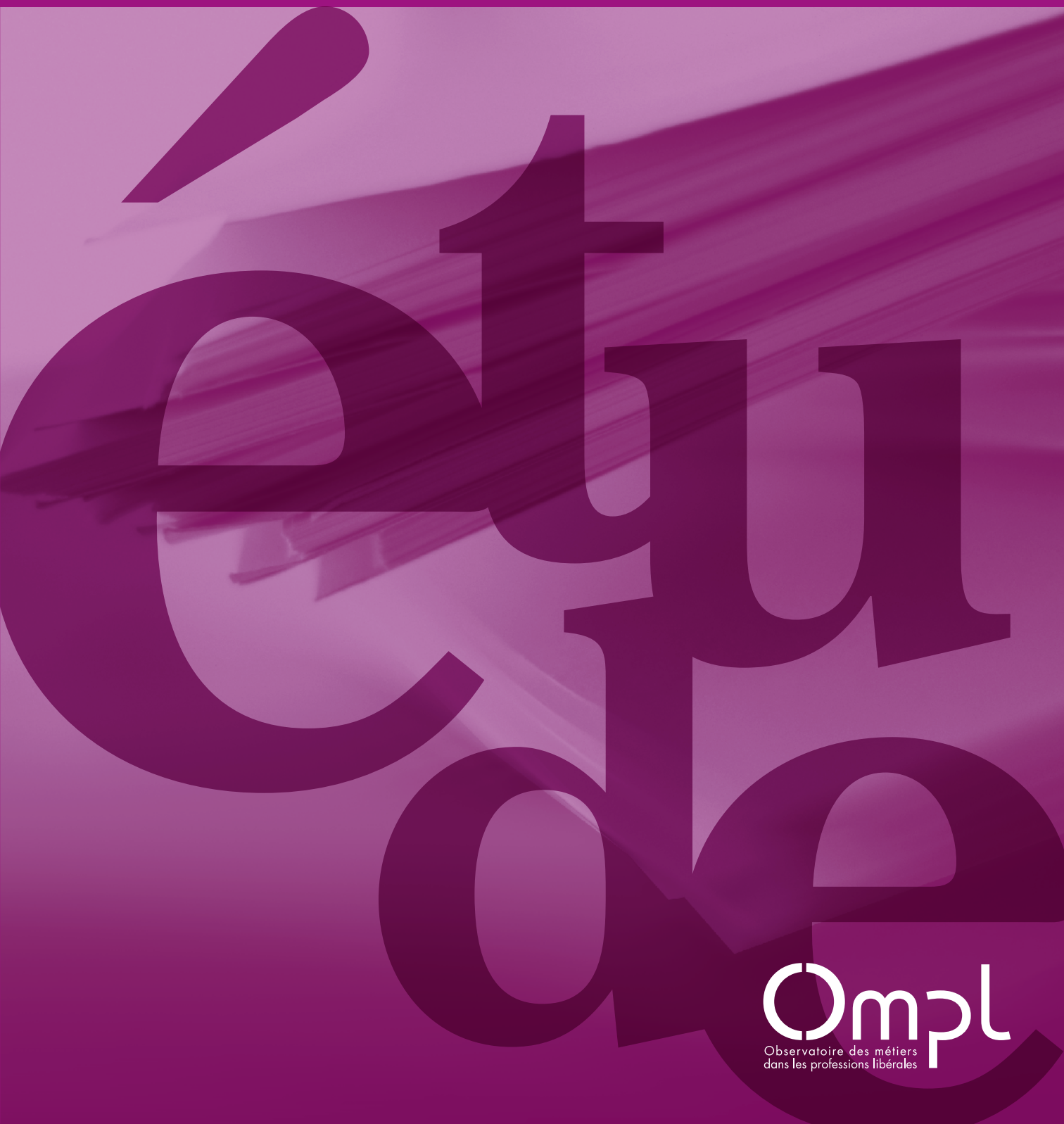


2018

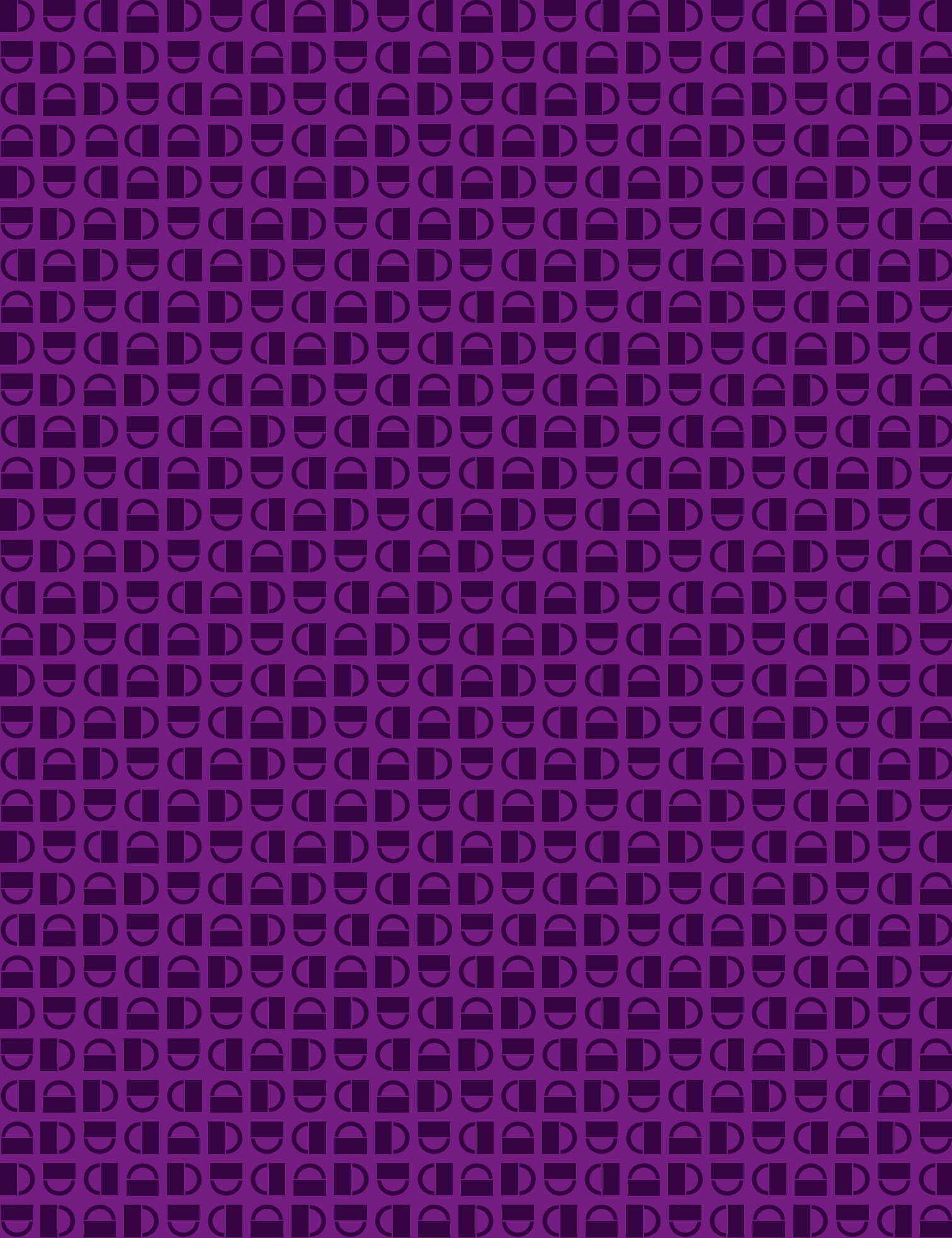
Offices de commissaires-priseurs judiciaires et sociétés
de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques



DE L'ÉTAT DES LIEUX
À LA PROSPECTIVE



Ompl
Observatoire des métiers
dans les professions libérales





ÉDITO



Affiner la connaissance pour mieux anticiper l'avenir

L'environnement socio-économique est en pleine mutation et les entreprises libérales ne sont pas épargnées. Cette transformation impacte fortement l'emploi, la qualification et la formation professionnelle des salariés. Mieux anticiper cette révolution implique que tous les acteurs concernés appréhendent les changements en cours afin d'en anticiper les incidences tant au niveau national que régional. Il est fondamental que les branches professionnelles ainsi que tous les acteurs régionaux ou nationaux aient **accès à une information solide** pour **mieux devancer les mutations à venir**.

Les entreprises libérales représentent 28 % des entreprises françaises, **5 % des emplois** et **11 % de la valeur ajoutée**.

Leur secteur d'activité – cadre de vie-technique, juridique, santé –, leur taille – plus du tiers d'entre elles emploie moins de 10 salariés –, et leur implantation sur l'ensemble du territoire en font **un acteur de proximité essentiel** au développement local et au maintien du lien social.

Confrontées de plus en plus fréquemment à des évolutions scientifiques, technologiques et réglementaires qui transforment leur activité, les entreprises libérales sont dans l'obligation de faire **évoluer leur organisation et les compétences de leurs collaborateurs**. Les professionnels libéraux doivent intégrer ces mutations pour prévoir leurs répercussions, tout en préservant leur rôle socio-économique et leurs emplois.

L'OMPL (Observatoire des Métiers dans les Professions Libérales) est **un outil d'expertise** et de prospective en matière d'emploi, de compétences et de formation.

Ses travaux statistiques, centrés sur les questions emploi-formation, constituent des analyses fines et robustes des changements en cours. Ses études prospectives apportent des éléments de réflexion qui permettent aux partenaires sociaux de **mieux définir leur politique emploi-formation**. Ses études thématiques abordent des questions spécifiques qui contribuent à mieux identifier les spécificités des entreprises libérales. Ses baromètres régionaux observent, au niveau de chaque territoire, la présence et la participation des entreprises libérales à l'économie locale.

Partenaire privilégié des CPNEFP (Commission Paritaire Nationale de l'Emploi et de la Formation Professionnelle), **l'OMPL met au service de tous les acteurs emploi formation les résultats de son expertise**.

Marie-France Guthey
Vice-présidente

Bruno Pelletier
Président

96 études conduites depuis 2005

41 études statistiques

- ① Entreprises d'architecture (3)
- ① Entreprises d'économistes de la construction (4)
- ① Entreprises d'experts en automobile (3)
- ① Cabinets de géomètres-experts, géomètres-topographes, photogrammètres et experts fonciers (4)
- ① Études d'administrateurs et mandataires judiciaires (1)
- ① Cabinets d'avocats (4)
- ① Offices de commissaires-priseurs judiciaires et sociétés de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques (2)
- ① Études d'huissiers de justice (2)
- ① Cabinets dentaires (4)
- ① Laboratoires de biologie médicale extra hospitaliers (3)
- ① Cabinets médicaux (3)
- ① Pharmacie d'officine (4)
- ① Cliniques vétérinaires (4)

20 études prospectives

- ① Entreprises d'économistes de la construction (2)
- ① Entreprises d'experts en automobile (1)
- ① Cabinets de géomètres-experts, géomètres-topographes, photogrammètres et experts fonciers (2)
- ① Études d'administrateurs et mandataires judiciaires (1)
- ① Cabinets d'avocats (2)
- ① Offices de commissaires-priseurs judiciaires et sociétés de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques (2)
- ① Études d'huissiers de justice (2)
- ① Cabinets dentaires (2)
- ① Laboratoires de biologie médicale extra hospitaliers (1)
- ① Cabinets médicaux (1)
- ① Pharmacie d'officine (2)
- ① Cliniques vétérinaires (2)

16 études thématiques

- ① Trajectoires de construction de projets professionnels des étudiants vétérinaires et des auxiliaires (en cours)
- ① Application de la grille de classification : pharmacie d'officine (2017)
- ① Sous-traitance dans les cabinets d'avocats (2017)
- ① Chômage des pharmaciens adjoints (2015)
- ① Gardes et astreintes : cliniques vétérinaires (2015)
- ① Insertion professionnelle des salariés en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation ou période de professionnalisation : pharmacie d'officine (2015) cabinets dentaires (2014)
- ① Expertise automobile en Europe (2014)
- ① Emplois et trajectoires professionnelles : entreprises d'architecture, cabinets de géomètres-experts, géomètres-topographes, photogrammètres et experts fonciers, pharmacie d'officine (2010)
- ① Égalité professionnelle : laboratoires de biologie médicale extra hospitaliers, cabinets médicaux (2010)

12 baromètres

- ① Baromètre OMPL (2005, 2016, 2017)
- ① Baromètres secteurs (2005, 2016, 2017)
- ① Baromètres branches (2005, 2016, 2017)
- ① Baromètres régionaux (2005, 2016, 2017)

7 études transverses

- ① Apprentissages informels (2017)
- ① Qualité de vie au travail (2014 et 2017)
- ① Entreprises libérales et territoires (2013)
- ① L'emploi à temps partiel, choisi ou subi par les salariés ? (2013)
- ① Chômage des salariés (2013)
- ① Qualité de l'emploi (2013)

- ① Séniors (2010)
- ① Turnover : pharmacie d'officine (2010), cabinets dentaires (2008)



SOMMAIRE

- 04 Principaux enseignements
- 06 Étude pilotée par l'OMPL
Finalités et pilotage
- 08 Évolutions passées et à venir
- 15 Recomposition d'un univers professionnel
- 28 Scénarios prospectifs horizon 2022
- 30 Pistes pour l'action

PRINCIPAUX ENSEIGNEMENTS

La profession s'interroge
sur ses atouts pour perdurer.

