



SECTEUR | **Juridique**

Offices des commissaires-priseurs judiciaires
et sociétés de ventes volontaires

De l'état des lieux
à la prospective



Sommaire

04 Étude initiée par la Commission Mixte Paritaire Nationale



06 Principaux enseignements

08 La structuration de la branche professionnelle

13 Les métiers de la branche

19 Les facteurs d'évolution

27 Deux scénarios possibles pour l'avenir

30 Les recommandations pour la branche



34 Annexe 1 : l'organisation des ventes aux enchères publiques dans quelques autres pays

38 Annexe 2 : l'évolution du cadre juridique

41 Lexique

42 Bibliographie



Étude initiée par la Commission Mixte Paritaire Nationale

Finalités

Un appui au service de la réflexion prospective

L'étude prospective de branche résulte d'une demande de la Commission mixte paritaire nationale des offices de commissaires-priseurs judiciaires et des maisons de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques adressée à l'OMPL (Observatoire prospectif des métiers et des qualifications dans les professions libérales).

Elle a pour finalité d'apporter des éléments d'observation, d'analyse et de prospective qui serviront :

- ▶ à la branche, dans l'élaboration de sa politique emploi-formation et en particulier de la GPEC (Gestion prévisionnelle des emplois et des compétences) de branche ;
- ▶ aux études, pour disposer d'un regard extérieur sur leur évolution et celle des emplois et des compétences ;
- ▶ aux salariés, pour mieux appréhender leur évolution et mobilité professionnelles.

Méthodologie

Entretiens de cadrage

Une première série d'entretiens a été conduite auprès des principaux représentants « institutionnels » de la profession, afin de spécifier les objectifs de l'étude et de recueillir un premier niveau d'informations de contexte : une dizaine d'entretiens ont été réalisés dans ce cadre.

Portrait statistique pour un état des lieux

Un premier document a donné lieu à l'édition d'un portrait. Il s'est appuyé sur :

- ▶ les données de la déclaration annuelle des salaires (DADS) ;
- ▶ les données d'Actalians (OPCA PL - Organisme paritaire collecteur agréé des professions libérales) sur

les offices et sociétés employeurs, leurs effectifs salariés et les formations financées (plan, DIF et professionnalisation) ;

- ▶ le bilan économique annuel contenu dans le rapport d'activité du Conseil des ventes volontaires (CVV).

Enquête de terrain auprès d'offices de commissaires-priseurs judiciaires et de sociétés de ventes volontaires

Seize offices judiciaires et/ou sociétés de ventes volontaires ont accepté de participer à la démarche et ont été rencontrés. Ces entretiens ont permis d'analyser les modèles organisationnels des structures rencontrées, d'en proposer une typologie, d'identifier les points clés de

leurs stratégies actuelles (positionnement par rapport au marché des ventes aux enchères publiques, développe-

ment des ventes en ligne, contexte de crise économique, ...), et leurs pratiques.

Partenaires

Les partenaires et copilotes de l'étude sont :

- ▶ l'OMPL ;
- ▶ la Commission mixte paritaire nationale des offices de commissaires-priseurs judiciaires et des sociétés de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques ;
- ▶ le cabinet Ithaque.

L'OMPL est le financeur de ce portrait. Il est l'observatoire prospectif duquel relèvent les offices de commissaires-priseurs judiciaires et des sociétés de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques. Il a une mission de production d'études sur les enjeux emploi-formation,

notamment pour l'accompagnement des entreprises dans la définition de leurs politiques de formation, et des salariés dans l'élaboration de leurs projets professionnels.

La Commission mixte paritaire nationale a assumé la responsabilité du copilotage de ce portrait. Elle joue un rôle clé pour l'appropriation et l'exploitation par la branche, ses études et ses salariés des analyses et préconisations proposées dans le rapport.

Ithaque, cabinet d'études et de conseil, a été désigné pour animer et produire la présente étude selon la méthodologie présentée ci-dessus.

L'OMPL et la Commission mixte paritaire nationale ont suivi et validé l'ensemble des travaux.

Principaux enseignements

Il semble que la branche professionnelle soit dans une période encore incertaine quant à son avenir. Elle demeure en effet confrontée à une série d'interrogations qui peuvent être regroupées en plusieurs problématiques :

- ▶ l'évolution du marché des ventes aux enchères publiques ;
- ▶ le positionnement des offices de commissaires-priseurs par rapport aux autres acteurs de leur environnement professionnel ;
- ▶ l'association et le regroupement ;
- ▶ le devenir de la régulation professionnelle.

L'évolution du marché des ventes publiques aux enchères suscite, bien des interrogations : Quel sera l'impact de la crise économique sur les ventes judiciaires ? La clientèle sera-t-elle au rendez-vous des ventes généralistes, des ventes de matériel industriel ? Comment évoluera le marché des ventes d'objets d'art et de collection qui peut aujourd'hui apparaître comme une valeur refuge ? Comment augmenter l'offre de marchandises de qualité ? Comment développer et fidéliser une nouvelle clientèle ?...

L'environnement professionnel des offices de commissaires-priseurs est de plus en plus prégnant tant en termes de concurrence potentielle d'autres opérateurs que de positionnement sur leur territoire. Quelles seront, dans les années à venir, leur relation et/ou collaboration avec les galeries, agents, experts... pour le marché de l'art ? Avec les notaires, huissiers, mandataires... pour les ventes judiciaires ? Avec les différents acteurs du territoire (collectivités territoriales, acteurs culturels...) pour les études et salles de ventes de province ? Mais aussi leur positionnement par rapport aux autres opérateurs nationaux et internationaux ?

Bien que les tentatives de regroupement d'études ou de salles des ventes ne se soient pas toujours traduites par des succès, il semble difficile d'imaginer aujourd'hui la cohabitation, sur un même territoire, d'études ou de salles de ventes concurrentes et de petite taille. Mais plus que le regroupement sous forme sociétaire, c'est la création de réseaux d'études qui est dans l'air. Ces réseaux permettraient de mutualiser, au moins pour partie, les moyens et les compétences pour proposer « un service encore plus performant et plus rapide à travers tout le territoire avec une même qualité d'exécution »¹. Par ailleurs, bien des incertitudes demeurent sur la façon dont les offices de commissaires-priseurs vont saisir les nouvelles opportunités offerte par la loi de 2011 de développer d'autres types de prestations² et de ventes (ventes de gré à gré) ? Ces opportunités pourraient, elles aussi, se traduire par de nouvelles formes de coopérations entre acteurs impliqués sur un même marché comme par exemple une salle des ventes volontaires et une galerie.

La dernière problématique, qui occupe actuellement les débats – souvent à fleurets mouchetés – entre professionnels, porte sur le devenir même de la profession de commissaire-priseur judiciaire et de son monopole. Certains pensent, qu'à plus ou moins long terme, le statut de commissaire-priseur se rapprochera de celui des systèmes anglo-saxons qui ont en matière d'organisation de ventes aux enchères une pratique très libérale. D'autres, défendent une stricte régulation du secteur et le statut d'officier ministériel que conservent actuellement les commissaires-priseurs judiciaires. Plus généralement, tous sont conscients que l'existence d'un régime propre à la vente aux enchères n'est pas acquise pour toujours. Cette question tend les rapports entre professionnels,

¹ Entretien avec Gilles Seurat Moretton, op. cit.

² Cf. Dossier vente de gré à gré : un défi et une opportunité ! La revue du Symev, n° 1, décembre 2011-janvier 2012. La loi offre désormais la possibilité de développer plusieurs activités au sein d'une même structure : transport, restauration d'œuvres d'art, librairie, galerie d'art, ventes de gré à gré...

notamment entre « judiciaires » et « volontaires » et cette tension palpable de l'extérieur ne contribue pas à dissiper la vision assez floue que l'on peut avoir de la branche à l'extérieur. En revanche, les professionnels sont unanimes pour défendre les spécificités de leur métier : « le commissaire-priseur ne doit pas devenir un courtier » ; « dans un

environnement de plus en plus concurrentiel, notre identité est notre principal atout ».

C'est aussi dans ce contexte que sont observées de près les évolutions de la réglementation communautaire sur les professions réglementées ou celles de la législation nationale sur l'évolution même des professions libérales³.

³ On pense ici, entre autres, à « Vers une grande profession du droit », Jean-Michel Darrois, rapport au Président de la République, Avril 2009, 197 pages

La structuration de la branche professionnelle

Une profession réglementée mais en pleine mutation

La profession de commissaire-priseur, qui est fière de rappeler qu'elle remonte à « la plus haute antiquité », est en France réglementée depuis l'Ancien Régime. En effet, la date de 1556 est une date mythique dans la constitution de l'identité professionnelle des commissaires-priseurs car l'édit d'Henri II leur accorde un statut très proche de celui des actuels commissaires-priseurs⁴. Mais, c'est l'ordonnance du 2 novembre 1945 qui fonde véritablement le statut de la profession en fixant les conditions d'accès à celle-ci : âge, nationalité, moralité et aptitude professionnelle et en attribuant au commissaire-priseur la qualité d'officier ministériel.

Cette profession, comme d'autres professions à statut (notaires, huissiers, ...), a longtemps été caractérisée par un mode de reproduction à composante patrimoniale (transmission héréditaire de l'office) et un mode d'activité monopolistique. Mais, depuis, une vingtaine d'années, sous l'action conjuguée du législateur, de profondes mutations sociétales et de la pression du marché, elle s'est profondément transformée.

En effet, la profession de commissaire-priseur, qui s'est longtemps présentée – tant dans son discours que par son statut⁵ – comme une communauté professionnelle homogène, s'est trouvée percutée par la loi du 10 juillet 2000.

Pour adapter la législation française aux règles communautaires, le législateur a introduit une distinction entre les activités de ventes aux enchères publiques relevant de l'autorité publique (ventes judiciaires)⁶ et celles relevant de la liberté du marché (ventes volontaires)⁷.

Cette évolution, on peut même dire cette « révolution », a parfois été vécue de manière brutale par une partie de la profession. Pour autant, une opposition entre deux conceptions de la profession préexistait à la loi de 2000⁸ : une conception dominée par la logique professionnelle de l'activité tournée majoritairement vers les ventes judiciaires et une conception reposant sur une logique plus entrepreneuriale, tournée davantage vers les ventes volontaires.

Cette dualité trouve également ses fondements dans un certain nombre de grandes évolutions de la profession elle-même : l'évolution de l'origine sociale des commissaires-priseurs (évolution des modes de transmission, féminisation...) ; la possibilité de s'associer à deux ou plusieurs commissaires-priseurs en créant des sociétés civiles professionnelles (SCP)⁹ ; la mutation du marché et la possible diversification de leurs activités ; la modification de l'outil de travail (bureautique, Internet) et la modernisation des méthodes de travail (spécialisation des études,

⁴ Par l'Édit d'Henri II de février 1656 furent créés dans chaque ville et bourgade du royaume : « des - Cf. Avant-propos Catherine Chadelat au rapport offices formels et perpétuels de maîtres priseurs-vendeurs de biens meubles... ». in - Les commissaires-priseurs : la mutation d'une profession, Alain Queméin, Ed. Anthropos, 1997, 534 pages.

⁵ Cf. Ouvrage Alain Queméin, op. cit.

⁶ Liquidations judiciaires, ventes sous saisies, ventes des biens des personnes protégées.

⁷ Elles procèdent du libre choix du propriétaire du bien.

⁸ Les débats parlementaires sur l'élaboration de cette loi montrent qu'il a même été question de supprimer le monopole des commissaires-priseurs judiciaires.

⁹ Les Sociétés Civiles Professionnelles sont des formes particulières de sociétés civiles régies par la loi du 29 novembre 1966. Elles concernent la plupart des professions libérales : notaires, avocats, médecins, dentistes, architectes, géomètres-expert... et commissaires-priseurs (SCP 6566). Elles permettent à au minimum deux professionnels libéraux de s'associer. Les commissaires-priseurs, lorsqu'ils s'associent, optent en principe pour ce statut pour leur office judiciaire et choisissent une autre forme sociétaire (SARL, SAS...) pour leur activité d'opérateurs de ventes volontaires.

ventes thématiques, recherche de nouveaux créneaux, publicité...).

Paradoxalement, c'est au moment où la profession est devenue moins homogène qu'elle s'est dotée d'une convention collective unique pour le personnel salarié tant des offices que des maisons de ventes.

« Le commissaire-priseur, pierre angulaire du système des ventes aux enchères publiques »

Le commissaire-priseur demeure la pierre angulaire du système des ventes aux enchères publiques. Mais depuis la loi de 2000, il existe deux types de commissaires-priseurs : le commissaire-priseur judiciaire et le commissaire-priseur de ventes volontaires.

Le commissaire-priseur judiciaire

Le commissaire-priseur judiciaire demeure un officier ministériel chargé de procéder aux ventes de biens meubles aux enchères publiques prescrites par la loi ou par décision de justice, ainsi qu'aux prisées correspondantes. Il est nommé par le Garde des Sceaux au sein d'un office. Il prête serment devant le Tribunal de Grande Instance (TGI) et relève de l'autorité du Procureur de la République. Il est soumis aux dispositions des Ordonnances de 1945 et du Code de Procédure Civile¹⁰ qui régissent le statut des officiers publics et ministériels.

Ses activités sont définies par la loi :

- ▶ Inventaires et prisées : redressements et liquidations judiciaires, successions, tutelles... ;
- ▶ Ventes après liquidations judiciaires, saisies-ventes, réalisation de gage...

Par ailleurs, le statut d'officier public ministériel des commissaires-priseurs judiciaires a également pour conséquence l'existence d'un tarif réglementé¹¹ déterminant le montant de leur rémunération. De ce statut découlent également un certain nombre de garanties assurant la protection du consommateur : garantie de sécurité et d'au-

thenticité des opérations de vente, garantie de transparence des ventes et de neutralité du commissaire-priseur judiciaire qui agit en tant que mandataire du vendeur.

Le commissaire-priseur habilité aux ventes volontaires

Ce nom lui a été donné par le Conseil des ventes volontaires après l'instauration de la loi de 2000. Son habilitation lui est attribuée sur fondement de qualification, de titres, de diplômes ou d'une habilitation équivalente. Il dirige des ventes d'objets d'art et de collections, de matériels industriels ou de véhicules, estime ces objets et en fixe la mise à prix lors de la vente. A cette étape, il peut faire appel à des experts spécialisés. Le commissaire-priseur de ventes volontaires peut aussi agir, à la demande d'une compagnie d'assurances ou d'un assuré, pour estimer des biens mobiliers, tableaux ou objets de collection en valeur agréée. Il exerce en tant qu'opérateur de ventes aux enchères publiques à titre individuel ou au sein d'une société et doit pour cela déclarer son activité auprès du Conseil des Ventes Volontaires. L'Opérateur de Ventes Volontaires (OVV)¹² que dirige ou qui emploie le commissaire-priseur habilité est rémunéré par le prélèvement d'un pourcentage (entre 5 % et 15 %) du prix d'adjudication sur les vendeurs et en imputant des frais supplémentaires aux acheteurs, appelés frais d'adjudication (entre 10 % et 25 %). Les parties peuvent également convenir d'honoraires fixes, permettant de couvrir les frais d'inventaire, de marketing, etc.

Chambre, compagnies et syndicats

Contrairement à d'autres professions libérales réglementées, les commissaires-priseurs ne sont pas dotés d'un ordre. Avant que la loi de 2000 n'instaure deux catégories de commissaires-priseurs, ils étaient tous regroupés au sein de compagnies régionales et d'une chambre nationale les fédérant. Si la chambre nationale a été créée par l'ordonnance de 1945¹³. L'appartenance à une compagnie fait,

¹⁰ Les ventes aux enchères publiques ne sont pas considérées comme un acte commercial mais comme un acte civil.

¹¹ Ce tarif est actuellement fixé par le décret n° 85-382 du 29 mars 1985, modifié par le décret n° 93-465 du 24 mars 1993 : les droits à la charge de l'acheteur sont de 9 % sur le produit de chaque lot tandis que les droits à la charge du vendeur peuvent être convenus forfaitairement avec celui-ci, sans toutefois pouvoir excéder 7 % sur le produit de chaque lot.

¹² Que l'on peut également appeler Maison de Ventes Volontaires.

¹³ L'ordonnance du 26 juin 1816 maintes fois modifiée est toujours en vigueur à ce jour et reste l'un des fondements de la profession actuelle de commissaire-priseur judiciaire.

en tant que telle, partie du statut du commissaire-priseur judiciaire.

