

La Revue du Symev

Revue d'information
et de réflexion
du Syndicat national
des Maisons de ventes volontaires

2



CODE DE DÉONTOLOGIE Faut-il vraiment en avoir peur ?

(Dossier pages 4 à 6)

- SYMEV** : Toutes les initiatives à Paris et en province..... p. 3
- AGENDA** : Tous mobilisés pour les "Journées marteau"..... p. 7
- IDÉES** : Les salles de ventes, nouveaux temples du vintage ?..... p. 8
- PORTRAIT** : Alain Briscadieu, "Gascon conquérant"..... p. 12



Editorial

Agissons et innovons ensemble pour en finir avec les impayés !

Les risques et les opportunités vont toujours de pair. Ainsi, la multiplication des ordres d'achat par internet amène de nouveaux clients dans les salles de ventes. En cela, ils ont profondément changé notre métier et ouvert de nouveaux horizons aux commissaires-priseurs. Combien de fois n'ai-je entendu des vendeurs me demander : *"Vous avez des clients à Fontainebleau pour ce genre d'objets ?"* Or, nos acheteurs viennent maintenant du monde entier. Un confrère, qui exagérerait peut-être un petit peu, annonçait fièrement avoir reçu des ordres d'achat émanant de 30 pays différents !

Un problème à l'intensité croissante

Mais toute médaille a un revers... En l'espèce, il s'agit des difficultés croissantes à recouvrer certains bordereaux venant notamment de Chine ou d'Italie. En effet, les sites internet qui hébergent nos catalogues ne garantissent pas le règlement des ordres qu'ils nous transmettent et les coordonnées bancaires sont insuffisantes pour garantir le recouvrement.

Pour prévenir ces désagréments, certains sites et certains confrères exigent un numéro de carte de crédit. Cela permet de vérifier en amont le sérieux de l'acquéreur, car il est alors possible de débiter la carte de quelques euros avant la vente afin de s'assurer de sa régularité. Cependant, cette précaution n'offre pas une garantie parfaite. En effet, les détenteurs de cartes de crédit peuvent se faire rembourser *"sur simple demande auprès de leur banque"* les montants débités, et ce dans les 12 mois suivant leur achat, lorsque les codes personnels ne sont pas utilisés.

Comment remédier alors à de tels désagréments aux conséquences non négligeables tant aux plans financier qu'organisationnel ? Comme vous le savez, autrefois, une *"black list"* recensait les mauvais payeurs qui avaient été signalés au Symev par les

confrères... Mais, voici deux mois, nous avons eu la mauvaise surprise de voir arriver dans nos bureaux deux agents de la CNIL. Dûment autorisés par un magistrat, ils venaient examiner les documents et les fichiers informatiques du syndicat, car des acheteurs se considérant injustement mis en cause, avaient déposé plainte. J'espère que la bonne foi du Symev sera reconnue car nous avons déjà pris contact avec la CNIL il y a plus d'un an et que la circulation des listes avait été interrompue.

Lancement d'une grande réflexion commune

Il en faudrait toutefois plus pour que le Symev baisse les bras face à ce problème crucial ! D'autant que nous ne sommes pas isolés. Ainsi, le Commissaire du Gouvernement près le Conseil des ventes volontaires (CVV) est parfaitement conscient de la situation. Nous allons donc reprendre contact avec la CNIL pour chercher un moyen de nous protéger des impayés tout en respectant la loi.

Enfin, d'autres solutions sont dès à présent à l'étude au sein de notre syndicat. Certains de nos membres avancent l'idée d'imposer une consignation à titre de garantie, en attendant le règlement du solde par virement. D'autres suggèrent que le Symev crée un centre de recouvrement mutualisé qui pourrait se charger des premières relances. Mais la réflexion n'est pas close, loin de là !

Nous vous invitons donc à nous faire part de vos expériences en la matière et bien sûr de vos suggestions. De la sorte, nous pourrions proposer, au nom du Symev, une démarche applicable par tous. Car il en est de ce problème d'impayés comme de toutes les questions qui concernent notre profession : c'est en unissant nos forces que nous pourrions faire valoir nos propositions. Nos maîtres mots : innovation, cohésion et... détermination !

Jean-Pierre OSENAT
Président du Symev

La Revue
du Symev

Revue d'information
et de réflexion
du Syndicat national
des Maisons de ventes volontaires

1

Directeur de publication :
Jean-Pierre Osenat

Rédacteur en chef :
Damien Leclere

Périodicité : bimestrielle

Numéro ISSN : en cours

Contact : leclere@leclere-mdv.com

Pourquoi La Revue du Symev ?

Plus qu'une simple lettre de liaison, la revue du Symev se veut une plateforme d'échange et d'information au service de notre profession. Face à un environnement en mutation, elle a pour objectif de générer une réflexion commune et ouverte sur les défis que devront relever les maisons de ventes pour continuer à assurer leurs missions au service de leurs clients et de la société tout entière. ■

SYMEV - 15, rue Freycinet 75116 Paris - Tél. : 33(0)1 45 72 67 39 - Fax : 33(0)1 47 23 46 25 - Courriel : contact@symev.org

Vie du Symev :



**Le rôle des délégués régionaux du Symev :
défendre nos métiers partout en France !**

Le syndicat des maisons de ventes aux enchères s'est donné pour objectif de défendre les intérêts des commissaires-priseurs partout en France, tant à Paris qu'en province. Pour répondre à cet objectif, le syndicat doit pouvoir compter parmi ses administrateurs et membres, des délégués régionaux capables de transmettre, dans leur région, les actions juridiques et de communication du Symev.

Véritables relais sur le terrain avec les confrères ou les autres partenaires, ils doivent former ainsi un maillage territorial essentiel afin de dynamiser et de défendre le marché de l'art et des ventes aux enchères publiques en France.

Leurs actions doivent ainsi porter sur les points suivants :

- Augmenter le nombre des adhérents ;
- Être le trait d'union entre la région et le bureau exécutif ;
- Promouvoir la profession dans les relations entre les confrères, avec les correspondants (notaires, experts, etc.), avec la presse et les institutions administratives (Musées, associations du Patrimoine, douanes, etc.) ;
- Enfin, animer et promouvoir les "Journées marteau" auprès du public, de la presse et des institutionnels.

Alain BRISCADIEU

Chargé des Relations avec les Régions
a.briscadieu@enchères-bordeaux.com



**Vente sur Internet :
partageons
nos expériences
et nos bonnes
pratiques !**

Habituées à gérer ses ventes via des systèmes et des programmes informatiques depuis plusieurs années, les SVV doivent aujourd'hui aborder des technologies encore plus évoluées pour améliorer leur rentabilité, leur visibilité, leur communication en direction des professionnels et des particuliers.

Quels sont nos besoins ? À quelles technologies recourir ? Que permettent-elles précisément ? Comment s'en servir de façon optimale ? Quelles sont les principales offres actuellement disponibles ? Lesquelles se révèlent les plus adaptées ? Telles sont quelques-unes des questions que se posent les commissaires-priseurs.

La Commission Internet du Symev a pour objectif de dresser un état des lieux, de donner des éléments de réponse, de suivre le marché des nouvelles technologies et d'organiser des interventions, afin que les SVV puissent choisir librement et en toute connaissance.