« Rester des généralistes
ou se spécialiser sur
des marchés particuliers ? »

« Se concentrer sur
les seules ventes
aux enchères ou
se positionner sur
une partie des activités
jusque-là réservées
aux huissiers de justice ? »

« Rester seuls ou
se regrouper, entre
autres au sein de Sociétés
Professionnelles d'Exercice
comme la loi leur en offre
désormais la possibilité ? »



Après la loi de 2000 imposant une séparation entre ventes judiciaires et ventes volontaires et la loi de 2011 dite de libéralisation des ventes volontaires, la branche professionnelle des offices de commissaires-priseurs judiciaires et des opérateurs de ventes volontaires avait tout juste trouvé, notamment en matière sociale, un équilibre. Elle est à nouveau secouée par les perturbations induites par deux nouvelles dispositions législatives :

- la loi sur la croissance, l'activité et l'égalité des chances économiques (dite loi Macron) d'août 2015 et l'ordonnance de juin 2016 qui crée la profession de commissaire de justice regroupant les professions d'huissiers de justice (HDJ) et de commissaires-priseurs judiciaires (CPJ) ;
- la loi travail d'août 2016 (dite El Khomri) qui restructure les branches professionnelles et oblige celles de moins de 5 000 salariés à fusionner avec d'autres.

La création de la nouvelle profession de commissaire de justice a d'abord été vécue par les commissaires-priseurs comme une menace pesant sur l'exercice même de leur profession dans son double exercice « judiciaire » et « volontaire ». De nombreuses craintes ont été évoquées : positionnement important des études d'huissiers de justice sur leur marché et atomisation de celui-ci, mise en péril des offices et des maisons de ventes volontaires, disparition du maillage territorial, appauvrissement des expertises, paupérisation du marché de l'art français... Elles ont été suivies de la réaffirmation de ce qui pour les commissaires-priseurs, qui ne se vivent pas comme une profession de l'exécution, constitue leur cœur de métier et celui de leurs salariés. Leur métier repose avant

tout sur une activité faisant appel à un processus complet : expertise, prise, organisation et exécution des ventes aux enchères publiques de biens meubles.

Ces deux nouvelles dispositions législatives interviennent cependant dans un contexte économique plutôt porteur pour les ventes aux enchères publiques et un climat apaisé entre les différents types d'opérateurs de ventes. Parallèlement, le dialogue social de la branche est devenu plus riche et plus constructif.

Le paysage du marché des ventes aux enchères publiques a cependant beaucoup changé. Il est désormais tiré par les ventes volontaires au détriment des ventes judiciaires. Les ventes physiques ont diminué et les ventes électroniques considérablement augmenté. Les ventes courantes (ventes non cataloguées) sont, elles aussi, en constante diminution. Le calendrier des ventes de la plupart des opérateurs se décline aujourd'hui en une alternance de ventes courantes et de ventes cataloguées que tous essaient de rendre plus attractives et plus festives en organisant autour de celles-ci de véritables événements.

Dans ce contexte de grande instabilité auquel s'ajoute, faute de texte législatif *ad hoc* pour le préciser, une absence de vision claire sur comment et par qui s'opérera la régulation du marché à l'avenir, la profession s'interroge sur ses atouts pour perdurer. Les commissaires-priseurs ou les futurs commissaires de justice doivent-ils rester des généralistes ou se spécialiser sur des marchés particuliers ? Doivent-ils se concentrer sur les seules ventes aux enchères ou se positionner sur une partie des activités jusque-là réservées aux huissiers de justice ?

Doivent-ils rester seuls ou se regrouper, entre autres au sein de Sociétés Professionnelles d'Exercice comme la loi leur en offre désormais la possibilité ?

Les représentants des salariés expriment des craintes en matière d'emploi pour les actuels salariés de la branche mais aussi sur la gestion de la période de transition ouverte par l'application de ces deux nouvelles lois.

Représentants employeurs comme salariés, s'accordent pour dire que les métiers de leur branche et ceux de la branche des études d'huissiers de justice ne sont pas fongibles bien qu'il puisse y avoir des surfaces de recouvrement, des activités et des compétences communes. Ce constat place la formation professionnelle initiale comme continue au cœur des enjeux pour l'avenir.



ÉTUDE FINANCÉE PAR L'OMPL

« Les sociétés de ventes volontaires sont des sociétés commerciales de droit privé. Elles doivent être agréées par le Conseil des ventes volontaires et avoir au moins un dirigeant, un associé ou un salarié titulaire du certificat de bon accomplissement de stage. »

Les commissaires-priseurs judiciaires sont seuls habilités à diriger les ventes judiciaires, c'est-à-dire prescrites par la loi ou par une décision de justice. Officiers publics ministériels, ils exercent leur activité au sein d'offices ou d'études. Les commissaires-priseurs habilités à diriger les ventes volontaires de biens meubles exercent au sein de société de ventes volontaires (SVV). Ce sont des sociétés commerciales de droit

privé – détenues par une personne, des associés ou des actionnaires. Elles doivent être agréées par le Conseil des ventes volontaires (CVV) et avoir au moins un dirigeant, un associé ou un salarié titulaire du certificat de bon accomplissement de stage. De nombreux commissaires-priseurs exercent les deux activités. La société de ventes volontaires est alors dite « adossée » à l'office.

FINALITÉS

► UN APPUI AU SERVICE DE LA RÉFLEXION PROSPECTIVE

Ce document, qui constitue la seconde partie de l'étude prospective de branche, résulte d'une demande de la Commission mixte paritaire nationale des offices de commissaires-priseurs judiciaires et des sociétés de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques adressée à l'OMPL (Observatoire prospectif des métiers et des qualifications dans les professions libérales). Il 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 entreprises, pour disposer d'un regard extérieur sur l'évolution des entreprises, des emplois et des compétences ;
- aux salariés pour mieux appréhender leur évolution et leur mobilité professionnelles.

► MÉTHODOLOGIE

L'étude a été réalisée en croisant différentes sources d'information :

- des entretiens, individuels ou collectifs, avec des salariés et les employeurs de la branche et d'autres acteurs ;
- l'animation de groupes prospectifs avec des salariés et des employeurs de la branche ;
- une revue de la littérature existante sur le sujet.

► 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 cette étude. Il est l'observatoire prospectif de la branche. 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 pilotage de cette étude. Elle joue un rôle clé pour l'appropriation et l'exploitation par les acteurs de la branche des analyses et

préconisations proposées dans le cadre de cette démarche.

Ilthaque, cabinet d'études et de conseil, a été désigné pour produire la présente étude selon la méthodologie définie au préalable.

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



ÉVOLUTIONS PASSÉES ET À VENIR



+ 25 %

pour les ventes liées au marché de l'art et des objets de collection

+ 45 %

pour les ventes de véhicules d'occasion et de matériel industriel.

La précédente étude prospective (2014) proposait deux scénarios pour l'avenir de la branche professionnelle. L'actualisation du portrait statistique de branche 2014 publiée en 2016, les entretiens réalisés entre le mois de février et juin 2017 auprès des représentants de la branche et dans une dizaine d'offices de commissaires-priseurs judiciaires et d'opérateurs de ventes volontaires permettent d'évaluer rétrospectivement ces deux scénarios et de mieux appréhender les évolutions à venir.

En résumé, à partir des deux scénarios envisagés, il ressort que :

- le premier scénario « pessimiste » prévoyant une faible réactivité des entreprises face à de nouveaux enjeux n'a pas prévalu. Il reposait sur l'exacerbation de la concurrence interne et externe à la branche, la remise en question du monopole des commissaires-priseurs judiciaires par l'Union Européenne et surtout la concentration de certains marchés, notamment de ceux des objets d'art et des véhicules ;
- le second scénario « plus optimiste » reposant sur une profession qui prend sa place dans le nouveau paysage du marché des ventes aux enchères s'est, dans ses grandes lignes, réalisé.

Dans les faits, la concurrence s'est en effet accrue mais pour y faire face les professionnels ont joué la carte de la qualité du service rendu, de l'engagement dans les procédures ISO..., de la déontologie et du renforcement de leurs compétences comme de celles de leurs salariés.

► UNE BRANCHE SE PORTANT PLUTÔT BIEN

Depuis 2010, année des premiers traitements statistiques des données de la branche (portrait statistique de 2014), trois indicateurs témoignent de la bonne santé économique et sociale de la branche.

Le nombre d'offices et de maisons de ventes adossées est resté relativement stable :

- 407 commissaires-priseurs judiciaires en exercice en 2010/413 en 2016 ;
- 313 offices et sociétés civiles professionnels en 2010/315 en 2016 ;
- 310 sociétés de ventes volontaires adossées à des offices de commissaires-priseurs judiciaires en 2010/303 en 2016 ;
- 77 sociétés de ventes volontaires non-adossées en 2012/100 en 2016.

Les effectifs de la branche augmentent :

- 2592 salariés en 2010 ; 3096 en 2016, soit près de 20 % de croissance (8 % entre 2012 et 2016)¹ ;
- La pyramide des âges de la branche est restée pratiquement stable depuis 2010.

Le montant adjudugé des ventes volontaires et judiciaires confondues progresse :

2 190 M€ pour tous les types de ventes (frais de ventes non inclus) en 2010 ; 2937 M€ en 2016, soit plus de 25 % d'augmentation, dont :

- 25 % pour le marché de l'art et des objets de collection ;
- plus de 45 % pour les véhicules d'occasion et le matériel industriel.



1. Les premières données DADS exploitées datent de 2010. On peut considérer que le périmètre de la branche (entreprises appliquant la CCN) n'est stabilisé que depuis 2012.

► NOUVEAU PAYSAGE DU MARCHÉ DES VENTES AUX ENCHÈRES

Si globalement la branche se porte plutôt bien, le paysage du marché des ventes aux enchères publiques a cependant beaucoup changé, comme en témoignent les entretiens réalisés auprès des professionnels de la branche et le confirme l'exploitation de données extraites de la DADS (données sociales) et du rapport du Conseil des Ventes Volontaires (données économiques) publiées dans le portrait statistique de 2016.

La crise économique a été un levier pour les enchères publiques (davantage de liquidations judiciaires, un marché de l'art plus spéculatif...) qui a contribué à l'augmentation du chiffre d'affaires de la branche. Cependant, si tous les secteurs de ce marché (art et objets de collection, véhicules d'occasion et matériel d'équipement, vins, chevaux...) ont été impactés positivement, il en va différemment pour les différents segments de ce marché :

- le marché est désormais tiré par les ventes volontaires au détriment des ventes judiciaires ;
- les ventes physiques diminuent et les ventes électroniques augmentent considérablement ;
- les ventes courantes baissent, elles aussi, et le marché des ventes cataloguées (dit marché traditionnel) se recompose.

Marché tiré par le volontaire

À une ou deux exceptions près, le chiffre d'affaires des entreprises enquêtées est

majoritairement réalisé à partir des ventes volontaires ; les ventes judiciaires ne représentant pour certaines d'entre elles, qu'une très faible part.

Ce marché est jugé, par la plupart des professionnels, comme « peu lucratif », certains déclarants qu'une « profession centrée uniquement sur le judiciaire n'a pas d'avenir ». Il est également très aléatoire car il repose sur « ce qui est confié par un tribunal de commerce ou un tribunal d'instance » et peut varier considérablement selon les années.

Ce positionnement sur « le volontaire » ou « le judiciaire » semble beaucoup devoir au contexte territorial dans lequel s'inscrit l'office ou la maison de ventes : présence ou non d'autres opérateurs de ventes aux enchères (autres commissaires-priseurs ou huissiers de justice), richesse patrimoniale du territoire tant du côté vendeurs qu'acheteurs, relais ou non de prescripteurs locaux (notaires...). Pour autant, les ventes judiciaires, aux dires des interlocuteurs (tous commissaires-priseurs judiciaires par leur formation) « font toujours partie de l'ADN des professionnels de la branche » et, « il n'est pas question de les abandonner ». « Avec les ventes judiciaires, nous remplissons pleinement notre rôle d'officier ministériel au service de l'intérêt général »².

Parallèlement, depuis plus de 10 ans, la concentration du marché du volontaire s'est accentuée. Plus de 57 % du montant total adjugé sont réalisés par les 20 premiers opérateurs du secteur. Parmi les quatre premiers opérateurs de ventes volontaires, trois sont positionnés sur les « véhicules

« Le chiffre d'affaires des entreprises est majoritairement réalisé à partir des ventes volontaires. »



2. Par la voix de leur Chambre nationale, les commissaires-priseurs judiciaires ont formulé une série de propositions à destination des candidats à l'élection présidentielle. Elles concernent notamment la réforme des tutelles, la vente aux enchères publiques au service des tribunaux et la numérisation des ventes. Concernant la réforme des tutelles, les commissaires-priseurs judiciaires précisent que « le nombre de personnes placées sous mesure de protection, déjà en forte progression en France, est appelé dans les prochaines années à croître de manière exponentielle ». Pour eux, « il est indispensable .../... que le majeur ou mineur protégé, bénéficie tant à l'ouverture qu'à la sortie de la procédure d'un inventaire chiffré et impartial, précis et détaillé permettant tant au juge qu'au mandataire judiciaire à la protection des majeurs, l'évaluation et la connaissance affinée du patrimoine du protégé. Le commissaire-priseur judiciaire reste actuellement le seul officier public et ministériel formé à cette spécialité ».



Le marché des ventes courantes (ventes non cataloguées) est en constante diminution :

110 M€
en 2010

75 M€
en 2016

30 %
du nombre total
de ventes aux enchères

d'occasion et le matériel industriel ». Ces opérateurs enregistrent également la plus forte augmentation de leur effectif³.

