Delettrez, Yonathan Chamla, Cécile Conan, Pierre Turpin et Sophie Renard.

I.

LA PROMOTION DES VENTES VOLONTAIRES ET DES COMMISSAIRES-PRISEURS

1. Les inventaires de successions

Les commissaires-priseurs volontaires ont désormais le droit de réaliser des inventaires de succession, raison pour laquelle il faut développer nos liens avec la profession notariale. Il s'agit de communiquer auprès des notaires pour les informer de cette nouvelle attribution des commissaires-priseurs, et de les rencontrer lors d'événements majeurs tels que le Congrès des notaires.

2. Vente des biens meubles incorporels

Désormais les maisons de ventes peuvent vendre aux enchères publiques des biens meubles incorporels. C'est un axe de développement économique important pour nos structures, mais aussi un domaine complexe qui est susceptible de mettre en cause notre responsabilité professionnelle. Nous souhaitons la mise en place de formations spécifiques sur ce sujet et l'accès à une documentation juridique et pratique permettant à tous les commissaires-priseurs d'investir ce nouveau sujet.

3. Création d'une carte professionnelle des commissaires-priseurs habilités des maisons de ventes

Cette carte professionnelle constituera une preuve de légitimité supplémentaire auprès des clients, mais aussi des autorités comme les douanes ou encore la police. Cela nous permettra de valoriser le titre de commissaire-priseur et, dans une autre mesure, d'obtenir des avantages pour l'accès aux musées et bibliothèques.

4. Rapprochement du marché et des musées

Nous souhaitons mettre en place des rencontres régulières avec les conservateurs, mais aussi intervenir au sein de la formation de l'INP pour parler aux futurs conservateurs.

Nous aimerions également soumettre un projet d'ouverture et de légalisation de l'avis du conservateur auprès des commissaires-priseurs.

5. Proposition de nos services aux domaines

L'actualité récente, et plus précisément l'affaire du château de Grignon, a mis en évidence des dysfonctionnements au sein des procédures d'expertise de meubles menées par le service des Domaines. Ce scandale constitue une occasion de présenter nos services d'expertise aux Domaines.

6. Vers de nouveaux marchés

La reconnaissance de la profession de commissaire-priseur comme un expert du marché de l'art auprès des institutions permettra de développer de nouveaux marchés ;

La vente aux enchères des objets gagés près les Crédits Municipaux

L'expertise près les tribunaux

La vente aux enchères des biens meubles autorisée par un magistrat (Cassation chambre civile du 5 janvier 2023)





II.

LA DEFENSE DES VENTES VOLONTAIRES ET DES COMMISSAIRES-PRISEURS

1. ADAGP :

Problème lié aux droits de reproduction des œuvres d'art dans les catalogues

Les commissaires-priseurs sont désormais confrontés de manière récurrente aux problèmes liés au droit de reproduction des œuvres, que ce soit dans le cadre de la création d'un catalogue, d'une publicité matérialisée ou dématérialisée (notamment via Instagram).

Il est donc crucial d'entamer de nouvelles discussions afin d'aboutir à un accord écrit avec l'ADAGP, mais aussi avec les gestionnaires de successions privées. En effet, à la faveur des discussions entre l'ADAGP et les commissaires-priseurs judiciaires en 2000, un accord oral ou tacite a été obtenu pour les ventes volontaires. L'ADAGP ne sollicite depuis pas de droit de reproduction dans la mesure où les commissaires-priseurs paient le Droit de Suite, et font la promotion de l'œuvre de l'artiste. Néanmoins, cet accord est aujourd'hui tombé dans l'oubli, ce qui engendre notamment des difficultés dans le choix d'une publicité ou d'une couverture de catalogue. Ces droits de reproduction étant réclamés a posteriori, ils constituent une variable difficile à maîtriser au sein du budget de communication.

2. ADAGP :

Problème lié au droit de suite

Le droit de suite génère des frais supplémentaires, parfois considérables, à nos vendeurs.