C'est pourquoi nous appelons les SVV ayant déjà pris le parti de l'Internet à nous contacter afin d'avancer dans notre travail de référencement. Dans un monde interconnecté, l'échange de bonnes pratiques est crucial !



Françoise THOMAS-DUTEL
Commission Internet du Symev
francoise.thomas.dutel@gmail.com



**Première réunion des "Jeunes CP" :
la relève exprime ses attentes et ses aspirations**

Le premier petit-déjeuner de travail des Jeunes commissaires-priseurs du Symev a permis de faire un premier tour d'horizon de leurs sujets de préoccupation et de mesurer leur désir de s'engager pour leur profession.

Ils ont d'abord exprimé le souhait que "l'accès à la plateforme Interenchères soit permis aux commissaires-priseurs qui ne sont pas adossés à un office judiciaire". Ils ont aussi souligné leur préoccupation quant à la recrudescence des impayés et suggéré de "réfléchir à un mécanisme de mutualisation des coûts engendrés par les mauvais payeurs, en se rapprochant, par exemple, d'une société de recouvrement amiable". Résolument pragmatiques parmi les thèmes évoqués :

"le passage de la TVA à 7 %, le rôle de Tracfin, mais aussi les nouvelles opportunités que constituent les ventes de gré à gré et les ventes de biens neufs".

Ils souhaitent notamment un échange entre les membres des bonnes pratiques et des savoir-faire, sur un blog dédié ou un espace réservé du site internet du Symev". Enfin, preuve que les Jeunes CP sont tournés vers l'avenir, ils ont particulièrement insisté sur l'importance que revêt, à leurs yeux, l'amélioration de la formation, "notamment dans le cadre d'une profession en pleine mutation".

Fabien MIRABAUD

Vice-Président du SYMEV
Commission des Jeunes CP
fmirabaud@audap-mirabaud.com

PORTFOLIO





Le 16 janvier dernier, plus de 250 personnes, commissaires-priseurs, experts, conservateurs de musée et journalistes étaient présents à l'Hôtel Drouot pour participer aux Vœux 2012 du Symev.



Votre banque, partout dans le monde

Dossier

Code de déontologie : Fierté et inquiétudes

Le "recueil des obligations déontologiques" préparé sous l'égide du Conseil des ventes volontaires suscite bien sûr une légitime fierté dans notre profession. Les commissaires-priseurs y voient en effet une reconnaissance de la fiabilité de leurs règles et usages professionnels, ainsi qu'un atout dans un contexte très concurrentiel. Toutefois quelques motifs d'inquiétude doivent aussi être levés, notamment quant à la portée pratique de certaines dispositions. Ils feront l'objet de prochains contacts entre le Symev et le Conseil des ventes. Pour que seule persiste la fierté !

Faut-il y voir une nouvelle batterie de contraintes ou, au contraire, un atout ? C'est la question que se posent certains commissaires-priseurs à propos du "recueil des obligations déontologiques des opérateurs de ventes volontaires" en cours d'élaboration sous l'égide du Conseil des ventes volontaires.

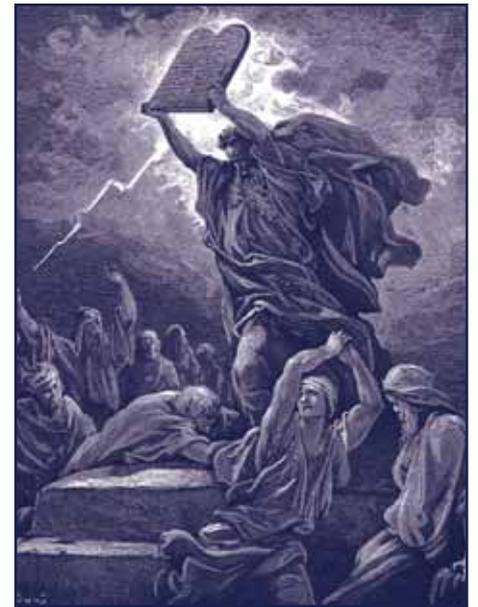
Des usages bien ancrés

Bien entendu, cette interrogation ne vaut pas défiance ! Au contraire, issus d'une tradition pluriséculaire, les commissaires-priseurs sont fiers des usages et des règles qui régissent leurs pratiques quotidiennes. Et ils peuvent se prévaloir à bon droit d'une conscience pro-

fessionnelle exceptionnelle bien ancrée dans l'amour qu'ils portent à leur métier. C'est dire qu'ils chérissent la déontologie et ne voient nullement d'un mauvais œil sa formalisation dans un recueil porté à la connaissance de tous.

Fiabilité et prestige

Après tout, comme le souligne Jean-Louis Bergel, professeur à la Faculté de droit d'Aix-en-Provence, les règles déontologiques constituent un gage "de fiabilité et de prestige". Mieux ! Dans l'environnement fortement concurrentiel résultant de la libéralisation du marché de l'art, les commissaires-priseurs savent que ce code permettra de souligner leur



spécificité, notamment par rapport aux autres acteurs du marché de l'art.

De même, ils ont conscience que leur essor dépendra demain de la capacité à attirer de nouveaux publics dans les salles de ventes. Ils espèrent donc que le recueil en préparation contribuera à mieux faire connaître le fonctionnement de leur profession et qu'il incitera des personnes aujourd'hui intimidées par l'aura de mystère qui entoure les enchères à oser pousser enfin la porte des maisons de ventes.

Enfin, à l'instar de Martine Carron, experte en démarche qualité (voir encadré page 6), ils savent que ce recueil peut inciter les maisons de vente à progresser en respectant de hauts standards de qualité, gages d'une performance accrue.

Caractère disciplinaire

D'où viennent alors les inquiétudes qui se manifestent simultanément ? Probablement de l'esprit d'indépendance qui caractérise aussi notre profession. Peut-être en raison d'une longue intimité avec les milieux artistiques, les commissaires-priseurs chérissent, dans leur pratique quotidienne, la créativité et l'inventivité dont ils peuvent faire preuve.

Ils s'inquiètent donc quelque peu du caractère nécessairement contraignant des règles gravées dans le marbre du futur recueil. D'autant que cet aspect est souligné par ses auteurs eux-mêmes. Interrogée par le magazine *Objet d'Art*, Catherine Chadelat, présidente du Conseil

La destinée juridique de toute déontologie

“ Toute déontologie est issue d'un groupe professionnel déterminé dont elle exprime les règles de conduite et d'organisation qui paraissent nécessaires à l'exercice de la profession et à son fonctionnement interne. Elle résulte à l'origine d'une autorégulation professionnelle, même quand elle est suscitée par les pouvoirs publics ou édictée par eux avec la participation des professions considérées. Même codifiée, une déontologie est soumise à des ajustements et des modalités de mise en œuvre par les professions elles-mêmes, si bien qu'elle conserve une plasticité et une précarité particulières.