Les changements intervenus ces dernières années dans la structuration des représentations professionnelles traduisent les enjeux autour de la conception même de la profession : l'opposition Paris-Province, les « modernistes » et les « traditionnalistes »... Mais, après les lois de modernisation de 2000 et 2011, l'enjeu principal de ces oppositions est devenu le statut même du commissaire-priseur.

La Chambre Nationale des Commissaires-Priseurs Judiciaires

Actuellement, neuf compagnies régionales recouvrent chacune, un ou plusieurs ressorts de cour d'appel. Gérées chacune par une chambre de discipline, elles ont notamment pour mission de veiller au respect des lois et règlements, de vérifier la comptabilité des études et de concilier/arbitrer les différends professionnels. Au sein de cet ensemble, la Compagnie des commissaires-priseurs de Paris, qui regroupe 94 commissaires-priseurs et environ 70 offices, occupe une place particulière en raison de l'importance de son activité organisée principalement dans le cadre de l'Hôtel Drouot¹⁵.

La Chambre Nationale des Commissaires-Priseurs Judiciaires (CNCPJ) qui fédère l'ensemble de ces compagnies¹⁶ est un établissement d'utilité publique, à laquelle sont affiliés les 412 commissaires-priseurs judiciaires. Elle a pour mission principale de représenter la profession auprès des pouvoirs publics, mais, elle siège aussi en commission mixte paritaire et, à ce titre, a des attributions en matière de formation professionnelle des commissaires-priseurs et de leurs salariés, de conditions de travail dans les études et de rémunération (salaires et accessoires).

Dans les années quatre-vingt, s'est créé le Syndicat des commissaires-priseurs judiciaires de province pour faire

pendant à la puissante Compagnie de Paris. Ce syndicat, devenu aujourd'hui Syndicat National des Commissaires-Priseurs Judiciaires (SNCPJ) existe toujours.

La représentation des commissaires-priseurs habilités¹⁷ et des opérateurs de ventes volontaires

Le Syndicat national des maisons de ventes volontaires (Symev) a été créé en 2001 dans le contexte de la réforme du métier de commissaire-priseur, découlant la loi du 10 juillet 2000. Le Symev occupe dans l'univers des enchères une place particulière puisqu'il accueille en son sein l'ensemble des commissaires-priseurs ayant créé des maisons de ventes volontaires, que celles-ci soient adossées ou non à des études judiciaires.

Organisation professionnelle chargée de représenter les commissaires-priseurs de ventes volontaires auprès des pouvoirs publics, le Symev se veut aussi un syndicat de services¹⁸ pour ses adhérents. Il est également devenu dans un marché de l'art en pleine mutation, un acteur à part entière dont l'objectif est de conserver l'attractivité de de la France au plan international

Le Conseil des Ventes Volontaires

Le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques (CVV), autorité dotée d'une personnalité morale, a été créé par la loi de juillet 2000 pour exercer, en matière de ventes volontaires, le rôle naguère dévolu à la Chambre des commissaires-priseurs. Il a cependant des attributions différentes, puisque les ventes volontaires ne relèvent plus d'officiers publics ministériels. Outre sa mission de veille et de surveillance, le CVV avait à son origine pour fonction d' agréer les sociétés de ventes volontaires et les experts ; fonction qu'il a perdu lors de l'application de la loi de juillet 2011. Il demeure cependant le bureau d'enregistrement

¹⁴ Article 1^{er} et 3^e de l'ordonnance n°45-2593 du 2 novembre 1945. Les neuf compagnies régionales sont : Anjou-Bretagne, Centre, Est, Lyon Sud-Est, Midi Sud-Ouest, Nord, Normandie, Paris, Région Parisienne.

¹⁵ L'Hôtel Drouot appartient à une SCI foncière commune. Il est géré par une société anonyme, Drouot SA. Drouot Enchère : 19 salles de vente et d'exposition regroupés en quatre lieux spécialisés ; plus de 100 opérateurs habilités à diriger les ventes ; 74 sociétés de ventes volontaires et 72 études judiciaires ; 600 000 objets vendus chaque année au cours de 1 600 vacations ; 482 millions d'euros de produit vendu en 2011

¹⁶ Elle est composée de deux délégués par compagnie, excepté la compagnie de Paris qui en comprend six, soit 22 délégués au total.

¹⁷ Selon le Symev, il y aurait actuellement environ 630 commissaires-priseurs habilités.

¹⁸ Assistance juridique, veille sur les évolutions juridiques, économiques, fiscales ou technologiques, accès à des formations spécialisées, accès à un réseau d'expertise...

des sociétés de ventes volontaires dont il contrôle l'activité a posteriori pour s'assurer que leurs conditions d'exercice sont conformes aux dispositions législatives et réglementaires. Cette mission relève de son rôle de régulateur.

Le CVV anime avec la CNCPJ le système de formation professionnelle des commissaires-priseurs. Il assure également une fonction de veille sur le marché et réalise chaque année une enquête sur l'économie des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques.

La Convention Collective Nationale

Une profession coupée en deux

Jusqu'à la loi de 2000, « les commissaires-priseurs pouvaient apparaître comme l'un des groupes professionnels qui avait le mieux réussi à s'opposer à toute modernisation de leur statut pourtant très ancien »¹⁹.

Aujourd'hui, à l'instar de ce qui s'est passé pour les avoués²⁰, la profession se retrouve avec d'un côté les « judiciaires » et, de l'autre les « volontaires ». Vu de l'extérieur cette situation ne contribue pas à donner une grande visibilité sur les activités de la profession et ce d'autant plus que certains marchés sont plus emblématiques que d'autres. C'est, entre autres, le cas des ventes d'objets d'art et de collection.

Pour autant, ce n'est pas une réelle coupure puisque bon nombre de commissaires-priseurs exercent les deux activités (judiciaires et volontaires) et que, fondamentalement, les métiers et les compétences sont communs aux deux activités.

Une CCN unique qui structure la branche professionnelle

Négociée en 1983 pour le personnel des études et des organismes professionnels de commissaires-priseurs²¹, l'actuelle Convention Collective Nationale (CCN) de la branche, renégociée en 2008²², intègre le personnel des sociétés de ventes volontaires (SVV).

Le regroupement, au sein d'une même CCN du personnel des SVV et des offices, avait été anticipé par le régime transitoire de la loi de 2000. Ce régime appliquait au personnel salarié des nouvelles sociétés de ventes la convention collective des salariés des offices de commissaires-priseurs, ainsi que le maintien des avantages individuels des salariés au sein des nouvelles sociétés de ventes créées par leurs anciens employeurs.

Dans un contexte où l'unité de la profession peine à se maintenir, la Convention Collective Nationale (CCN) des sociétés de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques et des offices de commissaires-priseurs judiciaires définit les contours d'une branche professionnelle unique²³ et l'on peut s'interroger pour savoir si elle ne constitue pas un des remparts contre l'éclatement de la profession ?

En effet, bien qu'exercés dans des contextes différents tant au niveau géographique qu'en termes de positionnement sur le marché des enchères publiques, les métiers, les savoir faire et les compétences qu'ils requièrent demeurent identiques dans les offices et les sociétés de ventes volontaires.

Cette convention de 2008 délimite le périmètre de la branche professionnelle. Les négociations de branche se déroulent dans le cadre de la Commission mixte paritaire nationale²⁴ qui réunit les représentations employeurs et les représentations salariés :

¹⁹ Cf. Ouvrage Alain Quemin, op. cit.

²⁰ Les avoués à la Cour sont toujours officiers ministériels mais les avoués près des TGI ont été supprimés.

²¹ CCN du 8 décembre 1983. N° IDCC 1282, brochure n°322.

²² CCN DU 17 décembre 2008. N° IDCC 2785, brochure n°3363.

²³ Article 1er de la CCN : « La présente convention collective s'applique à tout le personnel salarié des sociétés de ventes volontaires, des offices de commissaires-priseurs judiciaires et des organismes qui s'y rattachent, à savoir notamment leurs organisations professionnelles, sur le territoire métropolitain et d'outre-mer ».

²⁴ Cf. CCN : La commission mixte paritaire nationale a pour rôle, d'une part, de régler les problèmes résultant de l'interprétation des clauses de la convention collective nationale, d'autre part, de concourir au règlement des conflits collectifs par la recherche d'une conciliation, de troisième part, de valider les accords conclus sur le fondement de l'article L. 2232-23 du Code du travail.

- ▶ pour les employeurs : la Chambre Nationale des Commissaires-Priseurs Judiciaires (CNCPJ), le Syndicat National des Maisons de Ventes Volontaires (SYMEV) et le Syndicat National des Commissaires-Priseurs Judiciaires (SNCPJ) ;
- ▶ pour les salariés : la Fédération des services CFDT (FS-CFDT), le Syndicat des personnels des commissaires-priseurs judiciaires et des sociétés de ventes volontaires CFE-CGC et la Confédération générale du travail Force Ouvrière (CGT-FO).

La CCN contient, outre les dispositions légales usuelles (droit syndical, recrutement et carrière des salariés, durée du travail...), une classification du personnel. Cette classification identifie notamment quelques emplois spécifiques à cette branche comme clerc, spécialiste-expert, crieur... Les

emplois se répartissent entre des « emplois de bureau » liés à l'organisation et à l'administration des ventes et des « emplois de salle » (magasinier, technicien, responsable de salle...).

Le 17 avril 2012, les partenaires sociaux de la branche ont intégré à cette classification l'emploi de commissaire-priseur judiciaire salarié. Cet ajout s'inscrit dans la suite de la promulgation du décret du 30 janvier 2012²⁵ ouvrant la possibilité aux offices de salarier des commissaires-priseurs judiciaires. Cette évolution est importante puisque jusqu'à présent les commissaires-priseurs judiciaires ne pouvaient que s'associer dans le cadre de SCP ou de SEL. Elle devrait également permettre une montée en puissance de la taille des offices et ouvrir une autre possibilité de carrière aux sortants de la formation des commissaires-priseurs.

²⁵ Décret n° 2012-121 du 30 janvier 2012 relatif aux commissaires-priseurs judiciaires salariés. Le décret définit les conditions selon lesquelles les commissaires-priseurs judiciaires salariés exercent leurs fonctions au sein d'un office et participent aux délibérations et aux votes des chambres de discipline. Le commissaire-priseur judiciaire salarié est nommé par arrêté du garde des sceaux, ministre de la Justice. L'arrêté précise le nom ou la dénomination sociale du titulaire de l'office au sein duquel le commissaire-priseur judiciaire salarié exerce ses fonctions.

Les métiers de la branche

Le commissaire-priseur

« Le commissaire-priseur un chef d'orchestre généraliste »

Qu'il soit « judiciaire » ou « volontaires », dans la grande-majorité des cas il est les deux, le commissaire-priseur reste un chef d'orchestre généraliste qui doit savoir combiner de nombreuses compétences : gestion d'entreprise, expertise, négociation avec le vendeur, organisation et animation des ventes aux enchères...

Les évolutions rapides du secteur des enchères publiques ces dernières années (développement des ventes en ligne et ses conséquences opérationnelles, nouvelles techniques de webmarketing, internationalisation du marché...), l'ont contraint à s'adapter à de nouvelles conditions d'exercice et, pour ce faire, à acquérir de nouvelles compétences et à faire, parallèlement, évoluer celles de ses salariés.

Dans ce contexte de profondes évolutions, les commissaires-priseurs rencontrés s'accordent pour dire que leur formation tant juridique qu'artistique leur donne « une colonne vertébrale » pour exercer au mieux un métier dont l'expertise demeure le cœur. Mais ce qui a le plus changé tient tout autant à l'introduction des nouvelles technologies de la communication qu'au fait « qu'il faut désormais aller chercher le client », tant vendeur d'acquéreur. Tous ont développé, au sein de leur office ou de leur maison de ventes, un ensemble de moyens de publicité important sur leur activité, à travers essentiellement les sites Internet, dont ils se sont dotés. De bonnes compétences en marketing font aujourd'hui partie des compétences de base du commissaire-priseur et de son équipe.

Les commissaires-priseurs de province, rencontrés dans le cadre de la présente étude, expliquent volontiers « qu'à Paris et en province le métier n'est pas le même ». Si les compétences requises demeurent analogues, l'environnement de l'office et/ou de la maison de ventes change.

L'ancrage territorial des maisons de ventes dans l'économie du patrimoine et de la transmission est important en province, il semble l'être moins à Paris où elles sont plus importantes en taille, moins généralistes et davantage positionnées sur le marché de l'art et des objets de collection.

Quoiqu'il en soit, l'environnement, à Paris ou en Province, demeure complexe. En amont, les notaires ont longtemps été prescripteurs en matière d'inventaire en cas de succession ou avant la vente de biens immobiliers. Il semble que cela soit moins le cas aujourd'hui. Capter une clientèle de vendeurs devient donc un challenge et l'insertion dans le territoire est importante pour disposer de relais qui se sont diversifiés. Ils sont aussi, dans certains territoires, en but à la concurrence des huissiers de justice qui sont autorisés à organiser des ventes aux enchères-publiques après liquidation. En aval, la clientèle peut-être constituée, dans des proportions variables, d'un office ou d'une maison de ventes, de particuliers ou de professionnels (antiquaires, brocanteurs...). Les experts jouent également un grand rôle dans le processus de mise en ventes par enchères publiques en intervenant à la demande des commissaires-priseurs sur des expertises spécialisées (tableaux anciens, livres anciens, photographies...).

Mais, tous sans exception décrivent leur métier comme un métier de vocation, voire de passion : « J'adore ce métier, je suis né pour cela » ; « c'est une profession que l'on épouse »... Tous déclarent également avoir un rapport particulier aux objets : « un rapport souvent émotionnel ». Ils insistent sur leur rôle de conservateur des objets mais aussi du génie artisanal qui les a créés : « nous sommes les agents du patrimoine mobilier... ». Les « volontaires » parlent de leur rôle de « prescripteur en matière d'achat d'art », de « chercheurs d'art » et les « judiciaires » de leur mission de service public.

En règle générale, c'est aussi un métier de réputation, voire de notoriété si l'on pense à la médiatisation de certains d'entre eux²⁶ ; réputation qui se construit tout autant sur le savoir-faire en matière d'évaluation au moment de l'inventaire que sur celui de l'animation des ventes. Cette notoriété joue aussi un rôle important dans la fidélisation de leur clientèle.

La profession de commissaire-priseur est ainsi entrée dans la culture du service rendu ; service qui doit rassurer le vendeur et l'acquéreur et rendre la vente attractive. Dans ce contexte, beaucoup d'études ou de sociétés de ventes volontaires sont entrées dans un processus de certification ISO 9001 Parallèlement, les études sont majoritairement des TPE (moins de 10 salariés) qui font des commissaires-priseurs de véritables chefs d'entreprise.

En résumé, le commissaire-priseur doit être la fois un bon technicien, un bon vendeur et un bon chef d'entreprise.

La loi de 2000 a ouvert la profession et donné des lignes directrices sur l'exercice du métier et la nécessité de se constituer en société. Les enquêtes de terrain montrent que la profession s'est adaptée mais sans renier ses valeurs et son originalité. Une nouvelle génération de commissaires-priseurs, entre autres ceux qui se sont installés après 2000, semble même plutôt vivre cette ouverture à la concurrence comme stimulante.

La répartition des emplois selon le type d'entreprise

La classification des emplois de la CCN de la branche comprend une définition succincte de ceux-ci. Par ailleurs, il n'existe aucune fiche de poste²⁷ validée par la branche qui puisse documenter de façon exhaustive le contenu de ces différents emplois. Les paragraphes ci-après reposent sur les enquêtes réalisées dans le cadre de la présente étude.

Les entreprises de la branche pratiquent, pour la plupart, et ce indépendamment de leur taille, différents types de ventes :

- ▶ ventes aux enchères publiques volontaires, judiciaires ou mixtes ;
- ▶ ventes cataloguées et ventes courantes ;

- ▶ ventes en salle, ventes à l'extérieur et ventes sur internet.

En revanche, elles peuvent être spécialisées par type de marchandises (véhicules d'occasion, art et objets de collection...) ou pas. Les entreprises spécialisées sont plutôt des PME d'une certaine taille ; les autres sont des TPE (1 à 5 ETP). En 2012 la plus grande entreprise du secteur compte une centaine de salariés permanents (en ETP), quatre entreprises ont entre 50 et 100 salariés et une trentaine entre 10 et 49²⁸.