Mutation profonde : diminution du marché des ventes courantes

Le marché des ventes courantes (ventes non cataloguées)⁴ est en constante diminution : 110 M€ en 2010 ; 75 M€ en 2016, soit – 30 %⁵. Celle-ci s'accompagne d'une baisse du montant moyen par vente courante : de 43 000 € en 2010, il passe à 15 600 € en 2016.

En revanche, les ventes courantes représentent encore plus de 30 % du nombre total de ventes aux enchères et constituent une partie non négligeable de l'activité des petites ou moyennes maisons de ventes. Elles en sont aussi devenues le segment le plus fragile.

Les objets mis en ventes courantes proviennent de ventes judiciaires et de ventes volontaires. Ils ont souvent, bien que les biens vendus relèvent des mêmes spécialités que celles du marché traditionnel (meubles, bibelots, tableaux, livres, lithographies... et actifs professionnels), une moindre valeur unitaire par rapport à celle des ventes cataloguées (papier ou Internet).

Les raisons de la baisse de valeur des ventes courantes sont à chercher dans les profondes mutations du marché des ventes aux enchères publiques :

- changement de goût de la clientèle, moindre intérêt pour le mobilier et les objets d'art classiques ;

- non-renouvellement de la clientèle et désaffection des jeunes (18 à 30 ans)⁶ ;
- la vente courante est avant tout un moyen d'achalandage pour d'autres marchands professionnels (antiquaires, brocanteurs...) qui sont numériquement en diminution ;
- l'impact de la concurrence d'autres circuits de ventes aux coûts d'intermédiation plus faibles (Leboncoin.fr, ebay.fr, etc.).

Comme le mentionne le rapport du CVV et le confirment les entretiens, si « les ventes courantes ont longtemps constitué une activité clé et structurante pour de nombreux OV (Opérateurs de ventes volontaires) leur assurant une visibilité commerciale et un revenu stable, on peut aujourd'hui s'interroger pour savoir si elles restent économiquement rentables compte tenu du temps de travail et des frais d'inventaire, de transport, de gestion des lots, de stockage après la vente ».

Selon cette même source, la vente courante serait devenue « un service rendu aux vendeurs » qui permettrait « d'organiser des ventes et d'animer un lieu de ventes, d'entretenir un lien entre OV, avec sa clientèle et son environnement », la rentabilité directe n'étant plus l'élément déterminant de cette activité.

Aucun des professionnels rencontrés n'a formalisé son rapport aux ventes courantes en ces termes. Cependant, tout comme lors de la première enquête de 2012, ils ont tous souligné leur difficulté pour trouver des biens de qualité à vendre car « les beaux



3. Les grands groupes de ventes aux enchères d'œuvres d'art et d'objet de collection (Sotheby's, Christie's, Bohams, Artucial...) ont tous connu une forte croissance de leurs effectifs tous types de métiers confondus. Cependant, cette augmentation n'est pas due uniquement à leur activité de ventes aux enchères. Ils ont aussi parallèlement développé des activités parallèles : ventes directes de produits de luxe (vins, joaillerie...), activités de stockage d'œuvres d'art, galeries,... voire positionnement divers sur le marché du luxe (ex : agences immobilières de ventes et de location de résidences de prestige pour Sotheby's).

4. Les ventes cataloguées appartiennent à ce qu'on nomme le « marché traditionnel ».

5. L'évolution pluriannuelle du marché traditionnel et du marché des ventes courantes, chapitre 2, rapport annuel du CVV, Op. Cit. Pages 154-160.

6. On notera qu'il ne semble pas que les maisons de ventes aient une idée précise de la constitution de leur public des ventes physiques comme des ventes Internet.

objets d'art, destinés à la décoration intérieure, conservent toute leur attractivité, ce qui n'est pas le cas des meubles, même en bon état ».

Aujourd'hui, le calendrier des ventes de la plupart des opérateurs se décline en une alternance de ventes courantes et de ventes cataloguées. Pour s'assurer une plus grande attractivité, beaucoup ont depuis plusieurs années essayé, pour les rendre plus attractives, de faire de leurs ventes, y compris courantes, des temps festifs en organisant de véritables événements.

Développement des ventes électroniques

Bien qu'il n'existe pas de données chiffrées sur la fréquentation physique des salles de ventes, de l'avis des professionnels rencontrés, celle-ci a considérablement diminué. Cependant, cette baisse a été largement compensée par le développement des ventes électroniques qui représentent aujourd'hui plus de 33 % du montant total des ventes (contre 6 % en 2010)⁷.

Le virage numérique, engagé depuis plusieurs années par la profession, s'est poursuivi et pratiquement toutes les entreprises sont désormais connectées à l'une des grandes plateformes existantes (interencheres.com⁸,

Drouot digital,...)⁹. Les évolutions récentes ont essentiellement porté sur la sécurité des enchères et le développement du paiement en ligne. Tous les opérateurs de ces plateformes sont à la recherche d'une augmentation de leur audience via, entre autres, le marketing direct (référencement).

En effet, tous les interlocuteurs pratiquent les ventes électroniques, le plus souvent sous forme de « live-auctions »¹⁰, c'est-à-dire de ventes électroniques adossées à des ventes physiques. Les ventes aux enchères entièrement dématérialisées (ventes dites « en ligne » ou « online »)¹¹, autorisées uniquement pour les ventes volontaires, sont plus exceptionnelles et davantage pratiquées par des maisons d'une certaine taille et plutôt sur des biens de forte valeur marchande : ouvrages d'art, d'objets de collection, de joaillerie, objets de luxe...

À l'heure où la « dématérialisation du marché de l'art » est souvent évoquée, les commissaires-priseurs rencontrés ne semblent pas redouter la concurrence des « pure-players » comme Catawiki¹²,... Il est vrai que la faillite en janvier 2017 d'Aucionata-Paddle8¹³, acteur majeur des ventes aux enchères des objets d'art et de luxe, ne manque pas d'interroger sur le devenir



33 %
de ventes électroniques contre
6 %
en 2010

7. Données Rapports d'activité du CVV.

8. En 2015, derniers chiffres en notre possession, 160 maisons de ventes étaient adhérentes à interencheres.com et réalisaient via cette plateforme plus de 2000 ventes annuelles. Inter enchères a également développé une activité de formation des collaborateurs des maisons de ventes à l'utilisation de sa plateforme.

9. En 2016, Drouot s'est associé avec NextStage AM (société de capital développement) pour créer sa nouvelle plateforme baptisée Drouot Digital. Celle-ci inclut Drouot SI, gestionnaire de Drouot Live, et de DrouotOnline, et comprend aussi la société de ventes en ligne à prix fixe Expertissim. Chiffres juin 2016: 110000 inscrits sur les plateformes Online et Live de Drouot (+ 25% par rapport à juillet 2015); 243 maisons de ventes représentées sur les plateformes Online et Live de Drouot (+ 25% par rapport à juillet 2015); 40 opérateurs internationaux : Belgique, Canada, États-Unis, Espagne, Italie, Suisse, Israël, Luxembourg; 50 % du montant adjudgé aux acheteurs internationaux.

10. Une vente Live est la retransmission en direct d'une vente aux enchères depuis la salle des ventes. Cette technologie permet aux enchérisseurs qui ne peuvent se déplacer de suivre une vente depuis n'importe quel ordinateur connecté à Internet et d'enchérir en ligne en temps réel en même temps que les enchérisseurs en salle ou au téléphone.

11. Une Vente Online est une vente dématérialisée dirigée par un commissaire-priseur qui se déroule uniquement sur Internet sur une période de quelques heures et même plus fréquemment de quelques jours. Les enchères montent progressivement en ligne en s'incrémentant à chaque nouvelle enchère. L'enchérisseur qui remporte le lot est celui dont l'enchère est la plus élevée à la fin de la période d'enchères.

12. Société de ventes aux enchères exclusivement en ligne créée en 2008. Elle emploie 150 experts et commissaires-priseurs en Europe, dont 15 en France. L'expertise pratiquée avant la vente n'est pas physique mais elle aussi dématérialisée (photos).

13. Aucionata a été créée en 2012. La plateforme, après sa fusion avec Paddle8, rassemblait près de 250 experts et réalisait un chiffre d'affaires de 150 M€/an. Elle était essentiellement positionnée sur un marché de milieu de gamme.

« Poursuite d'une recherche de qualité et fiabilité du service rendu. »

« Faible positionnement sur le marché des ventes de gré à gré. »

« La loi Macron a ouvert aux commissaires-priseurs judiciaires le marché des biens incorporels. Ce marché est perçu comme prometteur par les professionnels. »



des pure-players dans ce type de marché. En revanche, les maisons de ventes traditionnelles positionnées sur le marché des ventes aux enchères électroniques ont réussi leur virage digital et les grandes maisons (Christie's, Sotheby's...) se placent largement en tête devant les pure-players sur le marché de l'art.

Les salariés rencontrés déclarent que l'impact du numérique sur leur métier est plutôt positif. Malgré le nombre croissant de ventes physiques et live, le passage par Internet a contraint les entreprises à mieux organiser leurs ventes. Il a également changé l'approche du client et fait « diminuer le stress » face à ceux-ci. Enfin, le passage sur des plateformes de ventes en ligne a conduit la plupart des entreprises à former leur personnel.

► CONSTANTES ET NOUVELLES TENDANCES

La tendance au renforcement des compétences engagée par la mise aux normes ISO 9001 s'est poursuivie à travers une augmentation notable de l'effort de formation de la branche sur toutes les catégories de personnel, et notamment les employés.

Ventes de gré à gré

Les ventes de gré à gré, autorisées pour les seules ventes volontaires, qui auraient pu se développer considérablement et remettre en question le cœur même du métier des opérateurs de ventes aux enchères, ne représentent actuellement qu'une petite part du chiffre d'affaires des entreprises de la branche et tendent à diminuer. Une cinquantaine d'opérateurs a déclaré avoir pratiqué des ventes de gré à gré en 2016¹⁴.

Vente aux enchères de biens incorporels

La loi Macron a ouvert aux commissaires-priseurs judiciaires¹⁵ le marché des biens incorporels. Ce marché recouvre des éléments divers :

- les droits patrimoniaux d'auteur, avec le droit de reproduction et le droit de représentation, sur tous types d'œuvres y compris sur les vidéogrammes ;
- les droits de propriété industrielle (marques, brevets, dessins, modèles) ;
- les bases de données et les logiciels ;
- les noms de domaines, les noms commerciaux et les enseignes ;
- les fonds de commerce ;
- les licences (débits de boissons, taxi...).

Ce marché est perçu comme prometteur par les professionnels. Parmi les commissaires-priseurs judiciaires rencontrés, plusieurs pratiquent désormais ce type de ventes pour lesquelles la concurrence avec les huissiers de justice est, selon les localisations géographiques, plus ou moins importante. Ces ventes se situent bien souvent dans la continuité des inventaires mais requièrent des compétences particulières : juridiques pour les droits d'auteur, capacités d'estimations plus pointues en fonction de la localisation de la vente pour les fonds de commerce, ...

Élargir l'éventail des prestations ou le resserrer ?

La diversification des activités des maisons de ventes semble être davantage le fait des grandes entreprises que celui de la majorité des TPE/PME rencontrées qui se sont plutôt repositionnées sur leur cœur de métier.

14. Les ventes aux enchères publiques en France, rapport d'activité du Conseil des Ventes Volontaires,

15. Non étendu aux opérateurs de ventes volontaires ?

Ainsi, à titre d'exemple, alors que Sotheby's se diversifie en créant une société spécifique de prestations logistiques pour les ouvrages et œuvres d'art¹⁶, parmi les professionnels rencontrés certains ont externalisé leur activité logistique (emballage, expédition, transport...) ou envisagent de le faire.

En revanche, le positionnement sur l'événementiel, qu'il soit développé collectivement (Les journées Marteau)¹⁷ ou individuellement¹⁸ concerne, à des degrés divers, toutes les entreprises. Ces événements les incitent à nouer de nouveaux partenariats, sur leur territoire, avec d'autres professions (antiquaires...) mais aussi des institutions culturelles (musées...) et à développer une communication différente.

► RESTER DES « GÉNÉRALISTES SPÉCIALISTES »

La question de la spécialisation sur un type de biens, un segment de marché, voire un type de ventes (judiciaires ou volontaires) est souvent revenue au cours des entretiens. Tous déclarent tenir à la diversité que leur offrent leurs activités tant en termes d'attractivité du métier que pour préserver le modèle économique associé ; ce modèle résistant plutôt bien aux aléas de la conjoncture. Cependant, tous sont aussi à la recherche d'une « spécialisation » leur permettant de se positionner sur « un marché de niche » et de renforcer leur visibilité. Cette situation fait dire à l'un des interlocuteurs « nous devons rester des généralistes spécialistes ». Pour ce faire, ils devront mobiliser à l'avenir de plus en plus de compétences. La question est alors de savoir si la structuration du secteur (TPE ou PME) le permettra ou s'ils devront

s'associer à d'autres dans des structures monoprofessionnelles (association entre commissaires-priseurs) ou multiprofessionnelles avec d'autres professionnels (HDJ...)? Cette assertion a un important corollaire dans la construction même des équipes de travail : « les commissaires-priseurs demeurent des généralistes mais nos collaborateurs sont de plus en plus spécialisés ». Ainsi, dans des équipes de petite taille (entre 5 et 10 salariés)¹⁹, les clerks sont souvent spécialisés : clerk au judiciaire, clerk aux volontaires... même si dans ces entreprises, ils demeurent relativement polyvalents et surtout tous « capables de tenir une vente ». Dans les maisons plus importantes, sont apparus des responsables ou chefs de départements spécialisés sur un type de marchandises : joaillerie, objets d'art, montres, meubles de telle ou telle époque... Les commissaires-priseurs, pour défendre leur cœur de métier, argumentent que celui-ci repose sur le triptyque : expertise, prise, ventes. Le même argument se retrouve dans leur appréhension de la concurrence des huissiers de justice que pourrait développer l'application de la loi Macron.