Mais, au-delà de leur origine spontanée, les règles déontologiques finissent toujours par faire l'objet d'une sorte de 'réception' par l'ordre juridique étatique sous forme de textes législatifs et réglementaires ou, simplement, de reconnaissance et d'application par les organes de puissance publique et plus spécialement par le juge. ”

Jean-Louis Bergel. Professeur à la Faculté de Droit d'Aix, « *Du concept de déontologie à sa consécration juridique* » in *Droit et déontologies professionnelles*, Ed. Libr. Université d'Aix-en-Provence, 1998.

Deux écueils pour un Recueil



Par M^e Philippe Gaultier

Avocat au Barreau de Paris

Droit du marché de l'art

et des ventes aux enchères publiques

Le terme "déontologie" renvoie dans l'esprit de tous à un ensemble de normes, à mi-chemin entre la morale et le droit, élaboré par des professionnels et appliqué par eux, à l'image des officiers publics et des professions libérales. Il en résulte une règle à la fois équilibrée et réaliste, fondée sur l'adhésion de ceux qui s'y soumettent. C'est la force et la modernité de la déontologie.

Cela étant, bien des règles du Recueil des obligations déontologiques en cours d'élaboration par le CVV ne peuvent qu'être approuvées. Elles reprennent des usages de la profession de commissaire-priseur, et permettent de les clarifier à l'égard de tous. Mais deux écueils sont susceptibles d'entraver la bonne marche de ce projet. In fine, un visa du Garde des sceaux le rendra public.

- Le premier écueil est d'ordre juridique.

De manière générale, un Recueil déontologique n'a pas pour objet de répéter ce que des dispositions législatives ou réglementaires déterminent déjà.

Par ailleurs, il existe un risque réel d'aggravation systématique des conditions de la responsabilité des maisons de vente par la détermination en toutes circonstances d'obligations le plus souvent présentées comme de résultat. Or, les maisons de ventes ne sont pas les seuls acteurs du marché, sur lequel interviennent les vendeurs et les acheteurs, particuliers comme marchands, experts, courtiers...

Un exemple : obliger les maisons de ventes à s'assurer de l'origine d'un objet qui leur est apporté. Une telle obligation contrevient au principe selon lequel "la bonne foi se présume" et à la règle de droit civil qui veut qu'"en matière de meubles, possession vaut titre". Or des obligations déontologiques ne peuvent pas déroger à la loi, et instituer des conditions de responsabilité qui en feraient abstraction.

La triste affaire des "cols rouges" ne peut justifier une telle mesure. Elle résulte entièrement du mode particulier de fonctionnement qu'avait une salle des ventes (certains de ceux qui y avaient accès auraient détourné des biens). L'activité de maison de ventes telle qu'elle se pratique partout en France ne peut être mise en cause.

En ce qui concerne la circulation des objets volés, il n'y aurait aucun sens à imposer aux maisons de ventes, qui exercent une activité par nature publique, des contraintes supérieures à celles que supportent les marchands. Il s'agirait là d'une discrimination injustifiée. En effet, les ventes publiques font l'objet d'une publicité systématique : cela permet de retrouver des objets volés et d'élucider des affaires. D'ailleurs, il existe un service de police spécialisé dans ce type d'infractions (l'OCBC), et le Commissaire du Gouvernement près le CVV, qui reçoit tous les catalogues, est assisté de policiers.

Exiger que les maisons de ventes soient systématiquement obligées de multiplier des diligences, sous peine de voir leur responsabilité retenue à la moindre difficulté, revient à leur faire effectuer le travail qui incombe à d'autres, alors qu'elles n'ont aucune prérogative le leur permettant.

- Le second écueil est d'ordre pratique et économique.

Une réglementation ne doit pas avoir pour conséquence d'imposer des contraintes qui seront insupportables pour un grand nombre d'opérateurs, alors même que l'efficacité de certaines de ses exigences apparaît douteuse. En effet, les contraintes formalistes dont pourraient éventuellement s'accommoder les structures importantes ne seront pas supportables pour les structures de petite taille.

Or, l'existence de ces dernières a été formellement reconnue par la loi nouvelle, qui affirme qu'une personne physique peut constituer un opérateur. L'idée que les opérateurs français ne seraient pas de taille suffisante pour concurrencer efficacement les grandes maisons étrangères sur un marché mondial ne doit pas conduire à nier l'existence d'un marché de proximité et de ventes courantes. Ces deux marchés coexistent, et l'exercice des différents types d'opérateur est justifié et doit rester possible.

Seul un échange entre le CVV et le SYMEV permettra d'éviter que ce Recueil ne soit une nouvelle illustration de ce paradoxe bien français qui veut qu'on libéralise une activité pour aussitôt la contraindre par une réglementation de type administratif qui constitue un handicap pour l'activité "libéralisée". ■

des ventes volontaires, établissait ainsi une distinction fondamentale entre les "bonnes pratiques" et les règles déontologiques. "Selon elle, les bonnes pratiques sont celles qu'appliquent spontanément les bons opérateurs. Elles caractérisent l'exercice bien compris de la profession. Mais leur transgression ne peut donner lieu à des poursuites disciplinaires. Les obligations déontologiques ont, en revanche, un caractère obligatoire. Et les manquements à ces obligations peuvent être sanctionnés.⁽¹⁾"

Que les manquements à la déontologie

puissent être sanctionnés, rien là que de très normal et logique. Après tout, n'en est-il pas de même pour d'autres professions, comme les médecins et les avocats ? Les commissaires-priseurs n'en contestent donc pas le principe.

Crainte de la "formularisation"

En revanche, ils redoutent à bon droit que ce caractère contraignant - au sens juridique du terme - ne débouche rapidement au quotidien sur des contraintes pratiques insurmontables, soulignées

dans nos colonnes par M^e Philippe Gaultier (voir encadré page 5).

Ils voient poindre une inflation de précautions et d'obligations juridiques de pure forme. Ils craignent que chacun de leurs actes quotidiens soit à l'avenir assorti d'un maquis inextricable de clauses juridiques de sauvegarde aussi contraignantes que sans réelle efficacité pratique. Ils s'inquiètent de la surcharge de travail administratif qui en résultera.

Un mot résume leurs craintes : "la formularisation" d'un métier dont le bon fonc-

tionnement était autrefois simplement et efficacement assuré par la seule alliance de l'expertise, du bon sens et du respect des lois.

S'approprier le code avec fierté

Ces inquiétudes ne sauraient être ignorées ou balayées d'un revers de la main. Voilà pourquoi, dans les jours et les semaines à venir, le Symev va se rapprocher

du Conseil des ventes, dans un esprit à la fois constructif et résolu, de façon à éclaircir les zones d'ombres qui persistent encore quant à la portée pratique de certaines obligations.

Le Symev ne doute pas que les commissaires-priseurs seront entendus. En effet, le Symev et le Conseil des ventes savent que la portée réelle d'un code déontologique est suspendue à son appropriation

profonde par les professionnels concernés. Notre objectif partagé ? Aboutir à un projet de code dont la profession ne va pas seulement s'accommoder, mais dont elle retirera une légitime fierté. ■

Notes :

(1) "Du concept de déontologie à sa consécration juridique", in *Droit et déontologies professionnelles*, Ed. Libr. Université d'Aix-en-Provence, 1998 par Jean-Louis Bergel. (2) *L'Objet d'Art*, octobre 2011.