La vente aux enchères n'est que l'étape finale d'un long travail qui peut durer plusieurs mois et dont le processus, qui mobilise le personnel de l'étude comme de la salle, peut être décrit comme suit :

- ▶ estimer la valeur des objets et en fixer le prix de départ lors de la mise en vente ;
- ▶ réceptionner des objets à mettre en vente ;
- ▶ inventorier les exemplaires, c'est-à-dire les compter, en relever la provenance, si ce sont des objets d'art en identifier l'auteur, pouvoir dater l'époque de réalisation ou de fabrication... ;
- ▶ répartir les objets d'une même vente par lots ;
- ▶ rédiger les fiches marchandises, les photographier, les mettre en ligne sur le site... ;
- ▶ constituer un catalogue pour la vente ;
- ▶ organiser la vente : communiquer sur la vente, contacter les acheteurs de son réseau potentiellement intéressés par tel ou tel type de vente... ;
- ▶ mettre en place une exposition pour présenter les objets en amont de la vente ;
- ▶ diriger et orchestrer la vente aux enchères ;
- ▶ assurer l'accueil des clients au retrait des marchandises, assurer l'expédition pour les ventes par Internet...

A partir des enquêtes réalisées, tant en province qu'à Paris, une typologie des entreprises en quatre catégories indique pour chacune d'elles, le type d'activité et de personnel présent..

²⁶ La presse publie régulièrement des portraits de commissaires-priseurs, la télévision également. De plus, cette profession a été médiatisée depuis 2010 à travers l'émission de M6 « Un trésor dans votre maison » qui recueille une forte audience (2,5 millions de spectateurs par émission)

²⁷ Pôle Emploi Île-de-France propose une fiche «Clerc de commissaire-priseur» assez détaillée.

²⁸ Cf. Données cotisants OPCA-PL.

► Répartition du personnel dans quatre types d'offices et salles de ventes volontaires « »

	Petite étude judiciaire et SVV adossée (Cas 1)	Étude + SVV adossée généraliste – Province (Cas 2)	Étude + SVV adossée Véhicules – Province (Cas 3)	SVV non adossée Objets d'art et de collection – Paris (Cas 4)
Effectif	4 ou 5 permanents 1 seule structure	Une quinzaine de permanents 2 associés Une dizaine de salariés tous salariés de la même structure	Une vingtaine de permanents 1 seule structure employeur	Une quarantaine de permanents
Métiers	1 commissaires-priseurs judiciaires 1 secrétaire polyvalente accueil 1 ou 2 Clercs 1 responsable de salle 1 garçon de salle	<ul style="list-style-type: none"> • Organisation, animation des ventes & inventaires commissaires-priseurs judiciaires associés Clercs : plusieurs pour le « judiciaire » et un pour le « volontaire » 1 clerc à l'inventaire • Administration et comptabilité générale : Comptable, aide comptable, standard téléphone-accueil • Gestion et logistique parc et salle : Plusieurs personnes en logistique et présentation salle des ventes 	<ul style="list-style-type: none"> • Organisation, animation des ventes & inventaires 1 commissaires-priseurs judiciaires/1 commissaires-priseurs judiciaires salarié plusieurs Clercs aux inventaires • Administration et comptabilité générale : chef comptable ; comptable ; secrétaire ; gestionnaires dossier voitures standard/ internet • Gestion et logistique parc et salle : gestionnaire logisticien ; personnels de parc ; personnels de salles 	<ul style="list-style-type: none"> • Direction générale DG, SG • Organisation et animation des ventes / Une dizaine de départements 1 responsable départements Plusieurs CP habilités à diriger les ventes Une vingtaine de salariés dans l'ensemble des départements Plusieurs salariés : Inventaire-expertise, Marketing, abonnement catalogues... • Magasin : une dizaine de salariés²⁹ Plusieurs personnes : caisse comptabilité

Source : enquête Ithaque pour étude

Cas 1 - Petite étude avec SVV adossée

La configuration type de la petite étude judiciaire (quatre ou cinq salariés permanents) avec une salle de ventes adossée est une configuration très courante en province dans les villes moyennes, le périurbain ou le monde rural.

La répartition des métiers repose sur une grande polyvalence du personnel dans l'organisation, l'animation des ventes et les inventaires.

Le personnel de l'étude (bureau) s'occupe de la partie administration-gestion mais également de l'accueil des vendeurs et acquéreurs et de la saisie des marchandises sur les bordereaux de ventes. Cette saisie s'opère, de plus en plus souvent, avec les logiciels ad hoc³⁰ qui intègrent également la gestion des lots, des contacts, des ventes, des stocks... et d'autres fonctionnalités : comptabilité gestion, statistiques... Apprendre à faire de bonnes fiches décrivant

au mieux les marchandises mises aux enchères est ainsi devenu une des compétences de base du métier.

Le personnel de salle comprend généralement un responsable et un garçon de salle. Ils s'occupent de la manutention de tous les objets, de leur présentation pour la vente et de l'expédition de ceux-ci lorsque les ordres d'achat sont arrivés par courrier ou par Internet. Cette partie « expédition » de leur travail a tendance à considérablement s'accroître.

Le dossier compta-gestion, le dossier social (fiche de paye...) et le juridique sont souvent sous-traités à l'extérieur.

Le commissaire-priseur est souvent secondé par un clerc et il travaille avec des experts pour les ventes d'art et d'objets de collection. Les ventes ordinaires sont généralistes (tous types de marchandises...). Plusieurs fois par an, l'étude peut organiser des ventes exceptionnelles spécialisées et/ou thématiques (vins, vêtements, livres anciens...).

²⁹ Pas de personnel de salle car les ventes sont réalisés à Drouot mais un personnel de manutention magasin.

³⁰ Plusieurs logiciels de gestion intégrée (ERP) se sont disputés ce marché : Innexa, Cheops...

Ces ventes sont aussi l'occasion de publier un catalogue, d'organiser un événement pour faire connaître la salle des ventes, attirer une nouvelle clientèle... tant au cours de la vente dans la salle que par Internet. Ce type d'étude organise entre une trentaine et une quarantaine de ventes par an.

Cas 2 - Étude judiciaire avec SVV adossée, généraliste

Cette configuration est fréquente en province, notamment dans les grandes villes et les zones périurbaines. En général, ce type d'entreprise repose sur l'association de deux ou plusieurs commissaires-priseurs.

Elles emploient également plusieurs Clercs qui peuvent occuper des fonctions différentes : Clerc principal collaborateur privilégié du commissaire-priseur ; Clerc au procès verbal, il seconde le commissaire-priseur et dresse le procès verbal lors des ventes ; Clerc spécialisé à la tête d'un département... Ils peuvent également, après quelques années de pratique, devenir commissaires-priseurs. La loi de 2013 sur la possibilité de devenir commissaire-priseur salarié devrait permettre un véritable parcours professionnels pour ces Clercs qui ne souhaitent pas – ou ne peuvent pas – s'établir ou s'associer.

Le personnel administratif et de gestion assure également l'accueil des clients vendeurs ou acquéreurs. Le personnel de salle est en général plus nombreux que dans les études.

Cas 3 - Étude judiciaire avec SVV adossée, spécialisée véhicules d'occasion

Le secteur « véhicules d'occasion et matériel industriel » occupe une place pratiquement égale à celle de « l'art et des objets de collection » dans la répartition du chiffre d'affaires total des ventes volontaires³¹. Les véhicules mis aux enchères proviennent rarement des saisies et liquidations judiciaires mais plus souvent des entreprises de location longue durée et du leasing, des sociétés de crédit et de financement, des constructeurs automobiles, des grandes flottes d'entreprise... Pour accéder à ces marchés, les

commissaires-priseurs sont souvent mis en concurrence par appel d'offres.

La particularité des maisons spécialisées dans les ventes de véhicules d'occasion est de disposer d'un personnel de parc chargé de la logistique véhicule, de leur entretien qui intervient également dans la salle de ventes pendant les enchères.

Les opérateurs de ventes de ce secteur se chargent également de procurer à leur client l'ensemble des documents administratifs accompagnant le véhicule (carte grise...) et en général dédie un emploi à cette activité. Ce sont plutôt des maisons d'une certaine taille.

Cas 4 - SVV non adossée spécialisée art et objets de collection (Paris)

Le marché des « art et objets de collection » est concentré sur Paris où coexistent des opérateurs historiques dont des maisons de ventes volontaires de taille moyenne qui officient à Drouot et des grandes maisons de ventes volontaires positionnées majoritairement sur le marché international.

La majorité du personnel des maisons de taille moyenne (entre 20 et 40 salariés) est affecté à l'organisation et à l'animation des ventes. Ces maisons réalisent également des inventaires. Elles sont organisées en départements spécialisés par grand domaine artistique (art contemporain, photographie, tableaux anciens...) ou d'objets (livres anciens, vins, bijoux et montres, orfèvrerie...).

Ces départements sont animés par des commissaires-priseurs ou des Clercs spécialisés dans le domaine d'expertise concerné. Ceci n'empêche pas le recours à des experts extérieurs si de besoin, pour des interventions au niveau des inventaires et des ventes elles-mêmes.

La complexité des règles juridiques et fiscales, en matière de marché de l'art à l'international, amène souvent ces maisons à avoir un service juridique interne. Certaines maisons sont également dotées d'un service marketing qui assure une publicité, la production des catalogues... ; d'autres d'un service de communication (clients, presse...). Les maisons de cette taille réalisent en moyenne une soixantaine de ventes par an.

³¹ Ces dernières années ce secteur n'a pas cessé de se concentrer. Trois principaux opérateurs (Guichard et Associés, Carmen-Alcopa et BC Autoenchères) représentent plus de 50 % du montant total du Chiffre d'Affaire du secteur, soit plus de 500 millions d'euros et 20 % du total des adjudications tous secteurs confondus. Ces entreprises emploient en moyenne une quarantaine de salariés.

Les maisons de ventes parisiennes vendent, pour la grande majorité, à Drouot et disposent d'un personnel de magasi-

nage mais pas de garçons de salle puisque le personnel de Drouot³² assure cette fonction lors des ventes.

Les métiers spécifiques de la branche

Quelques métiers sont cependant spécifiques à l'activité de la branche :

- ▶ les métiers liés à l'expertise : directeur de département, expert confirmé, spécialiste confirmé...
- ▶ les métiers liés à l'organisation et à l'animation des ventes aux enchères : commissaires-priseurs, clerks, crieurs ;
- ▶ les métiers liés au transport, à la réception et à la présentation des marchandises en salle ou sur parc : magasinier (garçon de salle), responsable de salle, manutentionnaire... et pour les véhicules : responsable de parc. Ces métiers peuvent, pour partie, être assimilés aux métiers transversaux de la logistique mais ils comportent aussi, de par la multiplicité et le type de marchandises mises en ventes (véhicules d'occasion), des spécificités.

En ce qui concerne les métiers spécifiques, plusieurs conjuguent, dans des proportions variables, des fonctions juridiques, techniques et commerciales. Ce qui explique que dans les entreprises les métiers commerciaux soient rarement identifiés en tant que tels.

Les métiers de l'expertise

L'expert, qui dans les grandes entreprises peut également diriger un département, voire être lui-même commissaire-priseur, a une expérience professionnelle reconnue dans une spécialité (tableaux anciens, modernes, mobilier et objets d'art, matériels industriels, vins, monnaie, livres, ...). Il authentifie et estime les marchandises³³, établit le catalogue de ventes. Il a un rôle technique en tant qu'expert

mais aussi un rôle commercial de prospection, de développement de clientèle et de suivi commercial. Lorsqu'il dirige un département, il a aussi une fonction managériale.

Les métiers de l'organisation et de l'animation des ventes

Hormis le commissaire-priseur lui-même, les clerks jouent à ce niveau un rôle important. La classification de la CCN distingue, par ailleurs, plusieurs catégories de clerks et de crieurs :

- ▶ clerc principal, clerc confirmé, clerc débutant ;
- ▶ crieur confirmé, crieur débutant.

Le clerc principal appui administrativement et juridiquement le commissaire-priseur, notamment dans la rédaction des actes et des documents à valeur juridique. Ce métier se retrouve également chez d'autres professions juridiques (notaire, huissier...). Il peut aussi participer à l'organisation et à l'animation d'une vente aux enchères publiques et coordonner une équipe. Il est en relation directe avec les clients (vendeurs et acquéreurs) qu'il peut aussi conseiller, en ce sens, il a aussi une fonction commerciale. Ses compétences juridiques, techniques et commerciales lui permettent d'exercer des responsabilités par délégation du responsable de la société de ventes volontaires ou des titulaires d'un office judiciaire. Le clerc principal est souvent détenteur d'un diplôme en droit. Il doit aussi, de plus en plus souvent, pratiquer une langue étrangère (anglais en particulier). Les clerks peuvent, après plusieurs années d'exercice professionnel, accéder à la formation de commissaire-priseur.

³² Parmi ce personnel de salle, on distingue à Drouot les « rippeurs », les « metteurs sur table » et les « magasiniers ».

³³ Ce qui n'exclut pas d'avoir recours, si nécessaire, à des experts extérieurs.

Le crieur en début de carrière répète les enchères sous le contrôle du commissaire-priseur lors de la vente et transmet au responsable du procès-verbal les noms et adresses des acquéreurs ainsi que les paiements. Il est également, en amont de la vente, apte à reconnaître, estimer les objets et le matériel, assurer leur récolement, être chargé de la préparation, de l'exposition et de la vente... Après plusieurs années d'exercice professionnel, il peut obtenir la qualification de crieur confirmé. Il assure alors le recouvrement des ordres d'achat qui lui sont confiés, dans le cadre de la délégation décidée par l'employeur.

Pour ces deux métiers, la classification de la CCN indique une possibilité d'évolution de carrière après plusieurs années d'exercice. Le crieur peut devenir clerc et le clerc commissaire-priseur.

Les métiers de la salle et du parc

En salle, le magasinier (garçon de salle ou responsable de salle), réceptionne, transporte et installe les marchandises. En ce qui concerne les meubles, il peut être amené à les monter ou les démonter. Il assure également l'aménagement, l'entretien et l'agencement des salles d'exposition et de ventes. Il participe à la fonction logistique de l'entre-

prise en assurant la réception, le stockage, le transport et la remise des objets. Pour ce faire, il peut être amené à utiliser des engins de manutention spécifiques. Sa présence en salle lors de la remise ou du retrait des marchandises, l'amène à avoir des contacts avec la clientèle (vendeur et acquéreur). Il peut présenter les marchandises lors de la vente. Les ventes par Internet ont contribué à considérablement augmenter les tâches d'emballage-expédition attribuées à cette catégorie de personnel. Bien que, les connaissances informatiques spécifiques à la gestion des stocks soient mentionnées comme indispensables dans la classification de la branche, il ne semble pas que celles-ci soient réellement exercées par le personnel de salle, dans la plupart des entreprises. Cette compétence est à développer pour cette catégorie de personnel dans les années à venir tant pour améliorer l'organisation interne du travail dans les salles de ventes que pour développer l'employabilité vers l'extérieur.

Pour les ventes aux enchères de véhicules, ces fonctions logistiques sont réalisées sur le parc. Le magasinier assure la réception des véhicules, le numérotage et le classement, la gestion, le stockage, la présentation lors de la vente et la remise des véhicules au client. Il peut aussi, le cas échéant, tenir le livre de police.

Les métiers transversaux de la branche

Comme le montrent le paragraphe sur la répartition des métiers dans les entreprises, bon nombre de métiers des offices et salles de ventes sont des métiers qui peuvent être qualifiés de « transversaux » :

- ▶ les métiers liés aux fonctions de direction : directeur général, secrétaires général, directeur financier, directeur des ressources humaines... ;
- ▶ les métiers de l'administration : comptable, assistante de direction, secrétaire... ;
- ▶ les métiers liés aux nouvelles technologies de l'information (NTIC) : webmaster, responsable développement informatique... ;

- ▶ les métiers du standard et de l'accueil.

Dans les entreprises de petite taille, les métiers sont polyvalents et regroupent plusieurs fonctions, comme par exemple : accueil, secrétariat..., voire celle de clerc. Dans les entreprises où l'effectif est plus important, ces fonctions sont réparties entre différents métiers. Bien qu'il n'existe pas de véritable fiche de poste pour tous ces métiers, la grille de la CCN en donne une rapide description qui demanderait à être complétée en termes de description de compétences mises en œuvre et de pré-requis en matière de formation pour y accéder.