► DIALOGUE SOCIAL PLUS RICHE ET PLUS CONSTRUCTIF

De l'avis des représentants professionnels, employeurs et salariés rencontrés pour cette nouvelle phase prospective, le dialogue social de la branche est devenu plus riche et plus constructif. La récente création d'une CPNEFP (2016) porte témoignage de cette évolution et place la branche dans une position plus confortable pour aborder la question de la fusion avec les études d'huissiers de justice.

« Les commissaires-priseurs, pour défendre leur cœur de métier, argumentent que celui-ci repose sur le triptyque : expertise, prise, ventes. »

16. Sotheby's Fine Art Storage dans la Middlesex offre des prestations de stockage, galerie, studio photos...

17. 130 000 visiteurs pour les journées en 2017.

18. Les grandes maisons de ventes organisent désormais des « auction week ».

19. Exemple de constitution d'une petite équipe de maison de ventes en région : deux commissaires-priseurs associés, un clerk au judiciaire, un clerk au volontaire, une secrétaire d'accueil, un comptable, un homme de salle. Une maison plus importante : 3 commissaires-priseurs judiciaires associés ; 3 clerks au judiciaire + 2 secrétaires ; 1 clerk au volontaire ; un clerk au PV ; 1 homme de parc et une secrétaire pour l'automobile ; 2 magasiniers + 1 gardien de nuit.

« La profession exprime également sa volonté de prendre en charge de façon collégiale et indépendante, la formation professionnelle des nouvelles générations de commissaires-priseurs. »

► PROFESSION PLUS UNIE SOUHAITANT PRENDRE SON DESTIN EN MAIN

Les dissensions perceptibles par le passé entre représentations employeurs judiciaires et volontaires se sont apaisées. Cette observation est à mettre en parallèle avec les prises de positions récentes de l'ensemble de la profession lors de ses états-généraux de novembre 2016 qui revendique, au-delà de la question du statut, une identité professionnelle commune entre judiciaires et volontaires.

L'affirmation de cette identité conduit les commissaires-priseurs judiciaires et les opérateurs de ventes volontaires dans leur ensemble à souhaiter une représentation unique de leur profession en substitution au Conseil des Ventes Volontaires « depuis la suppression de l'autorisation préalable d'exercice et la libéralisation de la profession (loi de 2011) rien ne justifie plus l'existence du CVV, organisme désormais inutile et coûteux »²⁰.

En plus de l'allègement des contraintes administratives et fiscales, préoccupation qui a amené le lancement d'une consultation nationale sur ce thème²¹, la profession exprime également sa volonté de « prendre en charge de façon collégiale et indépendante, la formation professionnelle des nouvelles générations de commissaires-priseurs²² ».

► RÔLE CROISSANT ATTRIBUÉ À LA FORMATION PROFESSIONNELLE

Les résultats de l'analyse des données formations d'Actalians (OPCA-Organisme paritaire collecteur agréé de la branche) montrent que la branche a été plus offensive en matière de formation et les besoins mieux ciblés²³. Ainsi, les formations commerciales, marketing, relations clients se sont développées, tout comme les formations au transport, à la logistique ou à la photographie et au traitement des images; domaines absents lors de la période précédente et qui apparaissent aujourd'hui.

Les priorités de formation élaborées par la branche sont bien suivies par les entreprises. La branche a établi sa liste COPANEF²⁴ des formations éligibles au compte personnel de formation (CPF)²⁵. Parmi la cinquantaine de formations inscrites dans cette liste²⁶ ne figure aucune formation qualifiante spécifique aux activités de la branche. La définition de formations de type Certificat de Qualification Professionnelle (CQP) pour les clerks ou le personnel de salle pourrait être une piste pour l'avenir.



20. La revue du Symev n° 14, janvier 2017.

21. Résultats consultables sur le site du Symev à la rubrique actualité.

22. Formation jusqu'à ce jour placée sous l'égide du CVV.

23. Cf. Portrait statistique de branche des Offices de commissaires-priseurs judiciaires et sociétés de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, OMPL, 2016, pp31-41.

24. COPANEF : comité interprofessionnel pour l'emploi et la formation, est une nouvelle instance paritaire qui remplace le comité paritaire national de la formation professionnelle.

25. Comme le prévoit la Loi du 5 mars 2014, le compte personnel de formation est encadré par des listes de certifications éligibles. La mobilisation d'heures CPF pour financer une formation nécessite que celle-ci soit éligible au compte personnel de formation. Ces listes sont établies par les partenaires sociaux nationaux (COPANEF, CPNE, CPN2A) et régionaux (COPAREF) parmi les certifications ou habilitations préalablement enregistrées et validées par la Commission nationale de la certification professionnelle (CNCPP).

26. Cf. liste COPANEF de la branche dans la note comparaison CPJ OVV & HDJ

RECOMPOSITION D'UN UNIVERS PROFESSIONNEL

Loi de 2000 : séparation ventes judiciaires/ventes volontaires

La loi n° 2000-647 du 10 juillet 2000 portant réglementation des ventes volontaires aux enchères publiques a limité le périmètre du monopole des commissaires-priseurs aux ventes judiciaires. Les ventes volontaires de meubles aux enchères publiques peuvent être effectuées par des commissaires-priseurs habilités officiant au sein de sociétés commerciales, agréées par un conseil des ventes dont les plus importantes sont membres de groupes internationaux. Les commissaires-priseurs judiciaires ont été conduits à établir deux structures distinctes : leur office, dans le cadre duquel ils exercent les activités de ventes judiciaires ; des sociétés de ventes volontaires adossées aux offices, confrontées à la concurrence de l'ensemble des opérateurs de ventes volontaires.

Loi dite de « libéralisation des ventes volontaires »

La loi n° 2011-850 du 20 juillet 2011 de libéralisation des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques tend à alléger et simplifier le cadre applicable aux opérateurs du secteur des ventes volontaires, ce qui affecte également les conditions de l'activité des commissaires-priseurs judiciaires. Notamment, le texte supprime l'agrément que devaient obtenir les sociétés de ventes volontaires auprès du Conseil des ventes volontaires, en le remplaçant par une simple déclaration et un contrôle a

posteriori de cette instance dont le rôle d'autorité de régulation est renforcé. Il précise que l'opérateur de ventes volontaires peut être une personne physique ou une société, quelle que soit sa forme juridique. En outre, la loi donne une définition claire de la vente aux enchères publiques qui permet de la distinguer par rapport à d'autres activités comme celle de la vente en ligne. Enfin, les opérateurs de ventes volontaires sont soumis à des obligations d'information et de transparence plus importantes. Ces obligations concernent notamment, la nature des biens, la qualité du vendeur ou le mécanisme de garantie du prix minimal. Cette loi précise également les recours ouverts auprès du Conseil des ventes en cas de litige.

Création de la profession de commissaire de justice

Sur habilitation de la loi sur la croissance, l'activité et l'égalité des chances économiques, dite « loi Macron » du 6 août 2015, l'ordonnance du 2 juin 2016 crée la profession de commissaire de justice regroupant les professions d'huissier de justice et de commissaire-priseur judiciaire²⁷.

Ce regroupement se fonde sur le statut commun des deux professions (officier public et ministériel, nomination par le garde des Sceaux, droit de présentation de leur successeur ayant une valeur patrimoniale notamment)²⁸ et vise à la création d'une grande profession de l'exécution²⁹ que les huissiers de justice ont souhaité.

« L'ordonnance du 2 juin 2016 crée la profession de commissaire de justice regroupant les professions d'huissier de justice et de commissaire-priseur judiciaire »

27. Ordonnance n° 2016-728 relative au statut de commissaire de justice.

28. Cf. tableau des activités joint en annexe.

29. Au départ la loi Macron exhortait à la fusion des trois professions d'huissier de justice, de commissaire-priseur judiciaire et de mandataire de justice en une seule grande profession de l'exécution.



Huissiers de justice et commissaires-priseurs ne seront réunis au sein de cette nouvelle profession qu'à compter du 1^{er} juillet 2022. Cette longue période transitoire permettra aux professionnels en exercice d'acquérir les compétences de la profession qui n'était pas la leur.

L'article 1^{er} de l'ordonnance, qui définit les compétences matérielles des commissaires de justice, fait la distinction entre les activités qui leur sont réservées et les autres activités.

Les compétences exclusives du commissaire de justice seront :

- signifier et mettre à exécution les décisions de justice et les titres en forme exécutoire ;
- réaliser des prisées et ventes aux enchères publiques de meubles corporels ou incorporels prescrites par la loi ou par décision de justice ;
- accomplir les mesures conservatoires après l'ouverture d'une succession dans les conditions prévues par le Code de procédure civile ;
- assurer le service des audiences près les cours et tribunaux, délivrer et exécuter le titre prévu en cas de non-paiement d'un chèque (ce qui ne figure pas dans le statut actuel des huissiers de justice) ;
- mettre en œuvre la procédure simplifiée de recouvrement des petites créances ;
- établir les constats d'état des lieux locatifs dans les situations conflictuelles ;
- assister le greffier en chef dans sa mission de vérification des comptes de tutelle.

En concurrence avec d'autres professionnels, le commissaire de justice pourra

procéder au recouvrement amiable ou judiciaire de toutes créances, effectuer des constats à la demande de la justice ou à la requête de particuliers (ces constatations en matière civile, faisant foi jusqu'à preuve contraire), être désigné à titre habituel en qualité de liquidateur dans certaines procédures de liquidation judiciaire ou d'assistant du juge commis dans le cadre des procédures de rétablissement professionnel, être désigné séquestre conventionnel, être commis en qualité de technicien pour éclairer le juge sur une question de fait. Enfin il pourra, à titre accessoire seulement, réaliser certaines activités ou fonctions dont la liste sera fixée par décret.

L'ordonnance détermine par ailleurs les modalités d'accès à la profession, les conditions d'exercice de celle-ci, son organisation, ainsi que les règles applicables en matière de responsabilité et de discipline. Elle ne remet pas en cause l'existence du droit de présentation du successeur au garde des Sceaux.

Fusion de branches

Outre la création de la profession de commissaire de justice, la branche professionnelle des opérateurs de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques et des offices de commissaires-priseurs judiciaires est aujourd'hui confrontée à l'obligation de fusionner avec une autre branche professionnelle³⁰.

C'est la faiblesse de ses effectifs salariés (moins de 5 000 salariés) qui fait basculer la branche dans le cadre obligatoire de la fusion³¹. Les ordonnances de septembre

30. La fusion de branches : les attendus ont été précisés par la loi travail n° 2016-1088 du 8 août 2016, dite El Khomri et par les décrets n° 2016-1399 du 19 octobre 2016 relatif à la procédure de restructuration des branches professionnelles et n° 2016-1540 du 15 novembre 2016 relatif aux critères de priorité des opérations de restructuration des branches professionnelles.

31. La procédure de fusion peut être engagée dans l'un des 5 cas suivants : lorsque la branche est caractérisée par la faiblesse des effectifs salariés (moins de 5 000) ; lorsque la branche a une activité conventionnelle caractérisée par la faiblesse du nombre des accords ou avenants signés et du nombre des thèmes de négociations couverts ; lorsque le champ d'application géographique de la branche est uniquement régional ou local ; lorsque moins de 5 % des entreprises de la branche adhèrent à une organisation professionnelle représentative des employeurs ; en l'absence de mise en place ou de réunion de la commission paritaire permanente de négociation et d'interprétation dans chaque branche.

2017³², donnent un coup d'accélérateur au calendrier de fusion. Dans la planification antérieure, le processus de fusion des branches devait être bouclé dans un délai de trois ans à compter de la loi travail de 2016. Ce délai passe de trois à deux ans, soit un échéancier à août 2018 pour les branches comptant moins de 5 000 salariés. Si les branches professionnelles concernées doivent avoir conclu un accord de fusion avant cette échéance, les modalités du regroupement conventionnel sont souples³³ et il existe des dispositions transitoires. Pendant un délai de cinq ans, les partenaires sociaux doivent engager des négociations afin de conclure un accord collectif qui permettra de traiter des thèmes communs aux deux conventions collectives. À défaut d'accord, les dispositions de la convention collective rattachée s'effaceront et seule la convention collective de rattachement sera applicable.

La branche aurait donc jusqu'en 2023 pour finaliser son accord collectif avec celle des études d'huissiers de justice. Ce calendrier se télescope avec la création d'une profession unique de commissaire de justice en 2022.

► POINT DE VUE DES ACTEURS IMPLIQUÉS DANS LES RÉFORMES

De la profession unique au regroupement

L'idée d'une fusion des professions de l'exécution a été évoquée pour la première fois par le rapport Darrois³⁴ et, finalement, écartée au stade des propositions pour se

contenter de préconiser la création de structures interprofessionnelles associant huissiers de justice et commissaires-priseurs judiciaires « en vue de leur permettre d'associer leurs compétences pour mieux répondre aux attentes des justiciables ». Elle a été reprise en 2016 dans la loi Macron.