Martine Carron : "Le Code de déontologie, est un outil de progrès pour la profession."

Directeur général du cabinet de conseil Carron consultants, Martine Carron a participé à l'élaboration du Code de déontologie préparé par le Conseil des ventes volontaires. Forte de son expérience dans le domaine des démarches qualité, elle y voit un instrument bénéfique au développement de la profession, en particulier pour les petites structures.

En quelle qualité avez-vous participé à l'élaboration du Code de déontologie préparé sous l'égide du Conseil des ventes volontaires (CVV) ?

J'ai été consultée par le CVV parce que je dirige, depuis 21 ans, un cabinet de conseil spécialisé dans l'accompagnement des démarches de qualité dans le secteur des services. Nous avons déjà accompagné 88 études de commissaires-priseurs dans l'obtention de la certification ISO 9001. Nous disposons donc d'une bonne connaissance de la profession. D'autant que, parmi nos clients, nous comptons aussi bien des grandes structures, comme Sotheby's ou Piasa, que des structures plus réduites. Il faut en effet insister sur ce point : la certification n'est pas réservée aux grandes structures. Elle est extrêmement bénéfique à tous. Le plus petit de nos clients ne compte que deux personnes !

Vous dressez un parallèle entre le futur Code de déontologie et la norme ISO 9001. En quoi consiste plus précisément celle-ci ?

La norme ISO 9001 est une norme internationale de qualité qui peut être adoptée par tous les métiers dans le but d'améliorer leur fonctionnement et leurs prestations. Il s'agit, à l'instar du Code de déontologie, d'un outil de progrès professionnel. Plus concrètement, cette démarche de certification se déploie selon quatre axes :

- L'engagement de la direction qui passe, par exemple, par l'adoption d'un plan stratégique à deux ans.
- La maîtrise des ressources humaines et matérielles qui exige notamment de porter attention à l'évaluation et à l'évolution des compétences des collaborateurs.
- Le cœur de métier, de façon à ce que tous les membres de l'étude puissent réfléchir collectivement aux voies de progrès dans leur travail quotidien.
- Le progrès continu qui formalise des initiatives permettant de progresser, au moyen, par exemple, d'enquêtes de satisfaction internes et externes.

Quelles sont les motivations des commissaires-priseurs qui œuvrent pour obtenir la certification ISO 9001 ?

Ils sont avant tout motivés par une forte volonté de progrès interne. Ils voient dans cette démarche une occasion de prendre du recul

sur leur activité quotidienne et leur organisation pour les améliorer. Ils savent aussi que l'obtention d'une certification contribue à créer un climat de confiance essentiel au développement de relations sereines avec leurs clients et leurs partenaires. C'est là un autre point commun avec le Code de déontologie.

Il y a toutefois aussi une différence qui inquiète la profession : à l'inverse de la certification, le Code de déontologie aura, lui, force de loi...

Je crois que ces inquiétudes sont démesurées et peu fondées. Je considère pour ma part que, loin de menacer les commissaires-priseurs, ce Code va les protéger. Il est exact que certaines de ses dispositions auront force de loi. Mais, en réalité, elles existent déjà, de façon éparse, dans les différents textes de loi régissant la profession. Il s'agit donc d'une compilation d'obligations légales préexistantes et de bonnes pratiques qui, ainsi rassemblées, deviendront plus lisibles et accessibles à toute la profession. C'est là un atout non négligeable pour les petites affaires qui ne disposent pas d'un service juridique étoffé. Ce code constitue donc une opportunité de progrès pour l'ensemble de la profession. D'autant qu'il ne se contente pas d'énoncer des obligations. Il formule aussi des droits, notamment au regard des nouvelles activités désormais ouvertes aux commissaires-priseurs. Il met donc en exergue de nouvelles possibilités de développement à saisir.

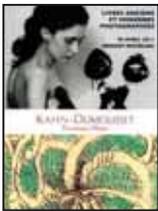
Certains estiment aussi que le code de déontologie peut contribuer à améliorer l'image de la profession...

Je ne crois pas que les commissaires-priseurs aient une mauvaise image. Le problème est plutôt que leur métier n'est pas assez connu, notamment en province. Dans de nombreuses villes, les gens ignorent la présence d'un commissaire-priseur ou n'osent pas pousser la porte d'une salle de vente car ils croient, à tort, ne pas y avoir leur place. En démystifiant un peu la profession, en présentant ses règles de fonctionnement de façon claire et concise, le Code de déontologie peut contribuer à lever ces appréhensions. Surtout si les commissaires-priseurs apprennent à mieux se faire connaître et valoir, notamment au moyen des nouvelles technologies. C'est d'ailleurs l'un des axes de progrès abordés avec eux dans les démarches de certification ISO. ■

Infos pratiques

Une obligation à ne pas négliger : l'envoi préalable des catalogues aux autorités administratives

À titre de rappel, n'oubliez pas l'obligation faite aux opérateurs de ventes volontaires d'informer certaines autorités administratives des ventes aux enchères ou de gré à gré portant sur des œuvres d'art ou sur des archives privées. Pour se conformer à cette obligation, l'envoi du catalogue suffit. Les services destinataires sont les suivants :



● **Pour les œuvres d'art :**

Service des musées de France
Direction générale des Patrimoines
Sous-direction des collections
6, rue des Pyramides
75041 Paris Cedex 01



● **Pour les archives :**

Service interministériel des archives de France
Sous-direction de la politique interministérielle et territoriale pour les archives traditionnelles et numériques
56, rue des Francs-Bourgeois
75141 Paris Cedex 03



● **Pour l'ensemble des ventes :**

Office central de lutte contre le trafic de biens culturels
Direction centrale de la police judiciaire
101, rue des Trois Fontanot
92000 Nanterre
Conseil des Ventes Volontaires
19, avenue de l'Opéra
75001 Paris

Fiscalité : ce qui change en 2012 pour les SVV

Parmi les mesures fiscales de fin d'année, deux sont susceptibles d'intéresser plus particulièrement les commissaires-priseurs.

● La première est l'augmentation du taux réduit de la TVA de 5,5 % à 7 %. Ainsi, la TVA est applicable au taux de 7 % aux importations d'œuvres d'art, depuis le 1^{er} janvier 2012, et aux ventes de livres, à compter du 1^{er} avril 2012. À la différence du taux normal de la TVA dont le chef de l'État envisage l'augmentation de 1,6 point pour le porter à 21,2 % à compter du 1^{er} octobre 2012, le taux réduit de 7 % ne devrait pas subir d'augmentation cette année.