Les facteurs d'évolution

Le marché des ventes aux enchères publiques

La vision du marché des ventes aux enchères est très centrée sur le marché des objets d'art et de collection. Ce sont également les ventes qui sont les mieux documentées statistiquement, ce qui permet d'en mesurer l'évolution, en comparaison avec d'autres pays... Il existe également des données sur le marché des biens industriels mais peu de données sur le marché des ventes courantes.

Le marché des objets d'art et de collection

En ce qui concerne le marché des objets d'art et de collection, l'internationalisation croissante du marché de l'art a accéléré ces dernières années la nécessité de disposer de comparaisons internationales. Cette internationalisation du marché s'est accompagnée d'un important mouvement de recomposition des grandes maisons de ventes, majoritairement anglo-saxonnes, et a « accentué les vulnérabilités du marché français ». Parallèlement, le développement continu et soutenu des ventes en ligne a créé de nouvelles opportunités, y compris pour des maisons de taille moyenne hors contexte parisien, et bousculé des positions acquises. Grâce à internet, et bien que ce marché demeure majoritairement parisien³⁴, de nombreuses salles des ventes peuvent organiser des ventes aux enchères d'œuvres importantes et de renom ou d'objets d'art, puisque les biens mis aux enchères sont devenus visibles pour les collectionneurs du monde entier.

Cependant, grandes et petites maisons, parisiennes ou en région, se trouvent aujourd'hui confrontées à un appauvrissement relatif des patrimoines de biens meubles « classiques » et donc tendanciellement de l'offre de biens proposés à la vente. La mise en avant de la partie « chasse aux trésors » dans plusieurs documentaires sur le métier

de commissaire-priseur, diffusés récemment à la télévision, témoigne de cette évolution. Par ailleurs, il ne semble pas que les pièces d'art contemporain aient compensé cette raréfaction et seuls les objets « design » semblent avoir pris le relais.

Comme le montre les débats récents de la table ronde sur l'économie du secteur, organisée par le Conseil des ventes, ce segment du marché des ventes aux enchères fait partie « d'un cluster qui, à côté d'acteurs clairement identifiés (maisons de ventes aux enchères, antiquaires, galeristes, experts) qui interagissent ensemble, comprend une série d'activités allant de prestataires de services (transporteurs, assureurs, société de gardiennage, organisateurs de salon...) aux musées et plus généralement à l'offre culturelle ».

La question, pour les années à venir, est de savoir si l'internationalisation du marché de l'art poussera à la concentration des maisons de ventes et si celles-ci se positionneront sur leur seul cœur de métier – les ventes aux enchères publiques – ou iront vers une diversification croissante de leurs prestations de services.

Le marché des véhicules d'occasion et de matériel industriel

Le marché des véhicules d'occasion n'a cessé ces dernières années de progresser et de se concentrer. Par ailleurs, l'arrivée sur ce marché d'un nouvel acteur, Alcopa Auction³⁵, est venue perturber le marché national même si la société Guignard et Associés demeure leader du marché. Les maisons de ventes de véhicules d'occasion de taille moyenne (une quinzaine de salariés) ont aujourd'hui beaucoup de difficultés à se positionner sur un marché devenu très concurrentiel et qui procède de plus en plus par appel

³⁴ En 2012, 69 % des ventes d'art et objets de collection ont été réalisés à Paris (Drout, Art Curial, Christie's et Sotheby's). in- Rapport d'activité du CW 2012.

³⁵ Regroupement sous l'égide du groupe belge Carmen-Alcopa de cinq acteurs nationaux préexistants : Australe, AC Enchères, Est Auction, Bretagne Enchères et XXL enchères.

d'offres (appel d'offres des grands loueurs ou des sociétés de crédit).

En ce qui concerne le matériel industriel, sous l'effet de la crise, une montée en puissance des ventes aux enchères était attendue. Ce marché semble cependant difficile à analyser et à contrôler car si les ventes collectives (liquidations judiciaires) ont augmenté encore faut-il que le matériel mis en vente trouve preneur à des prix satisfaisant.

La concurrence des ventes en ligne d'occasion

Les ventes aux enchères publiques sont loin de ne concerner que les ventes d'objets d'art et de collection, de véhicules d'occasion ou de matériel industriel. Elles concernent également des ventes d'objets courants sur le marché desquelles il existe peu de données hormis le montant total des adjudications. Or, si le marché des ventes aux enchères d'œuvres et d'objets d'art est percuté par le développement du courtage en ligne, celui des objets courants l'est par le développement de ventes en ligne d'objets d'occasion. Le succès du « Bon Coin » a été cité dans toutes les enquêtes de l'étude comme un phénomène éminemment perturbateur du marché des ventes courantes, voire parfois évoqué comme un facteur de désaffection des salles des ventes.

Le « Bon Coin » est en effet devenu une nouvelle pratique de consommation³⁶. Ces dernières années, avec ses 25 millions d'annonces journalières en ligne, Le « Bon Coin » a déjà révolutionné plusieurs marchés nationaux³⁷ et l'on peut se demander comment les ventes aux enchères en salle ou en ligne résisteront à ce raz de marée ?

Dès le début des années 2000, le développement des sites d'enchères en ligne (eBay, EncherExpert...)³⁸ a suscité débats et controverses sur le fait de déterminer si ces activités entraînent ou non dans le champ de la réglementation sur les ventes aux enchères.

La loi de 2011 a clarifié les choses en précisant les contours de cette activité de courtage aux enchères en ligne : «les opérations de courtage aux enchères réalisées à distance par voie électronique, se caractérisant par l'absence d'adjudication au mieux-disant des enchérisseurs et d'intervention d'un tiers dans la description du bien et la conclusion de la vente, ne constituent pas une vente aux enchères publiques au sens du présent chapitre.»

Parallèlement, cette nouvelle loi a également ouvert le courtage en ligne aux enchères aux biens culturels à condition que le prestataire de service informe le public « de manière claire et non équivoque de la nature du service proposé ». Cette disposition a ouvert le marché déjà très concurrentiel des œuvres et objets d'art à d'autres opérateurs que les maisons de ventes volontaires. C'est entre autre le cas d'Artprice dont le positionnement sur ce créneau n'a pas manqué de susciter de nouvelles craintes chez les acteurs historiques que sont les SVV ; ces dernières pensant qu'à plus ou moins long terme Artprice pouvait devenir un des acteurs majeurs du secteur³⁹. En 2013, Amazon s'est également positionné sur ce créneau de la vente en ligne d'objets d'art⁴⁰. La nouvelle activité du groupe se fait l'écho d'une mutation de comportement des acheteurs de l'art ; mutation qui devrait s'accompagner d'une importante croissance de ce marché⁴¹.

³⁶ « Le site accueille Le site accueille plus de 17 millions de visiteurs chaque mois et plus de 3,6 millions de Français vont y faire un tour chaque jour... Par rapport à la moyenne des internautes, le site rassemble davantage de «CSP +» - Médiamétrie dit qu'il est «surreprésenté» dans ces catégories socioprofessionnelles rassemblant chefs d'entreprise, cadres, artisans et commerçants ». In - La France au miroir du Bon Coin, Le Monde, 04/01/2013.

³⁷ Celui de L'immobilier (1 000 000 d'annonces en ligne), de l'automobile d'occasion (900 000), de l'emploi (50 000), de la location de vacances (85 000).

³⁸ Le CWV

³⁹ « Pour Artprice, il serait possible d'atteindre de tels sommets (chiffre d'affaires équivalent à celui des grandes maisons). Au vu du réseau dont bénéficie la société, ce n'est pas la marchandise qui manquera, elle a réussi à réunir en un peu plus d'un mois, plus de 5 000 œuvres d'art et objets de collection pour un montant approchant le milliard d'euros ». In - En France, le trio Christie's, Sotheby's et Artcurial va-t-il se faire bousculer par Artprice ? AMA, janvier 2012.

⁴⁰ Dès l'ouverture, la société disposait déjà d'un stock de 40 000 pièces fournies par 150 marchands. In- Le Monde, 9/08/2013.

⁴¹ Cf. Le marché de l'art en ligne en 2013, étude Hiscox/Artactic, 24 pages.

Le cadre juridique et fiscal

Le régime propre à la vente aux enchères : un régime pérenne ?

De nombreux travaux ont été consacrés à l'évolution du cadre juridique et fiscal de la profession. Ils distinguent un avant la loi de 2000 et un après. La loi de 2000 a ouvert le marché français des ventes aux enchères aux grandes firmes anglo-saxonnes : Christie's, Sotheby's, Bonhams... D'autres pays, notamment asiatiques, ont développé depuis quelques années leur marché des enchères sans pour autant que ce marché soit régulé. Ces entreprises sont venues concurrencer les maisons de ventes volontaires déjà en place. Les entretiens réalisés au cours de l'étude portent témoignages de l'inquiétude des professionnels sur le régime actuel des ventes aux enchères, dont ils pensent qu'il n'est pas pérenne et pourrait encore connaître des évolutions. Ces évolutions sont plutôt envisagées comme une accentuation, sous l'effet entre autres d'une nouvelle législation européenne, d'une ouverture encore plus grande de la profession, voire de la perte du monopole des ventes aux enchères commissaires-priseurs judiciaires. Cette évolution est souhaitée par les uns ; redoutée par les autres.

Les effets de la loi du 20 juillet 2011 dite de « libéralisation des ventes aux enchères »

En outre, la loi de 2011 autorise le marché des ventes de gré à gré, ce qui pourrait faire craindre une diminution du marché des enchères. De l'avis des professionnels, cette crainte ne paraît pas fondée. Si occasionnellement et en fonction des circonstances, les commissaires-priseurs peuvent avoir recours aux ventes de gré à gré, le cœur de leur métier demeure bien les ventes aux enchères. Il semble

par ailleurs que les acheteurs ne soient pas particulièrement demandeurs de cette pratique⁴². Cette possibilité de pratiquer les deux types de ventes est perçue comme limitant les distorsions de concurrence avec d'autres marchés européens où cette pratique existe depuis longtemps dans les maisons de ventes.

Globalement, la loi de 2011 est plutôt perçue comme une avancée par les professionnels. Cependant, et comme le fait remarquer le Conseil des ventes, la notion de ventes aux enchères n'est pas protégée juridiquement. N'importe qui peut utiliser cette appellation sans recourir à de véritables sanctions⁴³. Cette absence de protection permet notamment aux entreprises de courtage⁴⁴, vendant en ligne, d'entretenir la confusion.

En effet, la vente aux enchères, telle que définie par la loi, est de plus en plus en concurrence avec d'autres techniques de vente, dont le courtage. Ces ventes, y compris les ventes d'objets courants, se sont considérablement développées grâce à Internet (Ebay, Artprice...). Elles sont hors du champ de la loi de 2011 et intègrent aujourd'hui des ventes d'objets plus haut de gamme, voire de prestige. « C'est donc le marché de l'art abordable »⁴⁵ qui est le plus confronté à cette évolution. A la différence des ventes aux enchères, les transactions opérées à partir de ces sites ne comportent pas de garantie légale (garanties financières, expertises, provenance de l'objet,...). Ce marché n'est pas régulé.

L'impact de la législation européenne

En 1995, la Commission Européenne a dû prendre position sur une plainte déposée par la société Sotheby's confrontée au refus des autorités françaises de l'autoriser à procéder à des ventes aux enchères publiques sur le territoire national. La France a alors été mise en demeure d'adapter sa régle-

⁴² Selon les chiffres donnés par le CVV seulement 10 % des OWV utilisent la possibilité de mener des ventes de gré à gré, ce qui représente 14 % du montant total des adjudications.

⁴³ A la différence d'autres activités comme par exemple l'expertise judiciaire.

⁴⁴ La différence entre une opération de courtage et une véritable enchère tient dans l'adjudication automatique au dernier enchérisseur. Dans le courtage, le dernier enchérisseur n'est pas nécessairement la personne désignée comme adjudicataire ce qui, entre autres, permet de soustraire les opérations de courtage à la loi de 2011.

⁴⁵ Cf. Entretien Art Média Agency avec Catherine Chadelat sur l'évolution du marché des enchères et les ajustements législatifs, juillet 2013, site du CVV.

mentation aux principes posés par le Traité de Rome. Cette situation a conduit au dépôt d'un projet de loi à l'Assemblée Nationale, en avril 1997 ; projet qui a débouché sur l'adoption de la loi de 2000.

Cette plainte a fait prendre conscience en France, tant aux autorités de régulation qu'aux professionnels, que « le changement était devenu inévitable »⁴⁶. Pour autant, il ne semble pas que le débat sur le positionnement des commissaires-priseurs français en regard de l'Europe soit totalement clos.

Une des difficultés, pour appréhender cette question, repose notamment sur le fait que la profession de commissaire-priseur n'a généralement pas d'équivalent exact dans les autres pays européens

L'organisation des ventes aux enchères publiques dans quelques autres pays

En matière de ventes publiques aux enchères de biens meubles, les législations des pays européens sont majoritairement beaucoup plus flexibles que celle de la France. S'y retrouve néanmoins souvent la dichotomie ventes judiciaires/ventes volontaires (Allemagne, Suisse, Irlande, Belgique, Grèce, Italie, Danemark, Pays-Bas, Suède...)⁴⁷ :

- ▶ l'activité de ventes aux enchères publiques judiciaires de biens meubles est dans la plupart des pays réglementée par des conditions d'accès (âge, nationalité,...) ou encadrée par la nécessité de posséder une licence ou une autorisation administrative (Irlande, certains États aux USA...). Dans plusieurs pays, ce sont les notaires, les huissiers de justice ou les greffiers (Belgique, Grèce, Suisse, Italie) qui procèdent à ces ventes. Le système anglais se caractérise par la libre concurrence et le caractère commercial de l'activité des ventes aux enchères publiques ;
- ▶ l'activité des ventes aux enchères volontaires n'est que rarement réglementée et s'exerce sous statut

de droit privé. Quelques pays ont cependant instauré un système de licence ou d'autorisation administrative (Irlande, certains États aux USA...) ou d'agrément des salles (Belgique). En revanche, seuls trois pays de l'Union (la France, la République Tchèque et l'Irlande), réglemente l'accès à la profession par la nécessité de disposer d'une qualification spécifique.

Le Traité de l'Union Européenne(UE) instaure la libre circulation des citoyens à ce titre, ils ont :

- ▶ le droit d'exercer une activité professionnelle dans les pays de l'UE ;
- ▶ l'exercice de ce droit est lié à la reconnaissance professionnelle ou académique d'un diplôme acquis dans le pays d'origine ;
- ▶ la situation à l'égard de la reconnaissance est différente, selon que la profession dont l'exercice est envisagé, est réglementée dans l'État d'accueil ou non.

L'impact de la directive 2005/31 /UE

La législation communautaire distingue deux procédures différentes en matière d'exercice des professions réglementées dans un autre État membre : la liberté d'établissement⁴⁸ ou la libre prestation de service⁴⁹.

L'exigence d'une qualification professionnelle à l'entrée dans la profession est l'un des moyens de réglementer l'établissement dans un autre pays. Cette exigence est cependant encadrée par la législation communautaire.

En effet, la réglementation sur la qualification fait partie des compétences de la Commission Européenne et, à ce titre, elle en édicte la législation⁵⁰. Comme pour toutes les professions réglementées, celle de commissaire-priseur risquait donc d'être impactée par les modifications de la directive 2005/36/CE du Parlement européen et du Conseil du 7 septembre 2005 relative à la reconnaissance des qualifications professionnelles. Mais, il ne semble pas

⁴⁶ Cf. Le commissaire-priseur face à l'Europe, Bernard Oger, Président de la Fondation Drouot, École de Paris du Management, Séance du 19 janvier 1996, 11 pages.

⁴⁷ Cf. Tableau en annexe.

⁴⁸ La liberté d'établissement : permet à un ressortissant d'un État membre de l'UE de s'installer de manière durable dans un autre État membre et d'y exercer la même profession pour laquelle il est qualifié dans son État d'origine.

⁴⁹ La libre prestation de service qui est la possibilité, pour un ressortissant d'un État membre, d'effectuer des actes professionnels de manière temporaire et occasionnelle dans un autre État membre.

⁵⁰ Notons qu'en France, on dénombre plus de 80 professions régulées au niveau de la qualification requise pour les exercer. Parmi elles figurent un grand nombre de professions libérales du droit, de la santé et du cadre de vie.

que la renégociation de la directive en 2013 ait apportée de changement particulier pour la profession de commissaire-priseur.