La création des commissaires de justice a été tout d'abord perçue par les commissaires-priseurs judiciaires comme une menace pesant sur l'exercice même de leur profession dans son double exercice « judiciaire » et « volontaire » : atomisation du marché des ventes aux enchères, mise en péril des maisons de ventes volontaires, disparition du maillage territorial, appauvrissement des expertises, paupérisation du marché de l'art français³⁵... et, en résumé, comme « une OPA inamicale des huissiers de justice »³⁶ sur leur profession dont elle remet en cause l'organisation même.

Les déclarations des représentants professionnels de la branche, ainsi que les entretiens réalisés dans le cadre de l'étude, montrent que les commissaires-priseurs, tout comme les mandataires de justice³⁷, ne se considèrent pas comme étant une profession de l'exécution et affirment qu'ils exercent une profession différente. Ils n'ont ni la même formation, ni les mêmes compétences.

Les commissaires-priseurs insistent particulièrement sur le fait que leur métier repose avant tout sur une activité faisant appel à un processus complet : expertise, prise et ventes aux enchères publiques de biens

« La création de structures interprofessionnelles associant huissiers de justice et commissaires-priseurs judiciaires permettrait d'associer les compétences pour mieux répondre aux attentes des justiciables »

32. Ordonnances n° 2017-1385, 2017-1386, 2017-1387, 2017-1388, 2017-1389 du 22 septembre 2017, Jo du 23 septembre 2017.

33. Cf. Les conditions du regroupement des branches, Christophe Frouin, in – Semaine sociale Lamy, 20 février 2017, N° 1757, pp 9-12.

34. Rapport sur l'évolution des professions du droit, Jean-Michel Darrois, Mars 2009, 126 pages + annexes.

35. « La loi Macron met en grand danger les commissaires-priseurs », La Tribune, 23 avril 2015.

36. « La profession de commissaire de justice est une OPA inamicale des huissiers de justice », entretien avec Agnès Carlier, Droit et Patrimoine, n° 245, p. 10 (mars 2015).

37. « Le nonsens de la profession unique de l'exécution », M^e Xavier Huertas, Président de la Chambre Nationale des Administrateurs de justice et Mandataires de justice (CNAJ/MJ), 4 pages.

« Jusqu'au 1^{er} juillet 2022, les deux professions d'huissiers de justice et de commissaires-priseurs cohabiteront. Après, il existera une seule profession : celle de commissaire de justice avec des spécialisations possibles sur tout ou partie des activités réservées, entre autres les ventes aux enchères, ou sur les activités concurrentielles qui lui sont ouvertes. »

meubles : « le cœur de notre métier n'est pas l'exécution mais l'expertise et la vente aux enchères publiques »³⁸.

Les tensions entre les deux professions s'étant apaisées, une partie des professionnels rencontrés, commissaires-priseurs comme huissiers de justice, employeurs comme salariés, s'accorde à dire qu'il y a des surfaces de recouvrement, des activités et compétences communes : évaluer, authentifier et constater le transfert de la propriété des biens meubles et intervenir dans le cadre de procédures collectives. Ce qui leur fait aussi dire : « nous avons des compétences communes, mais nous ne faisons pas le même métier ».

Aujourd'hui, la nouvelle profession de commissaire de justice est davantage perçue par les professionnels eux-mêmes comme un regroupement entre commissaire-priseur et huissier de justice sous une appellation commune que comme une réelle fusion des deux professions.

Une loi ne concernant pas, a priori, les opérateurs de ventes volontaires

A priori, la loi Macron ne concerne que les seuls commissaires-priseurs judiciaires. Elle pose donc, en filigrane, la question du devenir des opérateurs de ventes volontaires adossés à un office de commissaire-priseur judiciaire. Or, 75 % des opérateurs de ventes volontaires sont adossés à un office judiciaire et pratiquement tous les commissaires-priseurs judiciaires pratiquent une activité de ventes volontaires. Les ventes judiciaires ne représentent plus que 20 % des activités des commissaires-priseurs³⁹. Il existe par ailleurs de réelles synergies entre offices et sociétés de ventes, le partage des locaux, du matériel et de l'informatique permettant de dégager d'intéressantes économies d'échelle et surtout une mutualisation

des compétences de leur personnel, majoritairement rattaché à leur société de ventes volontaires.

Dans leur ensemble, les commissaires-priseurs sont unanimes pour souhaiter que les huissiers de justice qui pratiquent les ventes aux enchères publiques externalisent cette activité concurrentielle dans des sociétés spécifiques comme la loi de 2011 en a fait l'obligation aux opérateurs de ventes volontaires. Ce n'est pas actuellement le cas pour les huissiers de justice qui pratiquent cette activité concurrentielle à titre accessoire au sein de leur office.

La non prise en compte des opérateurs de ventes volontaires dans le cadre de la loi a entraîné des craintes du côté des représentations salariées d'une remise en cause de l'ensemble du travail accompli depuis plusieurs années dans le cadre du paritarisme, voire d'une implosion de la branche et ce d'autant plus que la nécessité d'une fusion de branches est, elle aussi, à l'ordre du jour. Ces craintes semblent aujourd'hui dissipées.

► CRÉATION, CESSIION ET RAPPROCHEMENT

Sur la structuration des entreprises de ventes aux enchères publiques, les points de vue divergent. Certains pensent que l'avenir est à la concentration d'entreprises, d'autres que la diversité de taille, d'activités et de répartition sur le territoire a encore de beaux jours devant elle.

La loi n° 2015-990 du 6 août 2015 pour la croissance, l'activité et l'égalité des chances économiques promulgue trois types de mesures qui sont susceptibles d'impacter la création, la cession et le rapprochement des offices de commissaires-priseurs judiciaires ; mesures qui sont reprises dans les dispositions réglementaires applicables aux futurs commissaires de justice. Elle



38. Entretien avec Agnès Carlier, op.cit.

39. Chiffre cité par la Chambre Nationale des Commissaires-Priseurs Judiciaires (CNCPIJ).

élargit la liberté d'installation des commissaires-priseurs judiciaires, interdit l'exercice professionnel après 70 ans et incite au regroupement.

Élargissement de la liberté d'installation des commissaires-priseurs judiciaires

La loi élargit la liberté d'installation des commissaires-priseurs judiciaires, tout comme celle des huissiers de justice, en distinguant 35 zones vertes d'installation libre⁴⁰ et 63 zones oranges d'installation contrôlée⁴¹. Ces dispositions induisent une augmentation de près de 11 % du nombre des commissaires-priseurs libéraux, soit 37 créations d'offices d'ici 2018⁴².

Lors de la consultation publique organisée préalablement à la définition de ces zones⁴³, les commissaires-priseurs judiciaires consultés ont fait, entre autres, remarquer que le manque de commissaires-priseurs judiciaires dans certaines zones conduit souvent les tribunaux de commerce à nommer des huissiers de justice à leur place. Il a été également souligné que certains offices ne réalisent quasiment plus de missions judiciaires et se consacrent quasi exclusivement aux ventes volontaires. Par ailleurs, l'ensemble de ces dispositions ne concerne que les offices de commissaires-priseurs judiciaires et pas les opérateurs de ventes volontaires. De plus, compte tenu du développement important des ventes en ligne, la notion de territoire ne revêt pas la même importance que par le passé.

Cession d'activité

À compter du 1^{er} août 2016, les commissaires-priseurs judiciaires devront cesser leurs fonctions à l'âge de 70 ans⁴⁴. Une prorogation pourra être autorisée sous conditions, dans la limite de 12 mois. Compte tenu de la démographie du secteur⁴⁵, 3 % des offices environ sont concernés par cette mesure.

Reste à savoir si les offices des commissaires-priseurs judiciaires concernés par cette limite d'âge pourront ou non trouver des repreneurs. Lors des auditions de l'Autorité de la concurrence pour la mise en place de la loi, certains professionnels ont fait remarquer que le principal frein à l'installation est en réalité le prix de cession d'une étude, lequel aurait fortement augmenté depuis la loi de 2000. Pour ne pas laisser d'offices sans repreneurs, certains défendent le bien-fondé du binage (possibilité pour un même commissaire-priseur judiciaire d'être titulaire de deux offices) supprimé par le décret n° 2017-895 du 6 mai 2017 relatif aux notaires, aux commissaires-priseurs judiciaires et aux huissiers de justice (JO du 10/05/2017) ; pour d'autres c'est un frein à l'installation.

Sociétés pluri-professionnelles d'exercice : une nouvelle opportunité ?

Dans l'esprit de la loi de 2015, le regroupement au sein d'une même profession de commissaire de justice, des

« La loi élargit la liberté d'installation des commissaires-priseurs judiciaires, tout comme celle des huissiers de justice. Ces dispositions induisent une augmentation de près de 11 % du nombre des commissaires-priseurs libéraux, soit 37 créations d'offices d'ici 2018. »

« À compter du 1^{er} août 2016, les commissaires-priseurs judiciaires devront cesser leurs fonctions à l'âge de 70 ans. »

40. Les zones vertes sont, selon la loi, celles où « l'implantation d'offices apparaît utile pour renforcer la proximité ou l'offre de services » (article 52 de la loi du 6 août 2015). Il est prévu que les candidats remplissant les conditions prévues par la loi pourront, dans ces zones, être nommés huissiers de justice ou commissaires-priseurs judiciaires dans la limite du rythme de création d'offices recommandé.

41. L'installation de nouveaux professionnels ne sera pas interdite par principe dans les zones orange, mais elle nécessitera un examen préalable pour écarter le risque de porter « atteinte à la continuité de l'exploitation des offices existants et [de] compromettre la qualité du service rendu ». Le ministre de la justice sera toujours en droit d'y accepter une candidature. S'il la refuse, il devra motiver son choix « au regard, notamment, des caractéristiques de la zone et du niveau d'activité économique des professionnels concernés ».

42. La loi prévoit parallèlement la création de 127 offices d'huissiers de justice en zone verte.

43. Avis n° 16-A-26, saisine N° 16/0050A, Annexe 1, synthèse relative de la consultation publique relative au CPJ, Autorité de la concurrence, 5 pages.

44. Tout comme les notaires, les huissiers de justice et les greffiers des tribunaux de commerce.

45. 3 % des commissaires-priseurs judiciaires étaient âgés de plus de 70 ans au 1^{er} janvier 2013.



« Le rôle de la formation initiale dans l'accès à la profession de commissaire de justice devient un enjeu majeur. »

commissaires-priseurs et des huissiers de justice, est aussi vu comme une incitation à créer des structures d'une taille suffisante pour être compétitive au niveau européen. Elle ouvre également la possibilité de se regrouper au sein de sociétés pluri-professionnelles d'exploitation (SPE)⁴⁶ associant plusieurs métiers du droit : notaires, commissaire-priseur judiciaire, huissier de justice, avocat, etc.

Le législateur a également entendu permettre aux professions libérales d'organiser leur exercice sous des formes sociales incluant davantage de pluridisciplinarité et de pouvoir proposer des gammes complètes de prestations à des prix rendus plus attractifs par la mutualisation des charges. Interrogés sur cette nouvelle opportunité, les interlocuteurs la jugent globalement positive notamment quant à ses effets potentiels sur le maillage territorial, la proximité et l'accessibilité du service rendu. Les SPE sont aussi perçues comme une protection contre les OPA éventuelles de grands groupes hors secteurs ventes aux enchères sur le marché des entreprises de la branche, les structures du capital de ces sociétés étant exclusivement détenues par des professions du droit et du chiffre.

Ils se montrent plus nuancés sur le fait de savoir si c'est vraiment ce que « le client » attend et, surtout, sur la valeur ajoutée à travailler à plusieurs professions du droit. Ils rappellent également quelques points clés de la sociologie inhérente aux professions libérales : maîtriser son activité, préserver son indépendance, conserver le pouvoir au sein de son entreprise. Face à la prise de risques que peut constituer l'entrée dans une SPE, certains se demandent également s'il ne vaut pas mieux rester dans une

interprofessionnalité de réseau plus informel. D'autres, pensent qu'il est possible qu'apparaissent des SPE réunissant des commissaires-priseurs judiciaires, des huissiers de justice et des mandataires judiciaires.

Au-delà des mesures transitoires qui pourront être prises pour pallier les insuffisances de la loi, la création des SPE pose également la question de l'acquisition des compétences réciproques pour développer une réelle interprofessionnalité et ce tant pour les employeurs que pour leurs salariés.

Quelle formation initiale pour le commissaire de justice ?

Au-delà de la question de la création de SPE, du côté commissaires-priseurs comme du côté huissiers de justice, les organisations professionnelles déclarent vouloir « créer les conditions d'un réel *affectio societatis* » pour favoriser les rapprochements au sein de la future profession de commissaire de justice.

Parmi ces conditions figure en bonne place la question des compétences à acquérir pour développer une réelle interprofessionnalité tant pour les employeurs que pour leurs salariés.

Le rôle de la formation initiale dans l'accès à la profession de commissaire de justice devient un enjeu majeur et à court terme de la réforme en cours. Représentants des commissaires-priseurs judiciaires et des huissiers de justice ont fait des propositions dans ce sens ; propositions destinées à orienter le contenu du futur décret à paraître puisque les conditions d'accès ne sont pas encore complètement arrêtées.

Les conditions actuelles d'accès à la profession de commissaire-priseur judiciaire et d'huissier de justice sont relativement similaires :

46. L'ordonnance n° 2016-394 du 31 mars 2016 relative aux sociétés constituées pour l'exercice en commun de plusieurs professions libérales soumises à un statut législatif ou réglementaire ou dont le titre est protégé, ouvre la voie à la création de sociétés d'exercice de plusieurs professions libérales, dénommées « sociétés pluriprofessionnelles d'exercice ». Professions concernées : avocat, avocat au Conseil d'État et à la Cour de Cassation, commissaire-priseur judiciaire, notaire, administrateur judiciaire, mandataire judiciaire, conseil en propriété industrielle, expert-comptable.