● La deuxième mesure concerne les commissaires-priseurs associés de leur structure, susceptibles de percevoir des dividendes. Pour mémoire, les dividendes sont en principe soumis à l'impôt sur le revenu au barème progressif (dont le taux marginal s'élève à 41 %) sur 60 % de leur montant après un abattement de 1525 € pour un célibataire ou 3050 € pour un couple, l'impôt étant dû l'année suivant celle de leur perception ; alternativement, ils peuvent être soumis, sur option, à un prélèvement libératoire forfaitaire applicable au moment de leur perception sur la totalité de leur montant. La 4^e loi de finances rectificative pour 2011 relève le taux de ce prélèvement de 19 % à 21 %. Dans les deux cas, les dividendes sont soumis sur la totalité de leur montant et au moment de leur perception aux prélèvements sociaux, actuellement au taux global de 13,5 % mais qui pourrait être porté, prochainement, à 15,5 %. Ces évolutions devront être prises en compte dans les arbitrages que peuvent faire les commissaires-priseurs associés entre la perception d'une rémunération (donnant lieu à cotisations sociales, déductible du bénéfice imposable de la structure, soumise à l'impôt sur le revenu au barème progressif) et celle de dividendes (non soumis à cotisations sociales, non déductibles du résultat imposable et soumis soit au barème progressif soit au prélèvement libératoire forfaitaire). En outre, en cas de perception de dividendes, l'opportunité d'opter ou non pour le prélèvement libératoire forfaitaire devra être réexaminée au regard de simulations chiffrées. ■

Pour en savoir plus : Annabelle Bailleul, avocat fiscaliste (bailleula@yahoo.fr).

Agenda

Journées Marteau 2012 Tous mobilisés !

L'édition 2012 des Journées Marteau s'étend désormais sur une semaine, du 24 au 31 mars 2012, et non plus seulement sur un week-end. Un changement rendu nécessaire par la mobilisation exceptionnelle des membres du Symev.

Partout en France, les commissaires-priseurs adhérents de notre syndicat se sont surpassés pour multiplier les animations.

Accueillir de nouveaux publics

L'objectif ? Mieux faire connaître notre métier et accueillir une clientèle plus diversifiée, avide de s'imprégner rapidement des codes de reconnaissance propres aux ventes aux enchères, tels de jeunes collectionneurs, des néophytes, pour lesquels la curiosité et l'amour du beau l'emportent sur la spéculation financière, avec l'assurance d'assister à un véritable spectacle.

Dès à présent, le programme annoncé est aussi varié que les d'objets proposés en salles des ventes. Parcours jeunesse, quiz, jeux, conférences, débats, présentations d'objets insolites, expertises gratuites, parcours gastronomiques, chasses aux trésors, cavernes d'Ali Baba, Mode aux enchères, se meubler à moins de 1.000 euros, design et vintage, Arts de la table, etc.

Des inscriptions encore ouvertes !

Autant d'animations qui permettront à tous de faire connaissance avec l'univers des salles de ventes et de découvrir que ces lieux d'art, de vie et d'échanges existent partout en France grâce à un maillage territorial exceptionnel.

Et les inscriptions ne sont pas closes ! Nos adhérents peuvent encore proposer des animations : le dossier de presse présentant les manifestations sera en effet réactualisé au fil des prochaines semaines, de façon à prendre en compte toutes les nouvelles initiatives. ■

Pour tout renseignement complémentaire, contactez
Anne Géraud au Symev :
Tél. : 33(0)1 45 72 67 39
Fax : 33(0)1 47 23 46 25
Courriel : contact@symev.org



Idées

Les salles de ventes, nouveaux temples du *vintage* ?

Autrefois exclusivement utilisé pour désigner un vin millésimé, le terme de "vintage" s'applique désormais à tout ou presque : vêtements et accessoires de mode anciens, voitures de collection, photographies, mobilier design... Or, cette passion mêlant goût de l'ancien, refus de l'uniformisation et quête d'authenticité conduit de nouveaux publics vers les salles de ventes.

Certes, il y a toujours eu des chasseurs de trésors, des collectionneurs fiévriers et des amateurs de chine... Mais cette vogue prend, depuis quelques années, une ampleur inédite. Sous le nom de *vintage*, elle est même devenue un révélateur des valeurs de notre époque.

De la mode à la déco

Pour le journaliste spécialiste de la mode et du design Pierre Léonforté "c'est en 2001 que le phénomène a véritablement explosé, avec l'apparition de Julia Roberts à la cérémonie des Oscars, portant une robe Valentino millésimée 1992"⁽¹⁾. Un véritable coup de tonnerre dans le monde de la mode vestimentaire voué à la succession accélérée des collections...

Simple tocade de comédienne ? Rien n'est moins sûr. Car le vintage va rapidement s'étendre à d'autres domaines. "Il s'est aussi emparé de l'univers de la décoration selon les mêmes principes [...]. Dans les années 1990, Peter et Deborah Keresztury ont institutionnalisé le 'vintage western', organisant les 'vintage fashion shows' de San Francisco. [...] Principalement focalisé sur le

design allant de l'après-guerre au début des années 1980, ce vintage a labélisé dans un même élan meubles, luminaires, électroménager, vaisselle, accessoires de bureau et de cuisine...", note Pierre Léonforté.

Un phénomène postmoderne

Un tel essor n'a, bien sûr, rien de fortuit. Les hommes et les femmes qui s'habillent ou se meublent vintage ne trahissent pas une inclination passéiste. Ils expriment des valeurs emblématiques de notre temps. "Tournée vers le futur et véritable pulsion vers l'avenir, la modernité fut aussi un processus de massification. En revanche, la postmodernité se trouve marquée par un retour à l'archaïsme, aux tribus, un attachement au passé, au dépassé, au fondamental. Cela se manifeste notamment par une façon de s'habiller et de se meubler", observe le sociologue Michel Maffesoli⁽²⁾.

Le vintage refuse le "consommé-jeté". En redonnant de la valeur à des objets réputés obsolètes, il casse le rythme consumériste imposé par la tyrannie du "dernier cri". Il casse les codes de l'industrie et donne naissance à de nouvelles hiérarchies. À l'opposé du fameux style "bling bling", il exprime le refus des panoplies imposées, des logos, du "total look", des marques sandwiches. "J'observe que la grande caractéristique des sociétés postmodernes est le patchwork, le sampling, qui recomposent la mode, la décoration, les idées, la musique, les religions. Vraies ou fausses, là n'est pas la question, les valeurs de qualité et de collection qui prédominent impliquent le qualitatif de l'existence", poursuit Michel Maffesoli.



Quête d'authenticité

Il ne faut donc pas s'y tromper, à la différence du simple "rétro", le vintage est par nature exigeant, voire élitiste. Il s'attache à des griffes, des produits ou des créateurs devenus des références ou des basiques. Grand promoteur du vintage dans le monde de la mode, le cabinet d'expertise Chombert-Sternbach souligne ainsi que l'objet vintage "témoigne d'un savoir-faire, d'une époque. Il acquiert ainsi un statut d'œuvre d'art qui, au même titre qu'un tableau, doit être conservé"⁽³⁾. Même si l'industrie du prêt-à-porter a tenté de récupérer le mouvement à grand renfort de marketing, notamment via des rééditions, l'engouement pour le vintage reste avant tout une quête d'authenticité. Le véritable objet vintage est d'époque. D'où la place éminente prise par les salles de ventes dans l'univers vintage.

Indispensables salles de ventes

En effet, mieux à même de garantir l'origine et la qualité des objets mis à la vente, les commissaires-priseurs sont devenus incontournables sur le marché du vintage. Depuis quelques années, Drouot, vite relayé en ce domaine par les maisons de ventes de province, accueille ainsi de nombreuses ventes à thème dédiées au vintage : bagages et accessoires signés, fourrures et cuirs griffés, bijoux de fantaisie couture, souvent issus de grands noms du prêt-à-porter...