La base de données de la Commission⁵¹ sur les professions réglementées permet de disposer d'un état précis à ce jour :

- ▶ de la réglementation en matière de circulation des ressortissants des différents États-membres dépendant de professions réglementées ;
- ▶ des ressortissants d'États-membres ayant demandé à exercer leur activité dans un autre pays. Elle permet aussi de disposer du résultat de ces demandes pour les cinq dernières années.

En ce qui concerne, la profession de commissaire-priseur (auctioneer), l'état des lieux de la Commission fait apparaître que seuls trois pays en Europe réglementent, par des exigences de qualification minimale, l'accès à la profession de commissaire-priseur de ventes volontaires⁵².

La mobilité⁵³ des commissaires-priseurs dans les pays où l'accès à la profession est réglementé est encore très limitée puisque seuls six ressortissants étrangers ont demandé à s'établir dans l'un de ces pays. Grâce à la base de données de la Commission Européenne, il sera facile de suivre l'évolution de cette mobilité.

Ces résultats ne concernent cependant pas la mobilité en direction des 24 autres pays de l'Union et de la Suisse qui eux n'ont aucune exigence particulière de qualification pour s'établir. Ainsi, et à titre d'exemple, à côté des salles de ventes belges, Bruxelles compte désormais des représentations internationales de grandes maisons étrangères (Sotheby's, Christie's, Bonhams, Lempertz, Dorotheum...), mais aussi françaises (Pierre Bergé et Associés, Million, Art Curial, Cornette de Saint-Cyr...).

Évolution des règles fiscales encadrant le marché de l'art

Le marché de l'art, en raison de son internationalisation, est certainement celui qui est le plus sensible aux distorsions de concurrence introduites par les différentes législations fiscales nationales qui, aux dires des professionnels, constituent un facteur décisif de délocalisation des ventes au profit des places étrangères.

La fiscalité pesant sur les ventes d'objets d'art était en effet sensiblement plus lourde en France que sur les principales places étrangères. Le taux de TVA sur l'importation des œuvres d'art retrouve cependant avec le nouvel amendement à la loi de finances 2014, un niveau comparable à celui de la Grande-Bretagne et de la Belgique. Il est également moindre que celui de 2012 puisqu'il passe de 7 % à 5,5 %. Parallèlement à cette diminution des droits à l'importation, les députés ont voté l'augmentation d'une autre taxe : celle sur la plus-value qui intervient donc lors de la cession d'une œuvre en France. Son taux passe de 4,5 à 6 % et la durée de son exonération est rallongée de 12 à 22 ans.

L'autre facteur de distorsion de concurrence, souvent évoqué par les professionnels, est le droit de suite : droit, pour l'auteur d'une œuvre d'art originale, à percevoir un pourcentage sur le prix obtenu pour toute revente de cette œuvre effectuée par les professionnels du marché de l'art (maisons de vente aux enchères, galeries ou tout autre marchand d'art). Ce droit, longtemps appliqué uniquement dans le contexte national, a été étendu à l'ensemble des pays de l'Union Européenne par la Directive 2001/84/CE⁵⁴. Cependant, le droit de suite demeure un facteur de distorsion de concurrence par rapport aux autres états qui ne l'appliquent pas et notamment la Suisse, le Japon, les États-Unis...

⁵¹ Cf. Résultat en annexe. La base de données contient des informations sur les professions réglementées couvertes par la directive 2005/36/CE, les statistiques sur la migration des professionnels, ainsi que des informations sur les points de contact et les autorités compétentes. Ceci s'applique aux professions réglementées dans les États membres de l'UE, les pays de l'EEE et la Suisse.

⁵² La Directive 2005/31/CE ne concerne pas les fonctionnaires (ou officiers ministériels) des États-Membres.

⁵³ Cf. Exploitation de la base de données de la Commission Européenne en annexe.

⁵⁴ La directive est entrée en vigueur le 13 octobre 2002 et les États Membres avaient jusqu'au 1 janvier 2010 pour la transposer.

La communication

Une faible connaissance de la clientèle

La connaissance de la clientèle des enchères publiques en salle ou sur Internet est peu documentée. A ce jour, peu d'enquêtes ont été diligentées sur cette clientèle, et plus largement sur le public, des ventes aux enchères. Les données sur lesquelles les commissaires-priseurs s'appuient pour élaborer leur stratégie de marketing sont donc assez subjectives : le public vieillit ; il y a - plus ou moins - de professionnels (antiquaires, brocantes...). Pour autant, tous se posent la question d'attirer ce public dans leur salle ou sur leur site et surtout de savoir comment le fidéliser, le renouveler ?

Une image floue de la profession

Le secteur des ventes aux enchères publiques est entré dans une économie de l'événementiel : « Le monde des enchères semble entrer dans une ère nouvelle de spectacle et de dynamisme, plus bruyant et plus excentrique qu'auparavant. Les exubérants commissaires-priseurs qui dirigent, dressent l'inventaire et entreprennent les ventes, en sont les vedettes»⁵⁵. Presque tous multiplient, à Paris comme en Province, les ventes thématiques autour desquelles, ils organisent des événements.

L'image grand public de la profession est dominée par celle de quelques professionnels fortement médiatisés. Aux dires de certains professionnels rencontrés, c'est aussi « une image élitiste qui ne permet pas forcément à la clientèle d'évoluer ». Cette image a été renforcée par les nombreux reportages diffusés récemment à la télévision⁵⁶, même si une émission comme « Un trésor dans votre maison »⁵⁷, à forte audience, en donne une image de plus grande proximité.

La communication sur les ventes aux enchères est dominée par celles sur les ventes volontaires d'objets d'art et de collection⁵⁸ sur les grandes places internationales : Paris, Londres, Pékin⁵⁹... alors que la communication sur la prestation de services des offices ou des maisons de ventes reste partielle et surtout individuelle.

Certes, les règles de fonctionnement des ventes aux enchères sont désormais présentes sur tous les sites mais, pour autant, elles ne sont pas forcément expliquées de manière claire et concise. Peu communiquent sur les services proposés.

Les entretiens ont également montré que cette communication très ciblée par les médias se double d'une relative perte de relais prescripteurs de terrain dans les territoires. Comment dans ces conditions, le grand public peut-il se repérer entre cette médiatisation, qui ne peut que l'amener à penser « ce n'est pas pour moi », et la proximité de sites comme le « Bon Coin » ? L'impératif d'une communication moins centrée sur le seul résultat des ventes et davantage sur « le fonctionnement des enchères à de nouveaux publics, qui souvent hésitent encore à franchir les portes des maisons de ventes parce qu'ils en ignorent les codes »⁶⁰ est donc devenu un challenge pour la profession. D'autant plus que tous s'accordent pour dire que, sur certains segments du marché des ventes aux enchères, ce ne sont pas les acquéreurs qui manquent mais les vendeurs.

Diminution de la « belle marchandise », concurrence des sites tels que le « Bon Coin », normalisation du goût – ce qui se vendait bien ne se vend plus, les ventes deviennent donc en général plus difficiles. Face à cette situation, une partie de la profession est pessimiste et une autre, plutôt optimiste. Ainsi, le Symev met en avant « Six tendances favorisant l'essor des maisons de ventes »⁶¹ : le besoin de

⁵⁵ in - Les commissaires prisés : le théâtre de la salle de ventes, Art Media Agency, 15 novembre 2013.

⁵⁶ Entre autres exemples : « Chasseurs de trésor : Une immersion dans l'univers méconnu des ventes aux enchères en compagnie de Philippe Rouillac et de son fils Aymeric », émission en quatre épisodes, Arte 25 novembre au 16 décembre 2012.

⁵⁷ « Un trésor dans votre maison » : émission de télévision de M6 diffusée depuis 2010 et présentée par un commissaire-priseur (Emmanuel Layan). L'audience de cette émission diffusée le samedi est de plus de 2,5 millions de spectateurs.

⁵⁸ Cf. « Profession : commissaire-priseur » sur le site d'Arte. « Il existe deux sortes de commissaires-priseurs : les commissaires-priseurs judiciaires et les commissaires-priseurs volontaires... C'est à cette deuxième catégorie que nous nous intéressons » ; « Prix moyen des ventes sur le marché mondial en 2011 : 632 000€ »...

⁵⁹ Le site d'Arte (op. cit.) affiche les résultats de Bohams (613 M€) ; Christie's (3 546 M€) ; Sotheby's (3 500 M€) ; Poly Auction Pekin (1 365 M€) ; China Guardian Auction & Co (1 248 M€).

⁶⁰ Cf. Table ronde « Image des commissaires-priseurs », Revue du Symev n° 6, février-mars 2013, page 5.

⁶¹ in - « Six tendances favorisant l'essor des maisons de ventes », Christophe Blanc, La Revue du Symev n°5, Spécial convention 2012, novembre 2012, pages 6-8.

confiance, le désir d'objets durables, le goût du singulier, la quête de sens, le besoin de coopération public-privé, l'envie de culture près de chez soi.

Certification et déontologie : la « réassurance » du client

Dans un environnement fortement concurrentiel, les commissaires-priseurs ont besoin de souligner leur spécificité par rapport à leurs clients. Pour se faire, ils se sont engagés dans des démarches de certification ISO et, pour les ventes volontaires, dans la définition d'un code de déontologie.

La certification ISO fait partie des outils au service de cette réassurance des clients vendeurs comme acquéreurs. Son objectif est que « le client sache qu'il a en face de lui une société de vente exigeante, une entreprise sérieuse » c'est « une démarche de modernisation du métier de commissaire-priseur, pour que celui-ci soit davantage proche du grand public »⁶². La plupart des études et maisons de ventes, rencontrées au cours de l'enquête, étaient d'ores et déjà entrées dans cette démarche de certification. Celle-ci les a engagées dans une réflexion approfondie, sur leur management, leur organisation, leurs méthodes de travail, le respect des réglementations, la satisfaction des clients à laquelle les salariés ont été associés. Par ailleurs, en exécution de la loi du 20 juillet 2011, dite loi de libéralisation des enchères publiques, la chancellerie a approuvé le Recueil des obligations déontologiques des

opérateurs de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques⁶³.

Ce recueil ne vient ajouter aucune nouvelle règle dans la pratique des commissaires-priseurs⁶⁴. Il vient seulement en préciser l'application et il a force réglementaire. Il comporte trois parties :

- ▶ la première relative aux devoirs généraux des opérateurs : veiller au bon déroulement des ventes aux enchères publiques, devoir de diligence à l'égard des clients, impartialité entre les différents enchérisseurs, discrétion, indépendance à l'égard des prestataires ;
- ▶ les deux suivantes traitent de la réalisation des ventes volontaires dans la chronologie de leur déroulement : préparation de la vente, déroulement de la vente et après vente... et de la problématique de l'organisation des opérateurs : exercice de plusieurs activités, cessation d'activité et sensibilisation du personnel.

D'autres pays sont également dotés d'un code analogue : Allemagne⁶⁵, Royaume-Uni⁶⁶, Italie⁶⁷... ou encore États-Unis⁶⁸.

La communication est devenue pour la profession un enjeu important. Les commissaires-priseurs sont donc confrontés à la nécessité de rendre plus visible leurs activités, de rassurer leurs clients (vendeurs comme acquéreurs), de valoriser les compétences de leur personnel... La profession de commissaire-priseur demeure une profession qui doit se faire voir et valoir.

Les évolutions technologiques

Comme le rappellent les paragraphes précédents, pour les ventes aux enchères, Internet est devenu bien plus qu'un outil de communication. C'est un véritable service au sein des offices qu'ils soient judiciaires et/ ou volontaires. Quelques grands serveurs se partagent le marché national : national.interenchères.com, auction.fr ou encore gazette-drouot.com, sans compter les sites internationaux

que les entreprises françaises peuvent aussi fréquenter : artnet.com, auction-in-europe.com, artprice.com... Ces sites proposent gratuitement des informations sur les ventes futures (photographies, voire catalogues en ligne) mais, pour certains d'entre eux, ils permettent également d'enchérir en ligne.

⁶² Certification ISO : les commissaires-priseurs dans la norme, Aladin, septembre 2012, p25. C'est le cabinet Carron Consultants qui a accompagné les entreprises de la branche (88 entreprises certifiées en 2012).

⁶³ Recueil des obligations déontologiques des opérateurs de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, Conseil des ventes volontaires, La documentation Française, 2012, 87 pages.

⁶⁴ Cf. Dossier Code de déontologie : fierté et inquiétudes, Revue du Symev, février-mars 2012, pp. 4-6.

⁶⁵ Cf. Conditions de vente de Kunsthaus Lemperts.

⁶⁶ Society of fine art auctioneers : guidance for good practice.

⁶⁷ Associazione nazionale delle case d'aste : regolamento.

⁶⁸ National auctioneers association : code of Ethics.

⁶⁹ Cf. Dossier de presse Interenchères.com, mai 2011.

Un outil partagé : interenchères.com

Né en 2000, Inter-enchères occupe une place spécifique car c'est un projet initié par la Chambre nationale des commissaires-priseurs judiciaires et la Compagnie Lyon Sud-Est. Ces deux organismes, rejoints rapidement par les autres chambres régionales, ont dès le début du millénaire souhaité disposer « d'un outil moderne et gratuit »⁶⁹ qui leur permette de diffuser les annonces de ventes aux enchères publiques auprès du plus grand nombre. Les annonces concernent les meubles et objets d'art mais aussi les véhicules, le matériel et les biens d'équipement.

En 2013, interenchères.com est devenu le 1^{er} site d'annonces de ventes aux enchères publiques en France. Plus de 280 études⁷⁰ de commissaires-priseurs judiciaires et leurs maisons de ventes volontaires y mettent quotidiennement en ligne les informations relatives à leurs prochaines

ventes aux enchères⁷¹. Ce site fédérateur, fonctionne dans l'esprit d'une coopérative gérée par les commissaires-priseurs. Il fournit un logiciel informatique à chaque adhérent professionnel, lui permettant de saisir le détail de ses annonces de ventes aux enchères et de mettre en ligne en toute autonomie ses photos de lots. Inter enchères a également développé une nouvelle interface pour permettre à ses adhérents de réaliser des ventes « live ». Drouot et bon nombre de grandes maisons de ventes volontaires se sont dotés également de ce type d'interphases.

Les statistiques de l'enquête annuelle du Conseil des ventes permettent d'appréhender l'impact de cette nouvelle technologie. Compte tenu de l'importante surface de recouvrement entre Office Judiciaire et opérateurs de ventes volontaires (OVV), cette statistique donne une bonne appréciation du taux de pénétration de cette nouvelle technologie dans la profession.

► Nombre d'OVV déclarant développer une activité d'enchères sur internet

	2002	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Nombre total d'OVV	340	381	386	385	393	396	412
OVV développant exclusivement une activité de vente physique	337	374	376	371	368	366	314
OVV développant aussi une activité de ventes électroniques	3	7	10	14	25	30	98
Taux de pénétration des ventes "live"	0,9 %	2 %	3 %	4 %	6 %	8 %	24 %

Source : rapport Conseil des ventes 2013

En moins de 10 ans, le nombre d'OVV développant une activité de vente électronique (live auctions) est passé de moins de 1 % de l'effectif global à près du quart. De plus, ce nombre a été multiplié par plus de trois au cours de la dernière année.

En 2012, les montants adjugés aux enchères électroniques ont été de 362 M€, soit environ 15 % du montant total adjugé pour cette même année. Plus de 85 % de ce montant est réalisé sur le marché des ventes aux enchères des véhicules d'occasion et du matériel industriel. Néanmoins, les

ventes « live » courantes ou les ventes d'objet d'art et de collections commencent elles aussi à se développer.

Outils précieux pour ouvrir géographiquement l'accès aux ventes, il n'est cependant pas sans menacer les ventes physiques et la plupart des professionnels constatent une diminution de la fréquentation de leur salle. Cette considérable évolution technologique, dont l'impact ira croissant au cours des années à venir, modifie considérablement les conditions d'exercice du métier même de commissaire-priseur.

⁶⁹ Cf. Dossier de presse Interencheres.com, mai 2011.

⁷⁰ Dont une vingtaine de maisons parisiennes.

⁷¹ En 2012, le site a en effet publié 20 000 annonces de ventes illustrées par 1,6 million de photographies (dont 60 % de tableaux, meubles et objets d'art) qui suscitent en moyenne 1,5 million de visites et 20 millions de pages vues mensuelles. C'est le premier site Internet d'annonces de ventes aux enchères publiques en France.