- solide formation juridique (*minima* niveau licence pour les futurs commissaires-priseurs judiciaires, niveau master 1 pour les huissiers de justice);
- examen d'entrée en stage;
- stage rémunéré de 18 mois pour les commissaires-priseurs judiciaires, deux ans pour les huissiers de justice;
- examen d'aptitude professionnel sanctionnant dans les deux cas la fin du cursus;
- possibilité d'accéder à l'examen d'aptitude par la voie interne pour des salariés justifiant d'une pratique professionnelle en tant que clerc de sept années pour les commissaires-priseurs judiciaires et 10 pour les huissiers de justice.

La fongibilité des deux cursus semble donc possible. Cependant, dans les prérequis pour accéder à l'examen d'entrée en stage des commissaires-priseurs judiciaires figure également la possession d'un diplôme de niveau licence en histoire de l'art ou en arts appliqués. Avec l'abandon possible de l'obligation de posséder un double cursus droit et histoire de l'art, les commissaires-priseurs redoutent un nivellement par le bas, notamment en matière de formation aux marchés des ventes d'objets d'art et de collection. Leur expertise en ce domaine forge également pour une bonne partie l'identité même de leur profession. Petites ou grandes maisons confondues, c'est aussi leur image de marque auprès de leur clientèle de vendeurs comme d'acheteurs.

De plus, l'approche de la formation des futurs commissaires de justice par un fort accent mis sur « le juridique » ne leur semble pas satisfaisante et ils s'accordent pour dire que pour tenir compte de l'évolution des conditions d'exercice du métier, il convient également d'adapter la formation

aux enjeux commerciaux, aux exigences de maîtrise des techniques de gestion, de communication et de marketing ainsi qu'à la maîtrise des nouvelles technologies.

Point de vue des huissiers de justice vendeurs

Seuls ont été rencontrés les huissiers de justice ayant développé au sein de leur étude une activité de ventes aux enchères publiques⁴⁷, soit environ 400 huissiers sur les plus de 3 000 que compte la branche⁴⁸. Le chiffre d'affaires tiré des ventes aux enchères serait environ de 10 % du chiffre d'affaires global de la branche des études d'huissiers de justice. Bien qu'il faille nuancer ce propos selon les contextes territoriaux, les huissiers semblent davantage positionnés sur des ventes aux enchères de véhicules, de matériels et d'équipements que sur les meubles, objets d'art et de collection. Tous sont positionnés sur les ventes judiciaires et volontaires. Pour certains, cette activité de ventes aux enchères demeure très marginale; pour d'autres elle est plus importante. En ce qui concerne les ventes de biens immatériels comme les fonds de commerce, licences (débits de boissons, taxi...) la concurrence entre commissaires-priseurs et huissiers de justice est importante.

Pour un huissier, « se positionner sur le marché des ventes aux enchères publiques c'est mobiliser des compétences différentes de celles nécessaires pour leur métier de l'exécution, notamment en termes de compétences commerciales. Par ailleurs, l'éventail des activités concurrentielles ouvertes aux études d'huissiers de justice est très large, il n'est donc pas certain que le nombre d'huissiers positionnés sur ce créneau s'accroisse considérablement au cours des prochaines années. En ce qui concerne, l'opportunité

« Pour un huissier de justice se positionner sur le marché des ventes aux enchères publiques, c'est mobiliser des compétences différentes de celles nécessaires pour leur métier de l'exécution. »



47. Entretien réalisé avec le Président du Groupement des huissiers de justice vendeurs (GHJJOV).

48. Ce chiffre est souvent sujet à controverse. Ce sont, en effet, plus de 1 000 huissiers de justice qui auraient déclaré à la chancellerie pratiquer des ventes aux enchères.

« Sur la longue période, le nombre d'offices a diminué de **6 %** et celui des commissaires-priseurs judiciaires augmenté de **5 %**. »

ouverte par les SPE, les points de vue se rejoignent : « une bonne opportunité sur le papier mais qui se heurte dans sa mise en œuvre à des questions de mentalité... ».

Inquiétudes des partenaires sociaux

Lors des entretiens réalisés dans le cadre de l'étude, les partenaires sociaux employeurs et salariés de la branche ont exprimé les mêmes inquiétudes sur la création de la profession de commissaire de justice :

- les métiers des deux branches commissaires-priseurs et huissiers de justice ne sont pas fongibles, bien qu'il puisse y avoir des surfaces de recouvrement, des activités et compétences communes ;
- la crainte d'un positionnement plus important des huissiers de justice sur le marché des ventes aux enchères et son corollaire d'une diminution des emplois de la branche des commissaires-priseurs. ;

- une plus faible appétence des salariés de la branche des commissaires-priseurs judiciaires pour les métiers de la branche des études d'huissiers de justice que l'inverse et donc une plus grande difficulté à se positionner sur les activités de ces derniers ;
- l'importance du contexte territorial avec une crainte plus importante de la concurrence d'huissiers de justice qui se positionneraient davantage sur le marché des ventes aux enchères dans les territoires péri-urbains ou ruraux ;
- des inquiétudes partagées sur la gestion de la transition. Actuellement tous les obstacles juridiques ne sont pas levés et qui régule le tout ? Comment va s'opérer la fusion de branches ?

► QUELQUES CARACTÉRISTIQUES DES DEUX BRANCHES AVANT FUSION

④ Évolution du nombre d'offices et d'officiers ministériels sur la longue durée (1982-2016)

	④			④		
	1982	2016	Évolution 1982-2016	1982	2016	Évolution 1982-2016
Nombre d'offices	2 250	1 713	-24 %	334	315	-6 %
Nombre d'officiers ministériels	2 800	3 294	+18 %	394	413	+5 %

Source : Direction des affaires civiles et du sceau du ministère de la justice



Études d'huissiers de justice



Offices de commissaires-priseurs judiciaires et Sociétés de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques

Le périmètre de la branche ne se limite pas aux seuls offices. Il faut y intégrer les opérateurs de ventes volontaires. En 2016, les trois quarts de ceux-ci (303 sociétés) sont adossés à des offices de commissaires-priseurs. Néanmoins, le quart restant, soit une centaine de sociétés, ne l'est pas.

Chez les huissiers de justice, les quarante dernières années ont vu le nombre des

études baisser de 24 % et, dans le même temps, le nombre d'huissiers de justice officiers ministériels augmenter de 18 %. Cette évolution marque le passage d'un mode d'exercice en individuel à un regroupement sous forme sociétaire.

Cette tendance est moins marquée chez les commissaires-priseurs. Sur la longue période, le nombre d'offices a diminué de 6 % et celui

des commissaires-priseurs judiciaires augmenté de 5 %. Cependant, cette évolution masque le fait que les trois quarts des commissaires-priseurs judiciaires ont une société de ventes volontaires adossée à leur office.

Sur la période 2005-2016, la tendance à exercer en association a continué à se développer chez les huissiers de justice. Chez les commissaires-priseurs judiciaires, cette tendance, développée au cours des années 2005-2012, s'est inversée depuis les quatre dernières années. Ce basculement ne peut pas être interprété seulement comme un retour à l'exercice en individuel puisque les commissaires-priseurs judiciaires ont également des sociétés de ventes volontaires adossées à leur office judiciaire.

Au cours des quatre dernières années, soit depuis qu'il est légalement possible d'exercer un office ministériel en tant que salarié, le nombre⁴⁹ d'huissiers de justice ou de commissaires-priseurs judiciaires choisissant ce mode d'exercice croît lentement.

Plus de la moitié (58 %) des commissaires-priseurs judiciaires exerce en office individuel. 55 % des études d'huissiers de justice sont en SCP (sociétés civiles professionnelles). Les SEL (sociétés d'exercice libéral) sont, pour les deux professions, peu nombreuses.

La profession d'huissier de justice est beaucoup plus féminisée que celle de

commissaire-priseur judiciaire : 32 % contre 23 %. Elle est aussi plus jeune : 49,5 ans d'âge moyen pour les huissiers de justice et 53,3 pour les commissaires-priseurs judiciaires.

Les adhérents à Actalians

		
Cotisants Actalians	1 804	452
Entreprises employeuses	1 742	449
Nb moyen emploi en ETP	5,7	5,6
Taux d'entrée ⁵⁰	4,3 %	6,5 %
Taux de sortie ⁵¹	6,4 %	4,9 %
Taux de rotation⁵²	5,3 %	5,7 %

Source : baromètre entreprises OMPL 2015

Parmi les cotisants à Actalians, les entreprises de la branche des études d'huissiers de justice sont quatre fois plus nombreuses. Le nombre moyen de salarié ETP (équivalent temps complet) par entreprise est identique dans les deux branches. Le taux de nouveaux cotisants plus important pour la branche des commissaires-priseurs judiciaires et salles de ventes volontaires est dû davantage à un rattachement d'entreprises à Actalians qu'à la création d'entreprises.



32 % de femmes dans les études d'huissier justice

23 % de femmes dans les offices de commissaires-priseurs

58 % des commissaires-priseurs judiciaires exercent en office individuel

55 % des études d'huissiers de justice sont en SCP



49. En 2016, il est respectivement de 134 HDJ salariés contre 27 pour les CPJ.

50. Entreprises nouvellement cotisantes à Actalians/nombre total d'entreprises

51. Entreprises ne cotisant plus à Actalians/nombre total d'entreprises

52. Moyenne des taux d'entrée et de sortie (turnover).

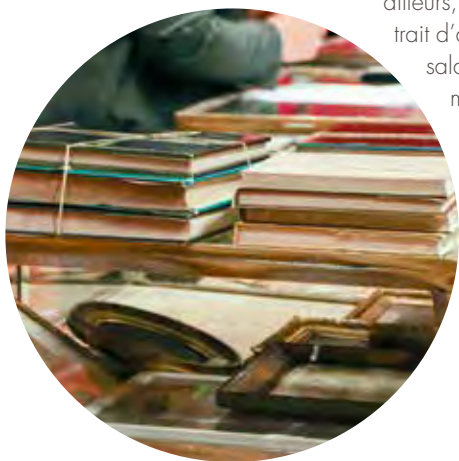
① Principales données sociales des deux branches

						Ompl
	Effectif	%	Effectif	%	%	%
Genre						
Hommes	1 236	40 %	3 744	30 %	20 %	47 %
Femmes	1 860	60 %	8 508	70 %	80 %	53 %
Total	3 096	100 %	12 252	100 %		
Catégories sociales						
Cadres	528	17 %	804	6 %	20 %	16 %
Professions intermédiaires	228	7 %	960	8 %	8 %	19 %
Employés	1 860	60 %	10 788	86 %	69 %	37 %
Ouvriers	480	16 %			4 %	27 %
Contrats de travail						
CDI	2 556	83 %	11 124	89 %	84 %	58 %
CDD	468	15 %	1 260	10 %	9 %	10 %
Apprentis	12	0 %	60	0 %	0 %	1 %
Autres	60	2 %	108	1 %	7 %	18 %

Source : traitement DADS 2013. Ithaque pour Baromètre OMPL 2016

Les effectifs de la branche des études d'huissiers de justice sont quatre fois supérieurs à ceux des offices de commissaires-priseurs judiciaires et salles de ventes volontaires. La branche des études d'huissiers de justice ne se trouve donc pas confrontée aux exigences de fusion de la nouvelle loi. Par ailleurs, la fusion des deux branches permettrait d'atteindre un effectif suffisant (15 000 salariés) pour ne pas avoir, dans un premier temps au moins, à rechercher une fusion avec d'autres branches. Plusieurs autres caractéristiques sociodémographiques sont spécifiques à la branche :

- la population salariée moins féminisée que celle des études d'huissiers de justice ;
- les cadres sont plus nombreux et le personnel de salle forme une population ouvrière qui n'existe pas dans les études d'huissiers de justice ;
- les CDI sont moins nombreux et se rapprochent de la moyenne de l'ensemble du secteur juridique ;
- en revanche la répartition temps complet/temps partiel est relativement analogue dans les deux branches, tout comme la structure d'âge.



						
	Effectif	%	Effectif	%	%	%
Temps de travail						
Temps complet	2 460	79 %	10 152	81 %	76 %	77 %
Temps partiel	636	21 %	2 400	19 %	24 %	20 %
Age						
< 35 ans	1 188	38 %	4 500	36 %	36 %	37 %
35-50 ans	1 152	37 %	4 020	32 %	37 %	38 %
> 50 ans	756	24 %	4 031	32 %	27 %	25 %
Chômage						
Taux annuel		9 %		8 %	9 %	11 %
Rémunération⁵³						
Cadres	43 423 €		32 548 €		45 132 €	
Professions intermédiaires	28 848 €		21 673 €		30 631 €	
Employés-ouvriers	24 235 €		20 745 €		23 252 €	
Moyenne générale	28 037 €		21 603 €		28 625 €	

Source : traitement DADS 2013. Ithaque pour Baromètre OMPL 2016

Les rémunérations plus élevées dans la branche peuvent s'expliquer par le fait que 43 % des entreprises employeuses sont

situées en Ile-de-France contre 21 % pour les huissiers de justice.