"Le vintage représente un jalon de mémoire. Ces objets s'inscrivent dans l'époque comme les maillons d'une longue chaîne affective, au même titre que les meubles." hérités de nos grands-parents."



Toutefois, le phénomène dépasse le petit cercle des collectionneurs fortunés : il concerne aussi des objets plus modestes. Le vintage n'est pas affaire de prix. Comme l'écrit Pierre Léonforté, *"Il représente un jalon de mémoire. Ces objets s'inscrivent dans l'époque comme les maillons d'une longue chaîne affective, au même titre que les meubles hérités de nos grands-parents"*. Autant dire qu'il représente une occasion unique d'ouvrir les salles de vente à de nouveaux publics.

Un blog consacré au vintage témoigne du changement de regard sur les salles de ventes sous l'effet du vintage. *"Il fut un temps, écrit son auteur, où les ventes aux enchères étaient réservées à une élite faite de conservateurs, de collectionneurs et de magnats du pétrole. On y vendait essentiellement des œuvres d'art et du mobilier racé. La 'folie vintage' a changé le cours des choses. Désormais on y voit se presser une faune jusqu'alors inconnue des lieux : les fashionistas !"*⁽⁴⁾ " L'essor du vintage vient donc confirmer que loin d'être réservées à une coterie d'initiés, les salles de ventes ont vocation à devenir des lieux populaires ouverts à tous les amateurs de beaux objets ! ■

(1) *"Tout ce qu'il faut savoir sur le vintage"*, par Pierre Léonforté, *L'Express*, 21/02/2005. (2) *Le Rythme de la vie*, par Michel Maffesoli, La Table ronde, 220 p., 18 €. (3) *"L'affaire est dans le sac"* sur www.gazette-drouot.com. (4) *"Modes aux enchères : la folie vintage"*, sur www.tendances-de-mode.com.



Les opérateurs de ventes au prétoire

Actualité juridique
du marché de l'art

Par Philippe Payan
Docteur en droit

Responsabilité civile et propriété intellectuelle

● À propos du catalogue de ventes aux enchères, la jurisprudence paraît privilégier une certaine souplesse d'interprétation. Dans un arrêt du 23 juin 2011 (2011-415), la Cour d'appel d'Aix-en-Provence se penche sur l'authenticité d'un bureau estampillé Migeon surestimé au regard de restaurations subies au XIX^e siècle. La mention de ces restaurations dans le catalogue exclut la faute du commissaire-priseur. À un premier niveau de lecture, la simple mention de restaurations au catalogue permet à la SVV d'échapper à la mise en jeu de sa responsabilité. À un second niveau de lecture, on se demande quelle aurait été la solution en présence de valeurs d'estimation et de mise à prix, extérieures aux débats en l'espèce, anormalement élevées au regard de la valeur réelle de l'objet. Autrement dit, l'estimation et la mise à prix doivent traduire l'ampleur des restaurations mentionnées au catalogue. Dans un autre arrêt en date du 20 octobre 2011 (10-25980), une « table à écrire en marqueterie Boule, estampillée C.I.B., d'époque Louis XVI (accidents et restaurations) » est adjugée 1 204 347 euros. Les acheteurs forment une action en nullité pour défaut d'originalité et erreur sur la substance rappelant que la référence à une époque garantit que l'objet a été produit au cours de cette période ; lorsqu'une ou plusieurs parties de l'objet sont de fabrication postérieure, l'acquéreur doit alors en être informé et l'information doit indiquer les parties de l'objet concernées. Mais pour la Cour de cassation, après avoir constaté que l'installation de la marqueterie Boule sur ce meuble d'époque et l'estampille C.I.B. constituaient son originalité, la cour d'appel a pu juger que les acheteurs s'en étaient portés acquéreurs en considération de ces éléments. Cette décision est favorable aux SVV qui n'ont pas à délivrer une information exempte de toute erreur pourvu qu'elles restent dans un standard de compétence et de transparence, à l'inverse de l'expert qui en tant que spécialiste doit répondre de l'originalité qu'il atteste.

"Les SVV n'ont pas à délivrer une information exempte de toute erreur pourvu qu'elles restent dans un standard de compétence et de transparence, à l'inverse de l'expert qui en tant que spécialiste doit répondre de l'originalité qu'il atteste."

● Sur le terrain du droit d'auteur, la Cour d'appel de Paris a rendu, le 28 octobre 2011 (10-16382), un arrêt intéressant. Une maison de vente propose à un an d'intervalle la même œuvre. En raison du décès de l'artiste survenu entre-temps, les héritiers attaquent la seconde vente pour violation du droit de divulgation. D'après l'article 121-2 du Code de la propriété intellectuelle, « l'auteur a seul le droit de divulguer son œuvre ». La SVV a recueilli ici des informations sur l'œuvre de l'artiste puis l'a reproduite une première fois dans son catalogue sans que l'artiste ne s'y oppose. Mais cette présentation effectuée du vivant de l'artiste ne permet pas de considérer qu'il a exercé son droit de divulgation dans la mesure où doit être démontrée l'intention non équivoque de rendre l'œuvre accessible au public. Les descendants n'ayant pas donné leur consentement, le droit de divulgation est donc violé. De cette décision, il convient de tirer, à la veille de l'adoption d'un Code de déontologie, un dernier enseignement. En se fondant sur le guide pratique à l'usage des professionnels des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques édité en 2004, la Cour d'appel retient que les SVV sont tenues d'agir avec prudence et rigueur en présence d'une situation qui suscite le doute. Reprochant à la SVV d'avoir méconnu cette obligation, voilà comment des règles d'ordre déontologique participent de l'imputation d'une faute au professionnel. ■

Pour aller plus loin : les adhérents du Symev peuvent obtenir un commentaire plus complet de ces décisions auprès de Philippe Payan (ph.payan@gmail.com).

Lu pour vous

Affaire Artprice : la spécificité et les garanties offertes par les SVV reconnues

“Le train de l'Histoire est cette fois lancé et Artprice est dans ce train et rien ne peut l'arrêter désormais. Il fallait être simplement très patient et opiniâtre contre ce monopole de près de 500 ans, aboli en suivant un chemin de croix législatif de douze ans.” C'est par ces mots que Thierry Ehrmann, PDG d'Artprice annonçait, dans un communiqué diffusé le 1^{er} janvier dernier, le lancement au 18 janvier de son nouveau système d'enchères en ligne.

Las ! Cinq jours plus tard, le Conseil des ventes volontaires (CVV) décidait d'assigner la société en référé pour lui demander de “clarifier la nature de son activité” afin de “protéger le consommateur”. En l'espèce, le CVV souhaitait que la société Artprice dise clairement au public si elle se positionne comme “courtier aux enchères d'œuvres d'art” ou si elle entend véritablement avoir une activité de “ventes aux enchères publiques par voie électronique”. En effet, selon le CVV, “la terminologie équivoque employée par Artprice ne satisfait pas aux objectifs de protection du consommateur voulus par le législateur” et que “les informations disponibles sur le site internet de la société sont de nature à susciter, dans l'esprit du public, un risque de confusion quant à la nouvelle activité annoncée”.