Deux scénarios possibles pour l'avenir

Deux scénarios peuvent être retenus, l'un plutôt pessimiste, l'autre plutôt optimiste. Ils n'ont pas de valeur de prédiction mais visent plutôt à représenter de façon synthétique les types d'évolution que pourrait connaître la branche dans les années qui viennent, et ce en fonction :

- ▶ de la poursuite de tendances repérées précédemment ou de nouveaux facteurs d'évolution qui risquent de l'impacter ;
- ▶ des réponses apportées par les entreprises de la branche qui sont spécifiques à chacun des scénarios.

Scénario 1 : une faible réactivité des entreprises dans un contexte de concurrence accrue

Contexte général

L'activité et la rentabilité restent soumises à une conjoncture difficile : marchandises à vendre plus rares et diminution de la fréquentation tant des salles de ventes que de leurs sites Internet. La crise économique n'est plus un levier pour les enchères publiques (davantage de liquidations judiciaires, marché de l'art spéculatif...) mais un frein (plus de vendeurs mais moins de clients).

La concurrence s'exacerbe : d'autres opérateurs habilités à se positionner sur les ventes aux enchères publiques (huissiers de justice) entrent en concurrence avec les commissaires-priseurs sur certains territoires.

Le monopole des commissaires-priseurs judiciaires est remis en cause sous de nouvelles pressions de l'UE ou d'une politique plus libérale à l'égard des professions réglementées. L'équilibre économique fragile de l'office judiciaire et de la maison de ventes volontaires adossées est remis en cause. Les nouvelles entreprises qui se créent se positionnent sur les ventes volontaires.

Pour trouver des revenus complémentaires les commissaires-priseurs développent considérablement les ventes de gré à gré, diversifient leurs prestations et délaissent

leur cœur de métier (expertise et ventes aux enchères publiques).

Effets sur les entreprises de la branche

- Une partie des offices et leur maison de ventes adossées ont du mal à survivre, voire ne trouvent plus de repreneurs et disparaissent.
- La tendance à la concentration de certains marchés (objets d'art, véhicules) dans les mains de quelques grands groupes européens ou internationaux se poursuit.
- Dans certains territoires, les ventes aux enchères publiques judiciaires passent entièrement aux mains d'autres opérateurs.
- Le développement des nouvelles activités est insuffisamment rémunérateur pour compenser la diminution des revenus tirés de l'expertise et des ventes aux enchères.
- Compte tenu de la taille des effectifs de la majorité des entreprises de la branche, il n'est pas possible d'envisager de nouveaux gains de productivité pour faire face à ces évolutions.

Effets sur l'emploi

- Il n'est pas possible de chiffrer véritablement l'impact de telles tendances sur l'emploi, mais il est certain que leur effet ne contribuera globalement pas à l'augmenter.
- Bon nombre d'entreprises sont déjà à un seuil minimum en termes de personnel et elles ne pourraient pas encore l'abaisser sans disparaître.
- Les salariés des entreprises qui ont disparu sont contraints à se positionner sur d'autres emplois dans d'autres branches. Le faible niveau de qualification, ou l'absence de reconnaissance formelle de leur qualifica-

tion est un frein à un repositionnement sur le marché du travail.

Effets sur les métiers et les compétences

- L'attractivité des métiers diminue, y compris pour le métier de commissaire-priseur.
- La faible dynamique de la branche et le développement limité de son activité, induisent un faible besoin de renouvellement des compétences. Seules quelques entreprises investissent dans le renouvellement des qualifications induites par le développement de nouvelles prestations de services.

Scénario 2 : la profession prend sa place dans le nouveau paysage du marché des ventes aux enchères

Contexte général

- L'activité et la rentabilité restent soumises à une conjoncture difficile mais l'internationalisation du marché et le développement des ventes en ligne sont des défis face auxquels la profession (ou tout du moins une bonne partie d'entre elle) a déjà fait face :
 - ▶ développement collectif ou individuel des sites en ligne et des ventes live ;
 - ▶ recherche de nouveaux publics (vendeurs et acquéreurs) par le développement d'un marketing adapté aux ventes aux enchères publiques (observation des nouvelles tendances du marché, communication ciblée...);
 - ▶ diversification des marchandises proposées à la vente.
- La concurrence s'exacerbe mais pour y faire face les professionnels jouent la carte de la qualité du service rendu (engagement dans les procédures ISO...), de la déontologie (code de déontologie) et de la compétence (la leur et celle de leurs salariés). Offices et maisons de ventes volontaires se regroupent pour créer des sociétés de taille plus importante susceptibles de mieux se positionner tant sur

le marché national qu'international. Ces regroupements prennent des formes diverses (fusions d'entreprises au sein d'une même société, acquisition d'entreprises sans repreneur sur certains territoires ou holding couvrant des sociétés qui conservent leur identité).

- Pour trouver d'autres sources de revenus complémentaires les commissaires-priseurs misent marginalement sur les ventes de gré à gré et la diversification de leurs prestations en lien avec leur objet social principal mais renforce leur cœur de métier: expertise et vente aux enchères publiques
- Le monopole des commissaires-priseurs judiciaires est remis en cause pour certains c'est un risque ; pour d'autres une opportunité à condition que la réglementation de tous les segments des ventes aux enchères publiques soient renforcés.

Effets sur les entreprises

- Concentration dans des territoires où les offices ou maisons de ventes sont concurrentes.
- La taille d'une partie des entreprises augmente et elles salarient un ou plusieurs commissaires-priseurs ce qui

élargit leur potentiel en termes d'acquisition comme de ventes.

- Sans trop se disperser, elles peuvent également proposer à leur client un éventail plus large de prestations (développement de l'accompagnement et du conseil dans la gestion patrimoniale des biens meubles, stockage...).
- Une partie des entreprises reste positionnée dans leur territoire avec un effectif restreint car une différenciation s'opère entre celles qui n'ont pas – ou plus – les capacités pour s'adapter et celles qui peuvent se positionner sur une offre de conseils et de services plus structurée ou un marché de niche.

Effets sur l'emploi

- Ce scénario n'est pas forcément créateur d'emploi mais le préserve. L'augmentation de la taille des entreprises permet aussi de salarier davantage d'agents de maîtrise ou de cadres (commissaires-priseurs). En revanche, l'effectif employé (notamment les secrétaires) risque de

diminuer du fait des économies d'échelle qui peuvent être opérées dans le cadre des regroupements.

Effets sur les métiers et les compétences

- La tendance au renforcement des compétences engagée par la mise aux normes ISO 9001 de nombreuses entreprises de la branche se poursuit.
- Il est possible de développer l'effort de formation de la branche et de mieux le répartir sur toutes les catégories de personnel (personnel de bureau et personnel de salle).
- L'attractivité des métiers est plus forte car la profession peut mieux communiquer sur sa place, sur le marché de l'art comme sur celui des véhicules et du matériel industriel.
- La taille renforcée des entreprises par les regroupements permet des gains de productivité et induit des besoins en compétences nouvelles (marketing,...). Ces besoins peuvent être soutenus par une politique de formation de la branche plus offensive et mieux ciblée.

Les recommandations pour la branche

L'hypothèse que, compte tenu des nombreux facteurs d'évolution qui ont – ou vont – impacter l'activité des offices et des sociétés de ventes aux enchères, il est impératif de renforcer les compétences des salariés dans de nombreux domaines est crédible.

Pour ce faire plusieurs pistes d'action pourraient être mise en œuvre par la Commission Mixte Paritaire de la branche :

- ▶ constitution d'un outil d'aide au repérage des besoins en formation dans les entreprises ;

- ▶ réflexion sur la possibilité de développer de nouvelles modalités de formation (formation à distance...) ;
- ▶ développement de formations diplômantes ou qualifiantes pour sécuriser les parcours professionnels des employés (personnel de bureau) et ouvriers (personnel de salle ou de parc) de la branche.

Aider au repérage des besoins en formation

Les besoins en formation repérés au cours de l'enquête

Thématique	Public	Contenu
Langues	Commissaire –priseur judiciaire Personnel de bureau	Tous les CPJ rencontrés et les quelques salariés : anglais pour tous (glossaire des termes techniques, réponses à des appels téléphoniques de l'étranger...) avec un développement de formation par les NTIC : didacticiels, skype...
Bureautique informatique	Personnel de bureau Personnel de salle	Persistance des besoins importants pour des logiciels de bureautique traditionnels. Nouveaux besoins : tablettes (personnel des salles, de parc...). Formations basiques pour le personnel de salle
PAO	Personnel de bureau	Graphisme, logiciel photo. (photoshop), savoir faire une newsletter...
Juridique	Personnel de bureau	Formation à la gestion des procédures collectives...
Expertise technique	Personnel de bureau	Savoir évaluer des matériels très différents pour les clerks aux inventaires (ex : imprimerie... mais aussi bijoux...) Savoir tenir compte des évolutions du marché
Technique salle	Personnel de salle	Savoir de base pour certains. Gestes et postures. Menuiserie, emballage, connaissances minimales en histoire de l'art, connaissances liées à la gestion des stocks

Thématique	Public	Contenu
Commercial	Personnel de bureau Personnel de salle	Formation à la relation vendeur/client pour tout le personnel : étude + salle/parc, formation aux ventes « live »
Marketing	CPJ Personnel de bureau	Savoir communiquer avec les différents segments : vendeurs/clients ; particuliers/marchands...
Compta/Gestion fiscalité	CPJ Personnel de bureau	Fiscalité. Développement des ventes à l'export induit aussi de nouveaux besoins (langue, procédures export, logistique...). Surveillance des impayés

Source : entretiens Ithaque dans le cadre de l'étude

Vers un outil de diagnostic des besoins

Si les entretiens réalisés dans le cadre de l'étude ont permis de repérer un certain nombre de besoins en formation, l'enquête a également montré que les entreprises ont parfois du mal à identifier et à formuler leurs besoins en termes de contenu et à les rattacher aux dispositifs de formation ad hoc (DIF, professionnalisation...). Le traitement des données d'Actalians⁷² fait apparaître un déficit d'utilisation par la branche tant du DIF que de la professionnalisation et, plus généralement, de la formation professionnelle.

Il serait donc judicieux de définir collectivement, dans le cadre de la Commission Mixte Paritaire et avec l'appui d'Actalians, un outil d'autodiagnostic⁷³ à destination de toutes les entreprises de la branche.

Un tel outil est une aide au chef d'entreprise pour élaborer son plan de formation. Il comporte une série de questions déclinées spécifiquement pour la branche.

Les grandes lignes de ce guide peuvent remplir plusieurs fonctions : information, diagnostic et aiguillage vers du conseil :

1°) Information : une préface générale sur la formation professionnelle comprenant un résumé de ce que fait déjà la branche en matière de formation professionnelle et les différentes modalités possibles d'accès à celle-ci. Ce serait aussi une occasion pour renforcer l'utilisation de dispositif⁷⁴ et la professionnalisation dont les paragraphes précédents montrent la faible utilisation.

2°) Diagnostic : Comment identifier les besoins en formation des salariés dans l'entreprise ? Comment, à partir de ce repérage, construire un plan de formation ?

3°) Conseil : Comment accompagner le salarié dans sa formation ? Quels types d'actions et de prise en charge financière mettre en œuvre ? Auprès de qui se renseigner (Actalians...) ?

Il peut aussi servir de base à une enquête de branche (il suffit alors de faire remonter le questionnaire) visant à définir les priorités en matière de formation professionnelle. Une telle démarche est aussi une démarche de communication sur la formation en tant que telle.

Développer les compétences pour faire face aux évolutions

Des évolutions décrites dans les paragraphes précédents ressort la nécessité de renforcer les compétences des salariés en exercice, tant en étude qu'en salle. Ces dernières années, les entreprises de la branche se sont adaptées aux évolutions technologiques (introduction de

logiciels spécifiques aux ventes aux enchères, ventes en ligne, ventes live...) apparemment sans trop de difficultés, mais souvent sans avoir recours à des formations autres que celles dispensées par les promoteurs de logiciels.

⁷² Cf. Portrait Statistique de Branche – Commissaires-Priseurs judiciaires et opérateurs de ventes volontaires

⁷³ Plusieurs branches professionnelles, notamment dans le secteur des TPE et PME, ont déjà élaboré des outils d'autodiagnostic de cet ordre. A titre d'exemple, Ithaque a accompagné la branche de la distribution en carburant dans une démarche analogue.

⁷⁴ Ou le dispositif qui le remplacera dans la nouvelle loi sur la formation professionnelle.

Cet effort a été essentiellement concentré sur les techniques bureautiques et internet et beaucoup moins sur l'environnement, au demeurant très mouvant, des postes de travail.

Aujourd'hui, le renforcement des compétences devrait prendre en compte cet environnement, et dans le prolongement pour beaucoup d'études ou de salles des ventes qui se sont engagées dans une démarche de qualité, s'orienter sur la qualité des services rendus à la clientèle. Ce renforcement touche à la fois aux fonctions d'accueil en étude et en salle mais aussi à la communication générale de l'entreprise, de ses savoirs, de sa culture de métier...

L'internationalisation d'une partie importante du marché des ventes aux enchères publiques remet également la question de l'acquisition d'un minimum de pratique de l'an-

glais (anglais parlé) dans les fonctions d'accueil parmi les besoins de formations prioritaires. Un minimum d'acquisition de notions d'informatique pour le personnel de salle permettrait sans doute de recomposer, pour partie différemment, l'organisation du travail entre l'étude et la salle.

Dans les entreprises d'une certaine taille, le développement des compétences peut aussi passer par l'ouverture à de nouveaux profils (autre que formation de commissaires-priseurs) et à l'intégration de nouvelles compétences (gestionnaires, marketing...). Dans la majorité des entreprises, il passe par le développement des compétences des salariés en poste notamment en recourant davantage à la formation et à la formalisation de la transmission des savoirs du cœur de métier (inventaire, expertise, fiches objets...).

Développer de nouvelles modalités de mise en œuvre de la formation

Les entreprises rencontrées ont, pour la plupart, insisté sur le fait que leur petit effectif ne permettait pas de dégager du temps pour envoyer leur personnel en formation. Par ailleurs, les entreprises situées en Région sont souvent très éloignées de l'offre de formation ad hoc. La familiarité du personnel de l'étude avec les NTIC permet de penser que les formations à distance pourraient être une modalité de mise en œuvre à tester, tout comme, selon la suggestion

de salariés de la branche, des formations sur Skype.

Dans ce contexte, la branche pourrait définir des cahiers des charges sur des thématiques sélectionnées en fonction de la priorité des besoins repérés pour les adresser à de futurs prestataires de formation afin de trouver la meilleure offre ou, si besoin, construire une offre spécifique à la branche.

Sécuriser les parcours professionnels du personnel employé et ouvrier de la branche

Un parcours de formation pour les secrétaires

Comme le montre le paragraphe sur les métiers du chapitre 2, dans la plupart des offices et maisons de ventes, le personnel de secrétariat est très polyvalent : il exerce à la fois des tâches non spécifiques à la branche (accueil, secrétariat, comptabilité...) et des tâches spécifiques (saisie des inventaires, documentation accompagnant les procédures des ventes judiciaires, procès-verbal des ventes...), dont un

certain nombre nécessite des compétences juridiques.

Il n'existe pas de formation dédiée à ces emplois. En revanche, il existe un titre professionnel de secrétaire technique des professions libérales qui a été déposé par l'Union Nationale des Professions Libérales (UNAPL) au Répertoire Nationale des Certifications Professionnelles (RNCP).

Ce titre, accessible par la VAE et par la voie de la professionnalisation, reconnaît des compétences généralistes (accueil et standard, rédaction et saisie de documents, comptabilité, aide à la gestion de l'entreprise) mais aussi

des compétences techniques qui se déclinent différemment selon les différents secteurs des professions libérales (options santé, option architecture, option géomètre, option avocat...).

La branche pourrait s'engager dans la mise en place de ce type de formation, notamment par la voie de la VAE, en la déclinant par modules : reprise des modules généralistes du titre déjà définis (accueil et standard, rédaction et saisie de documents, comptabilité, aide à la gestion de l'entreprise) et en élaborant un module technique spécifique aux offices et maisons de ventes. d'autant qu'Actalians peut prendre en charge les formations nécessaires à l'obtention de ces types de titre professionnel⁷⁵.

Cette proposition vise deux objectifs :

- ▶ la reconnaissance des compétences du personnel de secrétariat des offices et maisons de ventes ;
- ▶ la sécurisation des parcours professionnels.

En effet, cette catégorie de personnel, de loin la plus nombreuse dans la branche, risque d'être impactée en termes d'effectif si les regroupements d'entreprises s'accroissent à moyen terme. La possession de ce titre professionnel pourrait alors faciliter la mobilité vers d'autres secteurs, dont ceux des professions libérales.