Or, cette législation varie beaucoup d'un pays européen à un autre. Il serait judicieux pour nous, ainsi que pour nos clients, de pousser à une refonte de ce texte afin de pallier les difficultés liées au droit de suite et d'aboutir à une harmonisation des pratiques à l'échelle européenne. Regarder ce qu'il en est dans les autres pays européens pour la durée et le taux du droit de suite ou encore le prix minimum des œuvres concernées pourrait constituer une bonne base pour un débat avec l'ADAGP.



3. ADAGP :

La rétroactivité du droit de suite sur 5 ans

La rétroactivité du droit de suite sur cinq ans avant la vente fait peser une incertitude financière sur les maisons de ventes qui doivent provisionner l'argent à collecter. A cette incertitude s'ajoute la difficulté, dans certains cas, de reverser les sommes à nos vendeurs en cas de non-prélèvement par l'ADAGP.

4. Problématique liée aux métaux précieux et aux douanes

Le poinçonnage des bijoux et objets est soumis, dans le cadre de notre profession, à des délais contraints. Or, le service de la garantie des douanes ne peut bien souvent pas répondre à cette urgence. Nous souhaitons donc obtenir, si ce n'est la création d'un véritable service dédié aux commissaires-priseurs, la nomination d'un référent spécifique pour notre profession. Ce référent pourra répondre aux différentes interrogations d'un commissaire-priseur concernant la législation des métaux précieux.

5. Problématique liée au CITES et aux espèces protégées

Notre déontologie et notre expertise nous permettent de dater avec assurance un objet quel qu'il soit. Nous sommes donc capables, épaulés par nos experts, de distinguer un ouvrage en matériaux protégés qui ont été extraits récemment d'une production antérieure. C'est pourquoi nous trouvons juste de demander un assouplissement de la réglementation pour les maisons de ventes concernant les espèces protégées.

6. La réglementation liée aux armes

La réglementation liée aux armes se complexifie au fil des années. Or, les commissaires-priseurs, accompagnés de leurs experts, détiennent les connaissances scientifiques et juridiques nécessaires à la vente d'armes, ce dont il est nécessaire de convaincre les autorités compétentes. Cette simplification des procédures nous libérerait d'une charge administrative de plus en plus lourde.

7. Développer un partenariat avec l'OCBC

L'OCBC nourrit une méfiance certaine à l'égard de notre profession. Il est primordial de rétablir le dialogue avec cet organisme afin de gagner leur confiance et d'avancer main dans la main dans la lutte contre le trafic des biens culturels. Cela pourrait se traduire par l'organisation de tables rondes réunissant des commissaires-priseurs et des membres de l'OCBC, et par des invitations au futur Conseil des Maisons de Ventes.

8. Réduire et défendre la fiscalité du marché de l'art : TVA à l'importation

Sous la présidence française de l'Union européenne, un texte de loi faisant passer le taux de TVA à l'importation de 5,5% à 20% a été proposé. Aucune de nos institutions actuelles n'a été capable d'anticiper la soumission de ce texte au parlement européen, ni de l'empêcher. L'adoption d'une telle loi serait bien évidemment particulièrement dommageable au marché de l'art en général et à la profession de commissaire-priseur en particulier.

9. La CVAE

La CVAE est une taxe qui s'applique au chiffre d'affaires. Si cette taxe est vouée à disparaître, rien ne nous assure qu'elle ne soit pas rapidement remplacée par une autre. C'est le fait même de considérer que notre chiffre d'affaires est équivalent au total de notre produit adjugé – idée suivie d'ailleurs par le Conseil d'État – qui est dangereux pour la fiscalité de notre profession. Il est urgent que nos institutions se saisissent du problème, par exemple en mettant en place une veille d'actualité juridique.

10. Protection de la vente aux enchères

La vente aux enchères publique volontaire est un monopole de notre profession. Elle permet de garantir, en toute transparence, le prix de vente d'un bien au cours du marché. Ce service protège vendeurs et acheteurs. Or, depuis quelques années, avec le développement d'internet, la vente aux enchères se démocratise et semble être à la portée de tous. Il est nécessaire de créer une veille afin d'empêcher que l'on puisse s'approprier de manière indue le processus de la vente aux enchères, voire parfois le titre de commissaire-priseur.

11. Le droit bancaire

Les problématiques rencontrées lors des paiements sont récurrentes. Il est donc important de développer des stratégies avec les banques, notamment pour éviter les mauvais payeurs, dans l'espace européen et le reste du monde.