La clarification exigée par le CVV n'est pas de pure forme. En effet, selon la réponse donnée, Artprice est soit une sorte d'Ebay spécialisé dans l'art soit une véritable société de vente volontaire (SVV) exerçant sur Internet, avec les toutes les exigences que cela entraîne. Comme le souligne une dépêche de l'AFP, outre la présence d'un commissaire-priseur, “l'activité de vente aux enchères suppose une assurance professionnelle, un cautionnement et un compte séparé où sont déposés les fonds provenant de la vente”. Autant de garanties non obligatoires dans l'activité de courtage aux enchères qui se caractérise, en outre, par “l'absence d'adjudication automatique à celui qui fait la plus haute enchère”.

Autant de différences aux conséquences bien concrètes, notamment pour les acheteurs. En effet, comme le souligne l'expert en e-communication Guillaume Horen, “l'authenticité des œuvres, pouvant être mises en vente par n'importe qui, n'est pas assurée, à la différence des maisons de vente et de leurs experts qui s'engagent sur les biens proposés à la vente” (<http://blog.horen.net/post/artprice-encheres>).

Quelques jours après avoir déposé son référé, le CVV annonçait renoncer à son action judiciaire car les modifications apportées sur son site Internet “clarifient le rôle de la société”. Désormais, il est clairement établi qu'Artprice est “un opérateur de courtage aux enchères et que le service qu'il offre ne constitue pas une vente aux enchères par voie électronique”. Une clarification qui pourrait en appeler d'autres à l'avenir. Le CVV avertit en effet les autres opérateurs intervenant sur Internet qu'il “restera vigilant” sur le respect de “la distinction non équivoque” entre l'activité de courtage et l'activité de vente aux enchères.

Une façon de dire que si, suite à la loi de libéralisation de 2000, les sociétés de ventes volontaires n'ont plus de réel monopole, elles sont, en revanche, les seuls acteurs à pouvoir se prévaloir du haut niveau de garanties que leurs règles professionnelles apportent à leurs clients. Cela méritait probablement d'être rappelé formellement. ■

● **27 millions de visiteurs dans les musées français en 2011.** “La crise économique que l'on conjugue à toutes les sauces ces temps-ci ne semble pas avoir freiné l'enthousiasme des foules pour la culture, nombre de pays annonçant d'ores et déjà des fréquentations record pour 2011”, remarque l'Art Media Agency. Et notre pays tire son épingle du jeu ! “La France continue d'être une destination phare et les touristes français et étrangers font des musées et monuments nationaux un des arrêts systématiques de leur séjour. Près de 27 millions de personnes se sont pressés dans les musées de l'Hexagone en 2011, soit une hausse de 5 % par rapport à l'année précédente.” Ainsi, alors que certains s'inquiètent d'un déclin du rayonnement français dans



le monde des arts et de la culture, le Louvre renforce son leadership mondial. Avec 8,8 millions de visiteurs, soit 300.000 personnes de plus qu'en 2010, “il conforte son avance sur les autres colosses du panthéon muséal international, le British Museum et le Metropolitan de New York”. Enfin, preuve que l'intérêt pour l'art a de beaux jours devant lui, “la moitié des visiteurs du Louvre a moins de trente ans”. Source : Art Media Agency Newsletter, 06/01/12.

● **Les maisons de ventes se mettent aux expositions.** À l'occasion d'un récent dossier consacré aux “enchères 2011” et au “marché de l'art”, le magazine *Connaissance des Arts*, relève “la mode des expositions” dans les maisons de ventes. “Pionnière et pluridisciplinaire, Artcurial propose depuis 2005 des expositions et, depuis deux ans, l'événement 'Interieurs' qui réunit des décorateurs. Cet hiver, Sotheby's se focalise sur le design 1960-1970 avec un hommage à Jacques Lacroche [...]”. Et

Amis galeristes, ne nous trompons pas d'ennemis !

“*Les galeristes répliquent aux maisons de vente*” titre le quotidien *Les Échos* à l'occasion de l'élection, de Georges-Philippe Vallois à la tête du Comité professionnel des galeries d'art, le 12 janvier dernier. Car tout en évoquant “*un travail énorme*” alors que “*la crise fait craindre une fiscalité moins avantageuse sur les œuvres*”, le nouveau président des galeristes a réservé ses premières flèches aux salles de ventes.

Avec un argument toutefois bien émoussé : “*Quand on entre dans une galerie, déclare Georges-Philippe Vallois, on vous indique le prix. En ventes publiques, on achète une œuvre entre 20 et 35 % plus cher que ce que l'on croyait la payer. Pour éviter une distorsion de la concurrence, le prix au marteau doit correspondre au prix payé.*”



G.-P. Vallois

Croit-il vraiment que les collectionneurs d'art ignorent le déroulement d'une vente aux enchères ? On ne peut y croire !

Alors comment expliquer une telle animosité ? Réponse de l'intéressé dans *Les Échos* : “*La concurrence des maisons de vente aux enchères est féroce, avec la possibilité pour elles d'organiser désormais des ventes privées, de gré à gré.*” Va-t-on pour autant se livrer demain un combat frontal ? Rien n'est moins sûr. Car Georges-Philippe Vallois déclare aussi : “*Je ne crois pas que les ventes publiques soient nos ennemis.*”

Ouf ! Nous voilà rassurés, car tel est aussi notre sentiment au Symev : artistes, commissaires-priseurs, galeristes, critiques, experts, antiquaires, musées, collectionneurs, amateurs... Nous faisons tous partie d'un même écosystème. Et si nous entrons parfois en concurrence, nous sommes aussi des partenaires interdépendants les uns des autres et unis par un même désir et un même impératif vital : contribuer ensemble au rayonnement du marché français de l'art. Alors que le marché de l'art se mondialise, mieux vaut ne pas se tromper d'ennemis. Sources : *Les Échos*, 14/12/11. *Le Quotidien des Arts*, 13/12/11.

Christie's lance une première à Paris : une exposition-vente sur le critique d'art Michel Tapié et ses artistes favoris (Fontana, Pollock, Tapiés...).” Or, là réside la vraie nouveauté : “*Des œuvres seront à vendre,*

comme le permet la récente libéralisation des ventes privées.” Un exemple pouvant parfaitement être suivi, fut-ce à une moindre échelle, par les autres maisons de vente, de façon à familiariser de nouveaux amateurs d'art avec le monde des enchères, en jouant la carte de l'exposition de proximité. Source : *Connaissance des Arts*, février 2012.

Salvador Dalí et Michel Tapié, par Paul Facchetti (extrait du catalogue de l'exposition consacrée à Michel Tapié par Christie's France).



Le marché de l'art ne connaît pas la crise... ou presque !

“*Le marché de l'art au plus haut*” (*Le Monde*), “*Enchères 2011 : les ventes ne connaissent pas la crise*” (AFP), “*Bon millésime pour le marché de l'art*” (*Le Figaro*), “*Enchères 2011, encore un excellent cru*” (*La Tribune*), “*L'art décroche le gros lot*” (*Le Monde Magazine*)... En janvier dernier, la presse a consacré de nombreux articles à la santé exceptionnelle du marché de l'art.