Effectifs salariés par région

Régions				
Auvergne Rhône Alpes	8 %	10 %	11 %	12 %
Bourgogne-Franche-Comté	2 %	4 %	2 %	4 %
Bretagne	3 %	3 %	3 %	5 %
Centre-Val de Loire	3 %	4 %	2 %	3 %
Corse	0 %	1 %	0 %	1 %
DOM	0 %	4 %	2 %	3 %
Grand Est	8 %	9 %	6 %	8 %
Hauts-de-France	9 %	8 %	6 %	8 %
Ile-de-France	43 %	21 %	39 %	21 %
Normandie	6 %	4 %	3 %	5 %
Nouvelle-Aquitaine	4 %	11 %	7 %	9 %
Occitanie	7 %	9 %	7 %	9 %
Pays de la Loire	2 %	3 %	3 %	5 %
Provence-Alpes-Côte d'Azur	5 %	11 %	8 %	9 %
Total	100 %	100 %	100 %	100 %

Source : traitement DADS 2013. Ithaque pour Baromètre OMPL 2016

53. En ce qui concerne les rémunérations, la DADS donne la rémunération nette de toutes cotisations sociales obligatoires, de CSG et de CRDS. Elle inclut également les indemnités nettes (primes, indemnités, ancienneté...). La rémunération est exprimée annuellement. Les données ci-dessus comprennent uniquement les salariés présents dans la même entreprise toute l'année.



La fusion de branches implique, dans un délai de cinq ans après avoir acté celle-ci, la négociation d'une convention collective commune. En l'état actuel des deux CCN (Convention collective nationale) en usage, les principaux enjeux de cette future négociation sont :

- la grille de classification, les deux branches possèdent une grille de classification à critères non classants. Elles appliquent toutes deux un système de points associé à un coefficient de la CCN. Le nombre de coefficients et de niveaux est plus resserré dans celle des études d'huissiers de justice. Une première investigation comparant le niveau de rémunération minimale (valeur du point 2016 multiplié au coefficient) de quelques emplois-repères ne fait pas apparaître d'écarts très importants ;
- la durée du travail, la branche a négocié un accord de RTT (13 décembre 2011) prévoyant une modulation sur l'année ce qui ne semble pas être le cas de la branche des études d'huissiers de justice. De manière générale, les dispositions relatives au temps de travail (contingents d'heures supplémentaires, travail de nuit ou à temps partiel, compte épargne temps...) ne sont pas analogues dans les deux branches et devraient donc être harmonisées ;
- les modalités d'engagement, de période d'essai et de rupture du contrat de travail diffèrent d'une branche à l'autre. Il en va de même pour un certain nombre d'autres dispositions comme les congés pour événement personnel... ;
- les partenaires sociaux de la branche ont négocié un accord emploi des seniors (2010). Aucune des deux branches ne semble avoir négocié un accord d'égalité professionnelle femmes-hommes ;
- parmi les cadres des deux branches, figurent des officiers ministériels salariés (huissier de justice et commissaire-priseur judiciaire). La fonction de ces salariés est encadrée, dans les deux cas, par un avenant conventionnel spécifique.

En matière de formation professionnelle des salariés, les deux branches sont adhérentes à Actalians. Si, par définition les obligations légales de cotisations sont analogues, les obligations conventionnelles diffèrent. Les dispositifs de formation varient également. En effet, la branche des études d'huissiers de justice appuie son dispositif de professionnalisation sur des CQP et possède depuis 2009, son école de formation (École Nationale de Procédure).

La retraite des huissiers de justice et celle des commissaires-priseurs est administrée et gérée par la même caisse, soit la Caisse d'Assurance Vieillesse des Officiers Ministériels, des Officiers Publics et des Compagnies Judiciaires (CAVOM). En revanche, leurs régimes de prévoyance et de complémentaire santé diffèrent.

Logiquement, les représentations professionnelles employeurs diffèrent d'une branche à l'autre alors que les représentations salariées sont analogues.



Représentations professionnelles des deux branches



Le paritarisme	CPPNI ⁵⁴ Commission mixte paritaire (2017) CPNEFP (2016)	CPPNI Commission mixte paritaire (2017) CPNEFP (2003)
Représentations employeurs	SYMEV : Syndicat des maisons de ventes volontaires SNCPJ : Syndicat national des commissaires-priseurs judiciaires	UNHJ : Union Nationale des Huissiers de Justice SNHJ : Syndicat National des Huissiers de Justice
Représentations salariés	Fédération des services CFDT	Fédération des services CFDT
Représentations salariés	UNSA FESSAD Fédération des syndicats de services, activités diverses, tertiaires et connexes (Adhésion 2013)	UNSA FESSAD Fédération des syndicats de services, activités diverses, tertiaires et connexes (Adhésion 2014)
	CSFV CFTC Fédération des syndicats commerce, services et force de vente (Adhésion 2015)	CSFV CFTC Fédération des syndicats commerce, services et force de vente
	FSE CGT : Fédération des sociétés d'étude	FSE CGT : Fédération des sociétés d'étude
	SPAAC CFE-CGC Syndicat national du personnel d'encadrement et assimilés des avocats salariés, des cabinets d'avocats, autres professions du droit et activités connexes	SPAAC CFE-CGC syndicat national du personnel d'encadrement et assimilés des avocats salariés, des cabinets d'avocats, autres professions du droit et activités connexes (adhésion 2010)

54. L'article 24 de la loi n° 2016-1088 du 8 août 2016 relative au travail, à la modernisation du dialogue social et à la sécurisation des parcours professionnels modifie l'article L.2232-9 du code du travail afin de prévoir la mise en place, par accord ou convention dans chaque branche, d'une commission permanente paritaire de négociation et d'interprétation. Cette commission a, notamment, pour mission d'établir un rapport annuel d'activité comprenant un bilan des accords collectifs d'entreprise relatifs à la durée du travail, au travail à temps partiel et intermittent, aux congés et au compte épargne-temps (accords conclus dans le cadre du Titre II, des chapitres Ier et II du titre III et des titres IV et V du livre Ier de la troisième partie du code du travail). Le décret no 2016-1556 du 18 novembre 2016 vient préciser les conditions dans lesquelles ces conventions et accords d'entreprise sont transmis à la commission permanente paritaire de négociation et d'interprétation.

SCÉNARIOS PROSPECTIFS HORIZON 2022

Les paragraphes précédents témoignent des profondes mutations auxquelles est confrontée la branche. Dans ce contexte, il est particulièrement difficile de proposer des scénarios à moyen terme pour l'ensemble de l'activité de ventes aux enchères publiques.

Tout au plus, quelques hypothèses liées à la fusion de la branche (avant 2023) et à la création de la future profession de commissaire de justice (2022) peuvent être esquissées.

► FUSION DE BRANCHES

Scénario 1 - La branche éclate

Hypothèse de changement retenue	À la suite de l'éclatement de la branche des CPJ/OVV, seuls les CPJ fusionnent avec les HDJ.
Impact des changements	Les OVV trouvent une autre branche de rattachement (laquelle?). Plus probablement, le ministère du travail impose le rattachement des maisons de ventes volontaires à la nouvelle branche CPJ + HDJ. Les offices ayant des maisons de ventes adossées transfèrent leurs salariés au sein de leur office. Le cursus de formation pour devenir CPJ/OVV ou HDJ demeure distinct.
Leviers internes à la branche des commissaires-priseurs	La branche arrive en position de faiblesse car divisée pour négocier la fusion avec les HDJ.

Scénario 2 – La branche dans son ensemble fusionne avec les HDJ

Hypothèse de changement retenue	L'ensemble de la branche CPJ & OVV fusionne avec les HDJ
Impact des changements	Une seule branche rassemble les commissaires-priseurs judiciaires, les opérateurs de ventes volontaires et les études d'huissiers de justice. Elle se dote d'une nouvelle convention collective. Le cursus de formation CPJ/OVV ou HDJ devient unique. La profession de commissaire de justice se met définitivement en place dans un contexte apaisé.
Leviers internes à la branche des commissaires-priseurs	La branche arrive en meilleure position pour négocier la fusion.

► CRÉATION DE LA FUTURE PROFESSION DES COMMISSAIRES DE JUSTICE

Scénario 1 - Statu quo

Hypothèse de changement retenue	La fusion se limite au regroupement des professions entre HDJ et CPJ/OVV sous une appellation commune. Chaque acteur - HJ versus CPJ - reste sur ses positions précédentes. Les entreprises de chaque secteur demeurent juridiquement distinctes (pas de création de société professionnelle d'exercice). Les deux cursus de formation CPJ et HDJ sont intégrés au nouveau décret. Pas de fongibilité. Les cursus de formation du personnel salarié demeurent distincts.
Impact des changements	Les deux branches cohabitent. Il y a des commissaires de justice spécialisés sur les seules ventes aux enchères et d'autres sur tout ou partie des autres activités. La mobilité professionnelle des salariés ne se développe pas.
Leviers internes à la branche des commissaires-priseurs	Regroupement monoprofessionnel des offices ou OVV sur la seule activité de ventes aux enchères. Recours plus importants aux supports numériques. Plus forte spécialisation sur un type de ventes judiciaires ou volontaires, sur un type de marchandises, ...

Scénario 2 - Construction d'une vision commune

Hypothèse de changement retenue	La fusion de branches et la création de la profession de commissaire de justice donnent lieu à une réelle intégration des deux secteurs économiques.
Impact des changements	Chaque acteur – huissiers de justice ou commissaire-priseur – se positionne aussi sur les activités de l'autre branche. Les activités économiques se regroupent au sein de SPE réunissant les deux professions. La mobilité entre salariés des ex-branches se développe, notamment pour les clerks. Formation : les deux cursus deviennent intégrés au niveau des dirigeants mais aussi de leurs salariés
Leviers internes à la branche des commissaires-priseurs	Les CPJ & OVV se forment aux métiers de l'exécution pour élargir la gamme de leurs services.

PISTES POUR L'ACTION

Compte tenu des incertitudes qui demeurent tant sur les nouveaux textes encadrants l'accès à la profession de commissaire de justice que des conditions dans lesquelles s'opérera la fusion de branches entre commissaires-priseurs et huissiers de justice, il est difficile d'augurer de l'impact qu'auront ces profondes mutations sur l'emploi et les compétences des salariés de la branche actuelle. Des paragraphes qui précèdent, plusieurs problématiques se dégagent dont certaines sont récurrentes depuis plusieurs années et d'autres très directement liées à la création de la profession de commissaire de justice et à la fusion des branches.

► FUSION DES BRANCHES : LE GRAND CHANTIER DE 2018

Dans un contexte économique plutôt favorable à leur activité, entre inquiétude et espoir, les principaux acteurs de la branche font face. Rappelons que le regroupement, en 2008, au sein d'une même CCN du personnel des opérateurs de ventes volontaires et des offices judiciaires a délimité le périmètre actuel de la branche professionnelle. Il a aussi contribué à renforcer l'identité professionnelle de l'ensemble des salariés du secteur.

Les récentes déclarations tant de la CNCPJ que du Symev, confirmées par les entretiens réalisés dans le cadre de la présente étude, sur l'unicité de la profession ainsi que la création de la CPNEFP... ne laissent pas envisager de rupture entre « judiciaires » et « volontaires » dans le cadre de la fusion à venir. Dans le contexte actuel, cette unicité devient un levier important de la négociation de la fusion de branches.

La création de la profession de commissaire de justice, bien que suscitant l'inquiétude des commissaires-priseurs, a certainement accéléré l'idée d'un rapprochement avec la branche des études d'huissiers de justice. Il est probable que la fusion s'opérera entre les deux conventions collectives dans le cadre de leur périmètre respectif actuel.

S'il est acté que la branche fusionne avec celle des études d'huissiers de justice, les deux branches devront conclure un accord de fusion avant le 31 août 2018. Cet accord implique à terme une fusion des deux conventions collectives. Cependant, les deux branches auront un délai de cinq ans pour conclure un accord collectif commun. Il conviendra d'établir un calendrier de travail de cette négociation en tenant compte des priorités que définiront entre eux les partenaires sociaux des deux branches. Les enjeux du rapprochement des deux CCN ne sont pas insurmontables, il n'en reste pas moins des écarts entre les dispositions relatives à l'aménagement du temps de travail, aux modalités d'engagement et de rupture du contrat de travail, ... C'est un travail de comparaison item par item que devront accomplir les représentants employeurs et salariés des deux branches avant d'aborder la négociation.

Le principal enjeu de cette future négociation réside dans la fusion des deux grilles de classification ; grilles sur lesquelles repose le niveau de rémunération attaché aux différents emplois de chacune des branches actuelles. Si elles reposent actuellement sur le même principe de fonctionnement⁵⁵, leur

55. Les deux branches appliquent un système de classification à critères non classants qui repose sur un système de points associé à un coefficient. (Cf. note en annexe). - La classification de la branche des CPJ OVV repose actuellement sur une répartition de 44 emplois par coefficient (160 à 450). Ces emplois sont décrits sommairement tant en termes d'activités que de responsabilité. La branche des HDJ dispose d'une liste analogue qui répartit 13 emplois par coefficient (262 à 670) en donnant, elle aussi, une répartition très sommaire de leur contenu.

fusion devra prendre en compte la diversité des « emplois-repères »⁵⁶ des deux branches. Cela interroge sur le nombre de ces emplois et leur répartition mais surtout sur les activités et qualifications qui y sont attachées. Ce travail devrait également être l'occasion de s'interroger sur l'opportunité de moderniser le fonctionnement de cette nouvelle classification, notamment en y introduisant des critères classants⁵⁷. L'élaboration, avant négociation, d'un « guide des emplois-repères » de la nouvelle branche des commissaires de justice pourrait être un préalable à la négociation sur la classification.