Un parcours de formation pour le personnel de salle

Comme le montre le traitement de la DADS, le personnel de salle est plutôt âgé et il est probable que c'est aussi celui qui a la plus grande ancienneté. En revanche, il est

aussi le personnel le moins utilisateur de formation professionnelle puisqu'a priori aucune formation spécifique n'est dispensée pour lui.

La branche pourrait s'engager dans la construction d'un parcours professionnel en direction de ces salariés ; parcours dont il lui appartiendra de savoir s'il doit être qualifiant, s'il doit déboucher sur la construction d'un Certificat de Qualification Professionnelle de branche (CQP) ou s'adosser à un titre professionnel déjà existant⁷⁶.

Par ailleurs, comme pour la proposition précédente, il pourrait être découpé en différents modules pour en faciliter l'accès par la VAE. A titre d'exemples :

- ▶ notion de base d'histoire de l'art : apprendre à reconnaître les styles...
- ▶ connaissance de base en bureautique pouvant éventuellement inclure la saisie des marchandises entrantes ;
- ▶ menuiserie de base : montage/démontage des meubles...;
- ▶ emballages, expédition ;
- ▶ gestes et postures.

Cette dernière proposition s'inscrit plus particulièrement dans le cadre du volet sécurisation des parcours professionnels de l'Accord National Interprofessionnel (ANI) du 11 janvier 2013 et de sa transposition par la loi n° 2013-504 du 14 juin 2013 relative à la sécurisation de l'emploi et du remplacement du DIF par le compte personnel de formation ; disposition que la CPNEF aura certainement à décliner dans le cadre d'un nouvel accord de branche sur la formation professionnelle.

⁷⁵ A titre d'exemple, pour le titre professionnel secrétaire technique, option avocat, accessible par la voie de la professionnalisation, Actalians finance jusqu'à 378 heures de formation par an.

⁷⁶ La proximité la plus grande semble être celle des titres professionnels de la logistique.

Annexe 1 : l'organisation des ventes aux enchères publiques dans quelques autres pays

► Comparaison de l'organisation des ventes aux enchères publiques dans différents pays de l'UE, en SUISSE & aux USA

	ALLEMAGNE	BELGIQUE	DANEMARK
Personnes habilités à diriger les ventes aux enchères publiques	Versteigerer simple (ventes volontaires) Versteigerer assermenté (ventes judiciaires) Notaires Huissiers	La présence d'un officier public (notaire ou huissier de justice) est requise pour diriger les ventes judiciaires comme volontaires. Mais de nombreuses salles sont gérées par des sociétés commerciales. Le rôle de l'officier se limite alors à l'adjudication et à la tenue du procès-verbal	Différents intermédiaires chargés de l'estimation et de la vente aux enchères de biens meubles : L'"auction-leader" : chargé de procéder aux ventes judiciaires ordonnées par les huissiers (bailliff) ; «auction-holder» prépare la vente : estimation, mise en forme du catalogue... le "debt-collector" recouvre les offres faites aux enchères En pratique, ces trois fonctions sont souvent exercées par la même personne
Conditions d'accès à la profession	Pour les Versteigerer : Conditions d'âge et de nationalité + Autorisation administrative à demander au Land	Pour les ventes volontaires, pas de condition spécifique mais pour que la salle des ventes soit agréée par la Chambre Royale : stages de 3 ans et respect des règles déontologiques. Pour les ventes judiciaires : Conditions propres aux notaires et huissiers de justice	L'auction-leader est nommé par le ministre de la Justice sur proposition de la chambre locale des huissiers. L'entrée en fonction d'un auction-holder est subordonnée à l'obtention d'un agrément délivré par le chef de la police locale. Conditions d'âge et de nationalité
Organisation de la profession & autres commentaires	Un professionnel indépendant Pas de monopole Compétence territoriale : le land	Statut public pour les notaires et les huissiers de justice. Statut privé pour les directeurs de salle des ventes.	Il dispose d'un monopole territorialement restreint pour la direction des ventes, mais pas pour la prise. Peut exercer sous forme sociétaire
Représentation professionnelle	Chambre fédérale des commissaires-priseurs (Bundesverband Deutscher Kunstversteigerer)	Chambre Royale Belgo-Luxembourgeoise des Salles de Ventes (une cinquantaine d'adhérents belges et luxembourgeois)	

	ESPAGNE	IRLANDE	PAYS-BAS
Personnes habilités à diriger les ventes aux enchères publiques	En Espagne, la fonction du Commissaire-priseur n'existe pas en tant que telle.	L'autorisation de mettre aux enchères publiques est soumise à l'obtention d'une licence de commissaire-priseur «auctioneers licence» délivrée par le Gouvernement irlandais. La vente des biens immobiliers autre que la vente aux enchères est soumise à une licence d'agence immobilière («House Agents Licence»).	Le <i>deurwaarder</i> remplit une fonction comparable à celle du commissaire-priseur du droit français. Il a le monopole des ventes judiciaires de biens meubles. Un statut qui emprunte à la fois aux statuts des commissaires-priseurs et des huissiers de justice.
Conditions d'accès à la profession	Il n'existe pas dans la législation espagnole de dispositions spécifiques applicables aux professionnels chargés de réaliser l'estimation de biens meubles corporels vendus aux enchères publiques	Condition d'âge (plus de 18 ans), caution... Pour obtenir cette licence, il faut avoir conduit au moins 5 ventes en tant qu'employé sous la supervision d'un commissaire-priseur et suivi un cursus de formation continue auprès d'un organisme de formation habilité à la délivrer.	Conditions d'âge et de nationalité Qualité d'aspirant (<i>kandidaat-deurwaarde</i>) après réussite d'un examen écrit (après une année minimum passé dans une étude). Depuis 1992 une voie parallèle avec une formation professionnelle de 3 ans.
Organisation de la profession	Les ventes publiques aux enchères (<i>subasta pública</i>) sont du ressort des tribunaux. Le juge qui les préside est accompagné d'un agent judiciaire ainsi que d'un greffier. Dans la pratique, l'estimation économique des biens matériels (biens meubles ou immeubles) est en règle générale du ressort des experts en estimation, appelés « <i>peritos-tasadores</i> ».	Les licences sont délivrées par : The Property Services Regulatory Authority(PSRA) Exerce en tant que profession libérale.	Entrée en fonction subordonnée à : . nomination par arrêté royal, prestation de serment. Exerce en libéral. Il s'installe en reprenant un office vacant (décès, départ en retraite...) Pour les commissaires priseurs de ventes volontaires pas d'exigence particulière de qualification.
Représentation professionnelle & Autres commentaires	La revue « Enchères publiques » publie l'ensemble des ventes aux enchères publiques sur le territoire.	Irish auctioneers association	Un syndicat : <i>Koninklijke Vereiging van Gerechtsdeurwaarders</i> qui regroupe 98 % des <i>deurwaarders</i> . Ses membres sont soumis au règlement intérieur et peuvent faire l'objet de sanctions prononcées par le syndicat.

	ROYAUME UNI	SUÈDE	SUISSE
Personnes habilitées à diriger les ventes aux enchères publiques	Auctioneer Absence de législation particulière (Common law).	Le kronofogdemyndigheten (service public des recouvrements forcés) remplit à la fois les fonctions d'huissier de justice et de commissaire-priseur du droit français. Il est chargé des ventes publiques judiciaires. Les agents du kronofogdemyndigheten portent le titre de kronofogde et appartiennent à un corps bien hiérarchisé. Les auktionsverken, sociétés généralement à capitaux privés ou publics, sont chargés des ventes volontaires aux enchères publiques.	Seul le canton de Genève réglemente les ventes volontaires aux enchères publiques. Celles-ci relèvent de la compétence exclusive des huissiers de justice. L'huissier judiciaire peut, sous sa responsabilité, se faire assister par un crieur autorisé par le département de justice et police. Dans les autres cantons suisses, le principe de la liberté du commerce prévaut (pour les ventes volontaires). Les ventes judiciaires font l'objet d'une réglementation applicable à l'ensemble du territoire fédéral.
Conditions d'accès à la profession	Pas d'autorisation préalable Obligation d'exercer effectivement le métier d'auctioneer.	Pour accéder à la profession de kronofogde, il faut remplir des conditions de nationalité, être titulaire maîtrise de droit suédois ou nordique (danois, finlandais, norvégien ou islandais), avoir effectué un stage de magistrature et prêter serment, avoir suivi une formation préparatoire spécifique à la profession.	Pour être nommé aux fonctions d'huissier judiciaire, il y a des conditions d'âge, de nationalité, de domiciliation... Mais il faut aussi : - justifier d'un stage pratique de cinq ans, sur le territoire du canton, dans une étude d'huissier de justice, d'avocat ou de notaire, ou au greffe d'une juridiction ; . avoir subi avec succès un examen portant sur les connaissances théoriques et pratiques nécessaires à l'exercice de la profession. Avant d'entrer en fonction, les huissiers de justice prêtent serment devant le Conseil d'État. L'autorisation de crieur est personnelle et non transmissible.
Organisation de la profession et des ventes	Professionnel indépendant non commerçant Mandataire du vendeur Pas de monopole sur les ventes aux enchères (sauf ventes provenant des Monts de piété). Exercice individuel ou en société (sans personnalité morale).	Le kronofogde est un fonctionnaire salarié du kronofogdemyndigheten, service public de l'Etat ayant des directions régionales. Les kronofogde sont régis par l'instruction « Föroding (1988:784) med instruktion för exekutionsväsendet » et par le Code de l'exécution et de la saisie. La compétence territoriale d'un kronofogde correspond à la circonscription de la division régionale de kronofogdemyndigheten où il est affecté, c'est-à-dire au territoire de la région. Les auktionsverken sont constituées librement selon les règles propres aux sociétés. Elles opèrent sur tout le territoire national.	Toute vente volontaire aux enchères publiques doit être préalablement autorisée par le département de justice et de police, à la demande de l'huissier requis d'y procéder

	ROYAUME UNI	SUÈDE	SUISSE
Représentation professionnelle & Autres commentaires	Auctioneer Society (adhésion libre). Society of Fine Art Auctioneers and Valuers (SOFAA) (1973), 70 adhérents.		

USA

Personnes habilités à diriger les ventes aux enchères publiques	Conditions d'accès à la profession	Organisation de la profession	Représentation professionnelle & autres commentaires
Les ventes aux enchères sont conduites par l'auctioneer. Le statut de l'auctioneer est régi par la réglementation de chaque Etat. En principe, l'auctioneer n'intervient que dans le cadre des ventes volontaires de biens meubles et immeubles...	L'auctioneer est, en général, titulaire d'une licence accordée par les municipalités ou dûment autorisé par la loi de l'Etat. Il doit aussi, en principe, être titulaire d'un diplôme généraliste du secondaire. De plus en plus, d'auctioneers ont suivi des formations supérieures dans des écoles ad hoc.	La majorité des auctioneers exercent en tant que commerçants indépendants. Ils travaillent à la commission.	Fondée en 1949, la National Auctioneers Association (NAA) est la plus grande association mondiale de commissaires-priseurs. Outre la défense de la profession et l'édition des règles déontologiques, elle est aussi très impliquée dans la formation de la profession.

Source : Ithaque d'après Juriscope et Annexe Rapport du Sénat 2000

États Membres de l'UE où la profession de commissaire-priseur de ventes volontaires est réglementée

Nom de la profession réglementée	Pays	Reconnaissance sous la Directive 2005/36
Auctioneer	Irlande	Système général de reconnaissance- application primaire
Commissaire-priseur de ventes volontaires	France	Idem
Provádění veřejných dražeb - dobrovolných, - nedobrovolných (commissaire priseur de ventes volontaires)	République Tchèque	Idem

Les demandes d'établissement dans un autre État membre

Année	Pays à l'origine de la qualification	Pays d'accueil	Décision prise	Nombre personnes concernées
2007	Italie	République Tchèque	Positive immédiate	1
2009	Italie	République Tchèque	Positive immédiate	2
2009	Suisse	République Tchèque	Positive immédiate	1
2010	Royaume Uni	France	Négative après épreuve d'admission	1
2012	Italie	République Tchèque	Positive immédiate	1

Source : BDD professions réglementées Commission Européenne

⁷⁷ La profession de commissaire-priseur est accessible en France aux ressortissants d'un État membre de la Communauté européenne ou d'un État partie à l'accord sur l'Espace Économique Européen, par un examen d'aptitude prévu à l'article 45 du décret n° 2001-650 du 19 juillet 2001. Article 45 (modifié par le décret n°2007-431 du 25 mars 2007). Le Conseil des Ventes est l'autorité nationale qui a compétence pour prendre la décision concernant cet établissement.

⁷⁸ La République Tchèque distingue trois qualifications pour les commissaires-priseurs. On ne retiendra ici que celle qui semble la plus proche de la profession en France

Annexe 2 : l'évolution du cadre juridique

Depuis 194581, de nombreux textes législatifs sont venus modifier l'organisation de la profession. Le décret de 1969 a autorisé les Sociétés Civiles Professionnelles (SCP) permettant ainsi une augmentation du nombre de professionnels ; celui de 1985, modifié en 2006, a refondu le tarif de leur prestation. Le décret de 1992 a supprimé la compétence territoriale des commissaires-priseurs au département pour l'étendre à l'ensemble du territoire métropolitain, à l'exception de l'Alsace-Moselle... Mais, ce sont les deux grandes lois de 2000 et de 2011 qui ont profondément transformé le contexte de l'exercice de la profession.

Avant la loi de 2000 : une situation de monopole

Avant la loi de 2000, les commissaires-priseurs titulaires d'un office se trouvaient dans une situation de monopole tant en ce qui concerne les ventes volontaires que les ventes judiciaires et les prisées. Leur statut, fixé par les dispositions de plusieurs ordonnances, se caractérisait essentiellement par :

- ▶ la nomination du commissaire-priseur en qualité de titulaire d'un office par décision du Garde des Sceaux, sur la présentation de son prédécesseur ;
- ▶ l'obligation de justifier, en vue de cette nomination, de conditions de qualification professionnelle ;
- ▶ l'appartenance du commissaire-priseur à une compagnie comprenant un organe doté d'un pouvoir de sanction disciplinaire (la chambre de discipline).

Protégés sur le plan juridique par leur situation de monopole, les commissaires-priseurs étaient défavorisés par rapport à leurs concurrents étrangers par des règles juridiques très strictes qui ne s'imposaient pas à leurs concurrents étrangers. De plus, les grandes maisons de ventes comme Sotheby's et Christie's qui étaient d'ores et déjà présentes à Paris, ne pouvaient elles-mêmes procéder

à des ventes et étaient contraintes d'exporter les objets qui leur étaient confiés vers d'autres centres de vente à l'étranger au détriment du marché de l'art français.

Ce statut de monopole était également devenu incompatible avec les obligations résultant du droit communautaire et plus particulièrement de deux de ses principes : liberté d'établissement et liberté de prestation de services.

La loi de 2000 libéralise les ventes volontaires

La loi n° 2000-642 du 10 juillet 2000 portant réglementation des ventes volontaires aux enchères publiques a libéralisé les ventes volontaires aux enchères en attribuant compétence pour y procéder aux sociétés de ventes volontaires. Parallèlement, elle a réservé aux officiers ministériels, et plus particulièrement aux commissaires-priseurs judiciaires, les ventes, les inventaires et prisées judiciaires en raison des garanties qu'offre leur statut d'officiers ministériels.

Cette même loi maintient les compétences reconnues dans le domaine des ventes judiciaires à d'autres intervenants que les commissaires-priseurs, à savoir : les autres officiers publics ou ministériels concernés que sont les notaires, les huissiers de justice ou les greffiers des tribunaux de commerce et les autres personnes légalement habilitées à procéder à des ventes judiciaires : courtiers assermentés, agents des domaines ou des douanes.

Cette loi a donc mis fin au monopole traditionnel des commissaires-priseurs dans ce domaine et attribue la compétence de droit commun de l'organisation et de la réalisation de ces ventes à de nouvelles sociétés de forme commerciale mais à objet civil : les sociétés de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques (article 2).

Les sociétés de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques sont désormais soumises aux règles de responsabilité civile de droit commun. Elle donne donc

compétence aux tribunaux civils – et non aux tribunaux de commerce – pour connaître des litiges relatifs aux ventes aux enchères organisées par ces nouvelles sociétés ; toutefois, elle ramène uniformément à dix ans la prescription applicable aux actions en responsabilité engagées à l'occasion des ventes aux enchères.