Assurément une exception dans la morosité ambiante. “*Nous sommes à contre-courant de tout le reste de l'économie française*”, reconnaît Jean-Pierre Osenat (*Antiquités Brocante*, janvier 2012). Comment expliquer cette prospérité insolente ? En partie par la capacité des salles de ventes à capter une clientèle étrangère. “*Le commissaire-priseur a aujourd'hui deux outils de travail : son marteau et son ordinateur. [...] Les commissaires-priseurs ont une fenêtre sur le monde qui leur apporte beaucoup d'oxygène*”, poursuit le président du Symev.

Si bien que la bonne santé globale du marché ne doit pas masquer une réalité plus complexe. “*Les effets de la crise se font sentir sur le moyen de gamme et le bas de gamme*”, explique à l'AFP François de Ricqlès, président de Christie's France. D'où le risque de voir s'installer un marché à deux vitesses avec d'un côté les grandes maisons captant les œuvres principales et de l'autre, des structures plus modestes à la peine.

Une tendance que tempère Jean-Pierre Osenat en soulignant qu'à côté des grandes œuvres, “*le prix des autographes, des miniatures, des souvenirs historiques, ou encore de l'Art déco... ne font que grimper*”. Conclusion : tous les opérateurs y ont leur place car “*le monde de l'art est multifacettes, c'est un marché vivant, très humain, pas du tout abstrait, avec beaucoup de sensibilité, de sensualité. Il faut porter un regard différent sur le marché de l'art*”. ■



Coup de projecteur sur un commissaire-priseur

Des portraits pour découvrir la diversité du métier et la richesse humaine de ceux et celles qui le font vivre.

Alain Briscadieu, "Gascon conquérant"

Pas besoin d'être parisien pour faire une belle carrière de commissaire-priseur ! On peut aussi bien être... gascon. Le parcours exemplaire d'Alain Briscadieu en témoigne. Né en 1949 à Vic-Fezensac, il est aujourd'hui à la tête de l'une des études les plus renommées de Bordeaux après avoir créé celle d'Auch. Une trajectoire qui l'autorise aujourd'hui à prodiguer quelques conseils et professer un enthousiasme professionnel intact.

“Une aventure !” C'est ainsi qu'Alain Briscadieu qualifie sa carrière. Il est vrai qu'elle illustre parfaitement la tournure entrepreneuriale et aventureuse que peut prendre le métier de commissaire-priseur. Une dimension essentielle pour lui : *“Ma famille me voulait notaire, mais à vingt ans, sur les bancs de la fac de droit de Bordeaux, je rêvais de conquête, je voulais découvrir le monde, me confronter à lui.”* Autant de rêves qu'il réalisera... en tenant le marteau !

Un désir de solennité

Pourtant, les premiers contacts avec la profession ne sont pas tous concluants. Dans une France des années 60 en voie de modernisation accélérée, Alain Briscadieu apprécie certes *“le bric-à-brac invraisemblable et l'atmosphère magique”* qui règnent encore à l'ancien Hôtel des ventes Delurbe de Bordeaux. En revanche la première vente à laquelle il assiste le déçoit cruellement : *“Elle manquait de solennité. Or, je voulais un métier dans lequel la forme me plairait autant que le fond.”*

Monter sur l'estrade, donner du rythme à une vente, enchanter la salle, abattre son marteau... Avant même d'entrer dans le métier, Alain Briscadieu prend tout cela très au sérieux. Pour cet *aficionado* confirmé - il a même créé à Bordeaux l'une des premières écoles taurines de France ! -, dans les enchères comme dans les arènes, théâtralité et formalisme doivent aller de pair. *“Y compris lorsqu'il s'agit de vendre du matériel agricole les pieds dans la gadoue !”,* insiste-t-il. Parce que *“transférer la propriété d'un objet d'une personne à une autre n'est jamais anodin.”*

Par chance, il trouvera cette même exigence professionnelle auprès de M^e Vergne, commissaire bordelais répu-

té dans l'Étude duquel il devient stagiaire en 1972. *“C'est là que, tout jeune marié, j'ai appris mon métier, en gravissant progressivement les échelons jusqu'à devenir principal clerc, tout en poursuivant mes études pour passer mon examen. Car je ne voulais pas rester indéfiniment salarié.”*

Auch : 25.000 habitants dont un commissaire-priseur !

C'est ainsi qu'en 1981, à l'âge de 29 ans, Alain Briscadieu fait le siège de la Chancellerie pour être nommé commissaire-priseur à Auch, au cœur du Gers dont il est originaire. Certains de ses confrères bordelais auraient envisagé cette nomination dans une ville de 25.000 habitants dépourvue d'aéroport, de train et même d'autoroute, comme une sorte d'enterrement professionnel. Pas lui ! Frondeur et enthousiaste comme un cadet de Gascogne, il préfère y voir un défi. Or c'en est un ! Car, en pourvoyant une charge nouvellement créée, il lui reste, de surcroît, à tout inventer.

C'est pourtant là qu'Alain Briscadieu prendra son essor en se forgeant une expérience unique, jalonnée par quelques ventes mémorables comme celles des collections d'art du Professeur Lannelongue (1986), de Defert Dumesnil (1988) et de Clémentine Poret (1989). *“Les années passées à Auch, m'ont convaincu que le professionnalisme paye partout et toujours.”* La clef du succès ? Faire des ventes sincères, respecter les gens, les prendre au sérieux en faisant preuve de professionnalisme en toutes circonstances pour mériter leur confiance. *“Les gens ont appris à m'appré-*

cier parce que je mettais autant d'entrain et de sérieux à estimer une moissonneuse-batteuse qu'une commode XVIII^e.”

Exigence et enthousiasme

Autre enseignement tiré de l'aventure gersoise : *“Il faut savoir s'adapter au terrain et aux circonstances, accepter de se remettre en cause...”* Une leçon mise en pratique encore récemment. Ainsi, après son retour à Bordeaux en 1994, pour prendre la succession de M^e Vergne au sein de l'Étude où il avait fait ses premières armes, Alain Briscadieu n'a pas considéré cette nouvelle situation comme une consécration. À 52 ans, confronté, comme tous ses confrères, au *“grand chambardement européen de la réforme de 2000”,* il comprend que le salut passe, une fois encore, par l'adaptation et lance son propre hôtel des ventes.

“Je comprends que les évolutions actuelles puissent inquiéter. Mais je sais aussi que nous avons déjà affronté bien d'autres changements comme l'assujettissement à la TVA, l'instauration de la compétence nationale, le passage à l'informatique... Or, notre profession a toujours survécu et elle a même trouvé des moyens d'aller de l'avant en conservant son identité et ses valeurs.” Professé avec la voix chaleureuse du Sud-Ouest, l'optimisme d'Alain Briscadieu est contagieux. La preuve : son fils Antoine s'apprête à rejoindre la profession. Demain, il y aura toujours des commissaires-priseurs. Et parmi eux des Briscadieu ! ■

Pour aller plus loin :
www.briscadieu-bordeaux.com