III.

LE CONSEIL DES MAISONS DE VENTES : LA MAISON COMMUNE DE TOUS LES COMMISSAIRES-PRISEURS

1. Les commissaires-priseurs parlent aux commissaires-priseurs

Il est nécessaire que désormais toutes les informations fassent l'objet d'une communication adressée personnellement aux commissaires-priseurs et non pas d'une simple newsletter envoyée à l'adresse mail de la maison de ventes : jurisprudence, points de déontologie traités par le collège de discipline, actualités diverses...

2. Des commissaires-priseurs proactifs

Il serait intéressant de laisser davantage de place aux idées de chaque commissaire-priseur. Cela pourrait passer par la création d'une adresse mail pensée comme une boîte à suggestions, où chacun pourrait soumettre de nouveaux projets.

3. Développer le rôle de médiateur du futur CMV

Actuellement, en cas de problème avec un client, le commissaire du gouvernement est saisi en première intention. Néanmoins, dans le quotidien de notre pratique, nous nous apercevons que les contentieux sont bien souvent facilement résolus par un dialogue simple avec le client concerné, et l'intervention du commissaire du gouvernement superflue. Nous souhaitons que le futur CMV développe son rôle de médiateur, afin que ces désaccords puissent trouver une résolution plus rapide, moins procédurière. L'intervention du commissaire du gouvernement se ferait plus rare et serait réservée aux contentieux plus complexes.



5. Organisation de la formation continue des commissaires-priseurs

A compter de cette année, les commissaires-priseurs volontaires sont soumis à l'obligation d'une formation annuelle de 20 heures. Le futur CMV se doit de prendre en charge l'organisation de cette formation afin de proposer un programme varié et adapté aux besoins des commissaires-priseurs : cours de langues, d'histoire de l'art, de déontologie et de droit, d'art oratoire, mais aussi séminaires et tables-rondes pour échanger plus largement sur notre pratique.

6. Enrichir la formation initiale de nos futurs confrères

La formation des futurs commissaires-priseurs fait actuellement la part belle à l'histoire de l'art et au droit. Néanmoins, l'aspect commercial de notre profession mériterait d'être plus approfondi. C'est pourquoi il semble nécessaire de réfléchir à de nouveaux partenariats, par exemple avec des écoles de commerce. Par ailleurs, les cours dispensés par l'École du Louvre pourraient être repensés afin de correspondre davantage à la réalité de notre métier. Enfin, pour ce qui concerne les tours de salle, il serait intéressant de diversifier les intervenants, et de renforcer les cours de méthodologie pour accompagner les élèves de manière solide dans l'exercice difficile de l'estimation, qui est le cœur de leur futur métier.

7. Un Conseil des Maisons de Ventes plus présent

Le futur Conseil des Maisons de Ventes que nous souhaitons mettre en place s'engage à être plus présent aux côtés des commissaires-priseurs, afin de devenir un véritable partenaire de leur quotidien professionnel. Ainsi, nous voulons que chaque problème rencontré par un commissaire-priseur dans sa pratique puisse trouver une résolution au sein du CMV.

Enfin, le futur CMV souhaite réinstaurer le petit déjeuner thématique, idéal pour échanger sur notre métier tout en partageant un moment de convivialité.

8. Un accompagnement lors de la création d'un OVV

Le Conseil des ventes pourrait mettre en place un parrainage pour les créateurs d'OVV. Un interlocuteur privilégié répondrait aux questions que pourraient se poser les jeunes créateurs en matière de déontologie, livres et déclarations obligatoires...

CONCLUSION

Nous avons constitué une liste rassemblant des profils qui illustrent la diversité de notre profession. Chaque commissaire-priseur doit se sentir représenté par le futur CMV afin de s'y sentir inclus, qu'il exerce au sein d'une grande structure ou d'une petite maison de ventes, qu'il soit salarié ou chef d'entreprise, chevronné ou fraîchement diplômé, spécialisé dans les ventes courantes ou dans le luxe, adepte des ventes en salles ou online.



Date des élections : Jeudi 29 juin 2023

**Ne pas voter
c'est laisser quelqu'un d'autre
décider pour vous !**