Elle donne également compétence aux tribunaux civils - et non aux tribunaux de commerce - pour connaître des litiges relatifs aux ventes aux enchères organisées par les nouvelles sociétés de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques.

Entre autres dispositions, elle autorise également la vente de gré à gré, d'un bien déclaré non adjugé à l'issue des enchères, par l'intermédiaire de la société de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques.

Elle définit également un statut d'expert agréé par le conseil des ventes volontaires, sans toutefois prévoir l'obligation pour les sociétés de ventes de recourir à un expert agréé [articles 28 à 34].

La loi de libéralisation des ventes volontaires de 2011

L'adoption de la loi n°2011-850 du 20 juillet 2011⁸⁵ de libéralisation des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques et son décret d'application⁸⁶, ont concrétisé le processus de réforme de la réglementation des ventes volontaires dans le cadre de la transposition au secteur des ventes aux enchères des principes de la directive 2006/123/CE du Parlement Européen relative aux services dans le marché intérieur, dite directive «services».

Cette loi « tire les leçons de dix ans d'application de la loi de juillet 2000 qu'elle actualise et dont elle poursuit l'œuvre de libéralisation du secteur des ventes aux enchères publiques volontaires au regard de la directive services ».

Cette loi consacre trois grandes évolutions :

1°) Le périmètre des ventes aux enchères publiques a été redéfini : Tout en réaffirmant le caractère régulé des ventes volontaires, la loi ouvre le champ matériel de ces ventes en autorisant la vente de biens neufs ainsi que la vente de marchandises en gros. Elle autorise également les opérateurs de ventes volontaires à réaliser des opérations qui leur étaient jusqu'alors interdites : vente de gré à gré, rachat d'un bien adjugé...

2°) L'accès à l'activité de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques est libéralisé : la loi supprime la

procédure d'agrément préalable des opérateurs de ventes par la Conseil des ventes. Cet agrément est remplacé par une déclaration préalable que l'opérateur doit adresser au Conseil. Pour autant, l'activité reste une activité régulée dont l'exercice est soumis à des conditions qui demeurent sensiblement les mêmes :

- S'il s'agit d'une personne physique, l'opérateur de ventes volontaires doit : être français ou ressortissant d'un État membre de l'UE ; N'avoir pas fait l'objet de condamnation pénale... ; 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 ; Avoir préalablement déclaré son activité auprès du Conseil des ventes.

- S'il s'agit d'une personne morale : être constitué en conformité avec la législation d'un État membre de l'UE et y avoir son siège statuaire ; disposer d'au moins un établissement en France y compris sous forme d'agence, de succursale ou de filiale ; comprendre parmi ces dirigeants au moins une personne possédant la qualification requise (cf. supra) ; justifier que ses dirigeants n'ont pas fait l'objet de condamnation... ; avoir préalablement déclaré son activité auprès du Conseil des ventes.

- Le mode d'exercice est désormais libre ; il procède de la seule volonté de l'opérateur. La forme peut être individuelle ou collective.

- Cette liberté du choix de la forme se double de la possibilité offerte aux opérateurs d'exercer plusieurs activités au sein de la même structure.

3°) « La libéralisation du secteur poursuit une finalité générale d'amélioration de la qualité des services ». Celle-ci implique un renforcement de l'exigence déontologique des opérateurs de ventes volontaires : renforcement des obligations de publicité pour les opérateurs de ventes aux enchères publiques ; renforcement de la protection du consommateur en imposant aux opérateurs de courtage aux enchères une obligation d'information du public ; réforme du Conseil des ventes et de ses missions.

Le décret n° 2012-121 du 30 janvier 2012 relatif aux commissaires-priseurs judiciaires salariés

Le décret n°2012-121 du 30 janvier 2012 relatif aux commissaires-priseurs salariés précise les conditions dans lesquelles ils exercent leurs fonctions. Il est pleine-

ment membre de la profession et en exerce la totalité des attributions. Les commissaires-priseurs judiciaires salariés exercent leurs fonctions en conciliant l'indépendance professionnelle, la subordination liée au contrat de travail et la qualité d'officier public. Ainsi, le commissaire-priseur judiciaire salarié est tenu de respecter les obligations et les interdictions de sa profession. Sauf lorsqu'il est employé par une personne titulaire de deux offices de commissaire-priseur judiciaire ainsi que le prévoit l'ordonnance du 26 juin 1816, il ne peut exercer ses fonctions qu'au sein d'un seul office. Il a la possibilité de procéder aux ventes de meubles aux enchères publiques prescrites par la loi ou par décision de justice, ainsi qu'aux inventaires et prisées correspondants.

Comme le prévoit la loi du 10 juillet 2000 portant réglementation des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, le commissaire-priseur salarié peut également exercer, indépendamment de son activité judiciaire au sein de l'office qui l'emploie, les 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.

... Le contrat de travail du commissaire-priseur judiciaire salarié doit nécessairement être écrit et ne peut comporter

aucune clause susceptible de limiter sa liberté d'établissement ultérieur ou de porter atteinte à son indépendance. Le titulaire de l'office qui emploie le commissaire-priseur judiciaire salarié est civilement responsable du fait de son activité professionnelle.

Le texte reprend en son principe pour le commissaire-priseur judiciaire salarié la procédure de nomination et d'entrée en fonction prévue pour le commissaire-priseur judiciaire personne physique, en y intégrant les particularités résultant de la nécessité d'assurer le contrôle de la conformité du contrat de travail à la réglementation.

Dès lors, à l'instar des officiers ministériels, le commissaire-priseur judiciaire salarié est nommé par arrêté du garde des sceaux, ministre de la justice, et doit prêter serment dans le mois de sa nomination.

Le décret prévoit que l'activité et les fonctions d'officier public du commissaire-priseur judiciaire salarié sont suspendues à compter du jour de la rupture de son contrat de travail. Pendant une période d'un an, l'intéressé peut toutefois reprendre des fonctions de commissaire-priseur judiciaire salarié, sans nouvelle nomination, en déposant une simple déclaration accompagnée d'une copie de son nouveau contrat de travail auprès du procureur général.

Lexique

CCN : Convention Collective Nationale
CNaPL : Commission Nationale des Professions Libérales
CNCPJ : Chambre Nationale des Commissaires Priseurs Judiciaires
CPJ : Commissaire Priseur Judiciaire
CVV : Conseil des Ventes Volontaires
DGCIS : Direction Générale de la Compétitivité de l'Industrie et des Services
DIF : Droit Individuel à la Formation
MVV : Maison de Ventes Volontaires
NTIC : Nouvelles Technologies de l'Information et de la Communication
OVV : Opérateurs de Ventes Volontaires
SCI : Société Civile Immobilière
SCP : Société Civile Professionnelle
SNCPJ : Syndicat National des Commissaires Priseurs Judiciaires
SVV : Société de Ventes Volontaires
SYMEV : Syndicat des Maisons de Ventes Volontaires
TGI : Tribunal de Grande Instance
TPE : Très Petites Entreprises

Bibliographie

Ouvrages et articles consultés

- ART MEDIA AGENCY (AMA), Entretien avec François de Ricqlès, Président de Christie's France, 14 janvier 2013, 4 pages.
- ART MEDIA AGENCY (AMA), Evolution du marché des enchères et ajustements législatifs : entretien avec Catherine Chadelat, 8 juillet, 2013, 4 pages.
- ART MEDIA AGENCY (AMA), Les commissaires prisés : le théâtre de la salle de ventes, 15 novembre 2013, 4 pages.
- ARTACTIC, Le marché de l'art en ligne en 2013, Étude Hiscox, 24 pages.
- BELOT Laure, La France au miroir du Bon Coin, Le Monde, 4 janvier 2013.
- BLANC Christophe, Six tendances favorisant l'essor des maisons de ventes, La Revue du Symev n° 5, novembre-décembre 2012, pp.6-8.
- BOISELLE Mathieu & ali., Comment utiliser Internet pour apporter un plus à la salle des ventes Anticthermal, SUP'EST 2^e année, 2010-2011, 56 pages.
- CAVALLO Nicolas, Guide méthodologique de l'Observatoire de l'activité libérale, CNaPL/DGCIS, 2012, 30 pages
- CHAYETTE Hervé, Les enjeux et l'avenir des ventes aux enchères dans notre pays, Le Monde, 7 octobre 2010.
- CNCPJ, Formation professionnelle continue et obligatoire des CPJ, Plaquette, Edition décembre 2012, 24 pages.
- CNCPJ, Le guide des enchères, 2009, 60 pages.
- Conseil des ventes volontaires (CVV), Chiffres des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques en France, Synthèse des résultats de l'enquête annuelle 2012, mars 2013, 29 pages.
- CVV, Chiffres des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques en France 2012 : Synthèse des résultats de l'enquête annuelle, mars 2013, 29 pages.
- CVV, Commissaire-priseur et expert : un tandem. Quelle solidarité juridique et financière ? 23 octobre 2013, 4 pages.
- CVV, Les ventes aux enchères et le marché de l'art, Assemblée Nationale, Journée d'étude parlementaire 16 octobre 2013, 3 pages.
- CVV, Les ventes publiques en France, Rapport d'activité 2011, La documentation française, 2012, 252 pages.
- CVV, Recueil des obligations déontologiques des opérateurs de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, CVV/La Documentation Française, février 2012, 87 pages.
- CVV, Regard sur la formation de commissaire-priseur, Entretiens avec Maître Patrick Debureaux, site CVV, 2013.
- CVV/CNCPJ, Qualifications requises pour diriger les VV, Plaquette, 23 pages.
- DARROIS Jean-Michel, Vers une grande profession du droit, rapport au Président de la République, Avril 2009, 197 pages.
- DECOCQ Georges, La compétence du commissaire-priseur judiciaire pour estimer les meubles composant l'actif successoral, Commissaires-priseurs de France, 109^{ème} congrès des notaires de France, juin 2013, pp. 2-20
- DEJOIE Luc, Le statut juridique du commissaire-priseur dans certains états membres de l'Union Européenne et en Suisse, annexe au rapport du Sénat 344, mai 2000, 5 pages.
- DEJOIE Luc, Projet de loi portant réglementation des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, Rapport Sénat 344, mai 2000, 26 pages plus annexes.
- DELEPORTE Bénédicte, La nouvelle loi sur la vente aux enchères et ses conséquences sur Internet, Journal du Net, 22 août 2008, 7 pages.
- DES ESGAULX Marie-Hélène, Rapport portant sur la réglementation des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, rapport Sénat n° 533, juillet 2008, 46 pages.
- DGCIS, Commissaires-priseurs judiciaires, Économie et finances, Commission nationale des professions libérales, édition 2012, 4 pages.

- EUROPA, Droit de suite au profit de l'auteur d'une œuvre d'art originale, Synthèse de la législation de l'UE, site Europa, 2 pages.
- FLIPO Olivia, Précisions sur la nature des activités d'Ebay ou d'Encherexpert, 14 juin 2010, 4 pages.
- HAYAT Olivier, La responsabilité des sites d'enchères face aux utilisateurs malhonnêtes, Journal du Net, 30 novembre 2007, 4 pages.
- HUEST Jean-Jacques, Proposition de loi de libéralisation des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, Rapport n° 430 2010-2011) fait au nom de la commission des lois, déposé le 13 avril 2011, 143 pages.
- INTER ENCHÈRES, Dossier de presse, mai 2011, 20 pages.
- LE JOURNAL DES ARTS, Un label pour les SVV, n° 360, 6 janvier 2012, 1 page.
- LEVIVIER Geneviève, A la une, un, deux, trois, j'achète ! Le Soir (Belgique), 23 mai 1998, 4 pages.
- MALVOISIN Armelle, Des maisons de vente labellisées, Le Journal des Arts n° 360, janvier 2012, 1 page.
- MAUGER-VIELPEAU Laurence, La réforme des enchères publiques, Droit et patrimoine, n° 176, décembre 2008, pp.81-86
- MINISTÈRE DE LA JUSTICE, Annuaire statistique de la Justice : commissaire-priseur, Edition 2011-2012, 2013, page 307.
- MOULIN Raymonde, Le marché de l'art : mondialisation et nouvelles technologies, Champs Arts, Flammarion, 2009, 151 pages.
- OGER Bernard, Le commissaire-priseur face à l'Europe, L'École de Paris du management, Séminaire Crises et Mutations, juin 1996.
- POULAIN Hervé, Le marteau et son maître, Plon, 2010, 247 pages.
- QUEMIN Alain, Les commissaires-priseurs, la mutation d'une profession, Ed. Anthropos, 1997, 534 pages.
- QUEMIN Alain, Un diplôme pour quoi faire ? Coûts et bénéfices des examens comme instruments de fermeture des groupes professionnels : l'exemple des commissaires-priseurs, Droit et société, 1997, 18 pages.
- ROUGE-DUCOS Isabelle, Le crieur et le marteau, Histoire des Commissaires-Priseurs de Paris (1801-1945) Ed. Belin, 2013, 496 pages.
- SYMEV, Code de déontologie : fierté et inquiétudes, La Revue du Symev, n° 2, février-mars 2012, pp. 04-07.
- SYMEV, Dossier vente de gré à gré : un défi et une opportunité ! La revue du Symev, n° 1, décembre 2011 -janvier 2012, pp. 4-7.
- SYMEV, Rencontre des acteurs du marché de l'art : l'artiste, l'œuvre et les autres, Association Jeune Création, mars 2013, 11 pages.
- THUDEROZ Christian, Notaires et huissiers de justice : du patrimoine à l'entreprise, Revue Française de Sociologie, XXXII, 1991, pp.209-2039
- VATINEL Fabien, Œuvres d'art et stratégies patrimoniales, Commissaires-Priseurs de France, La transmission, 108^e congrès des notaires de France, septembre 2012, pp.12-20.
- VIGNERON Sophie, Étude comparative des ventes aux enchères publiques mobilières (France et Angleterre), LGDJ, 2006, 398 pages.

Les principaux sites consultés

- Art Média Agency : www.artmediaagency.com
- Auction, www.auction.fr
- CNCPJ www.commissaires-priseurs.com
- Drouot www.drouot.com
- Interenchères www.interencheres.com
- Le journal du net : www.journaldunet.com
- Syndicat Nationale des Maisons de Ventes Volontaires (Symev) www.symev.org
- DGCIS www.dgcis.gouv.fr

L'OMPL, un outil paritaire au service des professions libérales et des salariés

L'OMPL a été créé par l'UNAPL (Union nationale des professions libérales) et les cinq syndicats de salariés représentatifs au plan national (CFDT, CFE-CGC, CFTC, CGT, CGT-FO) par accord du 28 février 2005 relatif à la formation professionnelle tout au long de la vie des salariés des professions libérales.

Il regroupe 13 branches professionnelles, totalisant 50% des entreprises libérales et 24% de l'emploi salarié du secteur libéral, réparties en trois secteurs d'activité :

- **la santé** (cabinets dentaires, cabinets médicaux, cliniques et cabinets vétérinaires, laboratoires de biologie médicale, pharmacies d'officine) ;
- **le cadre de vie-technique** (entreprises d'économistes de la construction, cabinets de géomètres-experts, topographes, photogrammètres et experts fonciers, entreprises d'architecture, cabinets et entreprises d'experts en automobile) ;
- **le juridique** (études d'administrateurs judiciaires et de mandataires judiciaires, cabinets d'avocats, offices de commissaires-priseurs judiciaires et sociétés de ventes volontaires, études d'huissiers de justice).

SES MISSIONS

- Dresser un état général de l'emploi et des qualifications dans les entreprises libérales.
- Réaliser des études prospectives sur l'évolution des entreprises, de l'emploi et des qualifications à court et moyen terme.
- Répondre aux demandes spécifiques des CPNEFP sur les questions emploi-formation.
- Organiser des journées de rencontre / débat en lien avec les problématiques d'emploi et de qualification dans les entreprises libérales.

SON FONCTIONNEMENT

L'observatoire est une association loi 1901 administrée par un conseil d'administration et un bureau exécutif paritaires.

En savoir plus sur l'OMPL : www.observatoire-metiers-entreprises-liberales.fr



OMPL
Observatoire des Métiers
dans les Professions Libérales

Observatoire prospectif des métiers et des qualifications dans les professions libérales
4, rue du Colonel Driant - 75046 Paris Cedex 01 - Tél. : 01 53 00 86 64 - Fax : 01 53 00 78 00 - ompl@actaliens.fr