► FAIRE FACE À L'INTENSIFICATION DE LA CONCURRENCE

Jusqu'à présent, le nombre de places ouvertes au stage⁵⁸ fonctionnait comme un véritable *numerus clausus* assurant un taux de renouvellement suffisant de la profession, la vingtaine de nouveaux diplômés par an se répartissant entre reprise d'office, association et, dans une moindre mesure, salariat. En l'absence de la promulgation du nouveau décret fixant les modalités d'accès à la profession de commissaire de justice par la formation, il est difficile de se prononcer sur la régénération des professionnels « habilités » à diriger les ventes aux enchères judiciaires comme volontaires.

Le marché des ventes aux enchères sera désormais potentiellement partagé entre environ 4 000 commissaires de justice⁵⁹.

Pour les plus pessimistes, la crainte d'un positionnement plus important des huissiers de justice devenus commissaires de justice sur ce marché très concurrentiel s'assortit de celle de voir disparaître certains offices de commissaires-priseurs judiciaires et les structures d'opérateurs de ventes volontaires qui y sont adossées, tout particulièrement en province. D'autres voient dans le regroupement au sein de structures monoprofessionnelles ou interprofessionnelles, l'occasion de rendre les entreprises de la branche plus solides et plus compétitives.

Dans ce contexte, il est impossible de proposer une prospective chiffrée du nombre d'offices judiciaires, de maisons de ventes volontaires ou d'études d'huissiers de justice qui se positionneront sur le marché des ventes aux enchères publiques et encore plus hasardeux de se livrer à des prévisions en matière d'emploi. Tout au plus, l'hypothèse selon laquelle les changements à venir seront certainement beaucoup plus qualitatifs que quantitatifs dans un contexte d'intensification de la concurrence au sein même de la future profession de commissaire de justice mais aussi du fait de la concurrence internationale ou du développement des nombreux sites de ventes Internet de biens d'occasion⁶⁰ peut être avancée.

Par ailleurs, la diversité des modes d'exercice des professionnels des enchères, qu'ils soient judiciaires ou volontaires, place les entreprises de la branche dans un système

56. Les emplois-repères ne décrivent pas des postes de travail mais se situent à un niveau plus agrégé. Un emploi-repère regroupe l'ensemble des postes ayant des missions identiques, des activités et des domaines d'intervention proches. Par nature, l'emploi-repère ne reflète pas l'organisation de toutes les entreprises d'une branche. Selon les organisations de travail et les caractéristiques de chaque entreprise, les emplois peuvent être composés de tout ou partie des tâches et activités recensées dans la fiche emploi-repère. En principe, chaque emploi-repère est décrit dans une fiche qui définit ce qui est commun en termes d'activités, de compétences, de formation...

57. La plupart des refontes de classification de branche introduisent aujourd'hui des critères classant tels que : la technicité, l'autonomie/initiative, la formation ou l'expérience. Les critères classant sont les références qui permettent de distinguer les niveaux d'exigence des différents emplois ou compétences. Ils permettent de hiérarchiser les emplois les uns par rapport aux autres et d'établir l'adéquation entre le contenu des emplois et les capacités nécessaires pour les exercer.

58. 2016 : 22, 2015 : 18.

59. Les actuels officiers ministériels : 3 200 HDJ + plus de 400 CPJ + CP volontaires non judiciaires

60. Cf. le numéro Hors Série d'Antiquités Brocante, Guide d'achat sur Internet, Le top 30 des meilleurs sites, 2017.

complexe avec de nombreuses parties prenantes : les vendeurs, les acheteurs, les salariés, les experts, les professionnels du marché de l'art, les pouvoirs publics, ...

Le marché de ce secteur est loin d'être un univers froid où chacun fait ses calculs ou applique des recettes. Chaque entreprise a ses propres valeurs qui marquent son territoire, au sens propre comme figuré, et deviennent un élément important de son marketing comme en témoigne la notion de marque qui tend à se développer⁶¹, entre autres, à travers le regroupement à des fins marketing de maisons de ventes.

En effet, si les dimensions commerciales et gestionnaires du métier se sont développées, les dimensions relationnelles sont devenues essentielles et la personnalité même du chef d'entreprise continue à jouer un grand rôle. En ce sens, les entreprises de la branche correspondent tout à fait au concept d'entreprises marquantes⁶² développé dans d'autres secteurs économiques. C'est aussi ces singularités que les commissaires-priseurs entendent mettre en avant dans la communication sur leur métier car, pour bon nombre d'entre eux, accroître la visibilité sur leur métier et celui de leur équipe est le meilleur rempart au développement de la concurrence.

Les enjeux majeurs énoncés précédemment renvoient donc chaque entreprise à la définition de sa propre stratégie en fonction de sa taille, de ses activités, de son territoire... et les choix à opérer sont nombreux : positionnement ou non sur les activités des études d'huissiers de justice, développement ou non de structure de collaboration, généraliste ou spécialiste, maintien ou non du double exercice judiciaire-volontaire, engagement encore plus fort dans le numérique, diversification ou non des activités...

► DÉVELOPPER DE NOUVELLES MODALITÉS DE MISE EN ŒUVRE DE LA FORMATION

Pour accompagner ces mutations, l'investissement dans le renforcement des compétences, notamment commerciales, des équipes revêt un caractère décisif. Or, de nombreuses incertitudes pèsent également sur l'évolution des compétences des salariés et ne manquent pas de soulever de nombreuses interrogations :

- pour les clerks salariés va-t-on vers une profession unique avec des spécialisations commissaire-priseur, huissier de justice ? Ou vers des formations initiales spécialisées clerk de commissaire-priseur, clerk d'huissier de justice ?
- une partie des compétences des salariés des CPJ et OVJ (inventaire, constat...) est-elle transférable sur les activités traditionnelles des études d'huissiers de justice ? Et réciproquement pour les salariés des huissiers de justice ?
- le positionnement des salariés de la branche sur les activités des huissiers de justice est-il une question de compétences ou d'appétence ? Et réciproquement pour le personnel des huissiers de justice ?

Si tous s'accordent pour affirmer que la formation doit accompagner ces mutations, peu de propositions concrètes sont formulées. Ici aussi, les interrogations demeurent : comment les faire émerger ? Lesquelles seraient prioritaires tant en termes de contenu que de modalités de formation ? Pour quels types de salariés ?

La proposition la plus notoire en ce domaine repose sur la volonté exprimée par une partie des professionnels des enchères de « prendre en charge, de façon collégiale et indépendante, la formation des nouvelles

61. Christie's, Sotheby's, Artcurial, Drouot sont, en termes de marketing, des marques. Ivoire, premier regroupement de maisons de ventes aux enchères en France (12 ans d'existence, 12 maisons réparties sur tout le territoire national) tend à le devenir.

62. Concept développé par deux sociologues des organisations dans « De l'entreprise marchande à l'entreprise marquante », Jean-Claude Thoenig, Charles Waldman, Ed. d'Organisations, 2005, 233 pages.

générations de commissaires-priseurs »⁶³ ; formation organisée et administrée jusqu'à ce jour par le Conseil des ventes volontaires. À l'instar des huissiers de justice qui possèdent leur propre école de formation⁶⁴, les commissaires de justice pourront également s'orienter vers la création d'une école dédiée à leur métier, pour eux-mêmes en ce qui concerne leur formation initiale et leur formation continue obligatoire⁶⁵ mais aussi pour leurs salariés.

Sans augurer du contenu de la nouvelle loi sur la formation professionnelle de 2018, il est probable que la tendance instaurée par la loi de 2015 dans le cadre du Compte Personnel de Formation (CPF) de prise en charge par les OPCA essentiellement des formations qualifiantes sera prolongée, voire amplifiée. Or, en l'état actuel, la branche ne dispose d'aucune formation qualifiante spécifique à ses activités inscrites au RNCP.

Dans la perspective de la fusion de branches et de la création de la future profession de commissaire de justice, des synergies sont à trouver entre les formations proposées par les huissiers de justice et celles des commissaires-priseurs.

Ainsi, il n'existe pas de certification de qualification professionnelle spécifique pour les commissaires-priseurs. La question se pose alors de savoir s'il faut en créer de

toutes pièces, notamment pour les clerks ? Ou décliner en modules spécifiques les CQP existants pour les salariés des études d'huissiers de justice ? Certains modules pourraient être communs aux deux cursus ; d'autres spécifiques aux activités d'exécution ou à celles de ventes aux enchères. La conception d'une offre de formation modulaire permettrait également d'offrir aux salariés des parcours de formation individualisés et de développer l'alternance.

Plus généralement, les mutations à venir peuvent aussi être perçues comme une occasion de définir une véritable offre de formation qualifiante spécifique aux métiers de la vente aux enchères publiques.

Pour cela, il conviendra de s'appuyer sur un référentiel emploi et compétences⁶⁶ qui permette :

- d'adapter les contenus de formation aux évolutions économiques et sociales, dont celles repérées dans le présent document ;
- de répondre aux besoins individuels des salariés des offices et maisons de ventes ;
- de proposer des solutions adaptées aux divers outils de financement mis en place, entre autres, par Actalians ;
- de définir des cahiers des charges à destination des futurs prestataires de formation.

« Les mutations à venir peuvent aussi être perçues comme une occasion de définir une véritable offre de formation qualifiante spécifique aux métiers de la vente aux enchères publiques. »

63. Cf. Etats généraux des commissaires-priseurs, La revue du Symev n°14, janvier 2017, page 9 et suivante

64. L'Ecole Nationale de Procédure Établissements Paritaire Privé (ENPEPP), plus généralement nommée Ecole Nationale de Procédure (ENP), créée en 1960 dans le cadre de la convention collective nationale et sous les auspices de la Chambre Nationale des Huissiers de Justice, dispense dans le cadre de la formation professionnelle continue, des formations en face-à-face et à distance destinées aux personnels des études d'huissiers de justice auxquels elle assure une spécialisation en droit de l'exécution. Un département spécifique de cette école, le Département Formation des Stagiaires (DFS) prend en charge durant leurs deux années de stage les formations théoriques du cursus permettant d'accéder au titre professionnel d'huissier de justice. Cette école a également développé des formations continues à distance (e-learning, MOOC) pour les salariés. Cette école dispense également les formations attaches au trois CQP de la branche : clerk expert, clerk aux procédures et clerk signataire.

65. Le décret du 3 octobre 2011 instaure une obligation générale de formation continue pour l'ensemble des professionnels du droit. Ces formations sont prises en charge par le FIF PL. La durée de formation est de 20 heures par an pour les commissaires-priseurs.

66. Référentiel qui actuellement n'existe pas et qui sera aussi nécessaire à la renégociation de la grille de classification (cf. supra).

④ Tableau comparatif des activités des commissaires-priseurs judiciaires, huissiers de justice et futurs commissaires de justice

	Commissaire-priseur judiciaire	Huissier	Commissaire de justice
Activités exercées en monopole	1 Expertises et prises judiciaires Sont judiciaires les expertises et les ventes prescrites par la loi ou les décisions de justice, tant en matière civile, commerciale que pénale. Le commissaire-priseur judiciaire effectue des inventaires et des prises : • successorales en collaboration avec les notaires ; • en matière de tutelle, curatelle et mandat de protection avec les mandataires à la personne ; • objets gagés auprès des Caisses de crédit municipal ; • inventaires des procédures de saisie mobilière avec les huissiers de justice ; • pour les tribunaux civils dans le cadre de procédures de divorces ou partages judiciaires ; • pour les tribunaux de commerce dans les procédures de redressement et liquidation judiciaire. 2 Ventes aux enchères publiques • Les ventes judiciaires forcées : il s'agit d'aliénations prescrites par la loi ou par le juge, hors consentement du débiteur, dont le patrimoine est vendu pour couvrir ses obligations à l'égard de ses créanciers. • Les ventes à forme judiciaire, non forcées ; le propriétaire ou le mandataire a la volonté d'aliéner le bien, mais dans l'intérêt de l'une ou de plusieurs des parties. La loi ou le juge, impose que la vente soit faite aux enchères publiques dans une forme judiciaire.	• Signification aux personnes intéressées des actes judiciaires ou extra-judiciaires qui les concernent (assignation à comparaître devant un tribunal, signification de décisions de justice telles que jugement de divorce ou mise en demeure de payer...). • Exécution des décisions de justice et des actes notariés (il est à ce titre le seul à pouvoir procéder aux saisies mobilières ou immobilières, saisies-arêts sur les comptes bancaires, entre autres). En cas d'exécution forcée d'un jugement, il peut requérir l'aide de la force publique. • Présence auprès des tribunaux où il assure souvent le déroulement des audiences.	• Exécution des décisions de justice ainsi que les actes ou titres en forme exécutoire. • Inventaires, prises et ventes aux enchères publiques de meubles corporels ou incorporels prescrits par la loi ou par décision de justice. • Signification des actes et exploits, notifications prescrites par les lois et règlements lorsque le mode de notification n'a pas été précisé. • Mesures conservatoires après l'ouverture d'une succession dans les conditions prévues par le code de procédure civile. • Service des audiences près les cours et tribunaux. • Délivrance et mise à exécution du titre prévu en cas de non-paiement d'un chèque. • Mise en œuvre de la procédure simplifiée de recouvrement des petites créances de procédures civiles d'exécution dans les conditions prévues de la loi du 6 juillet 1989. • Assister le greffier en chef dans sa mission de vérification des comptes de tutelle. Sauf dispositions contraires, les commissaires de justice ne peuvent se livrer à aucun commerce en leur nom, pour le compte d'autrui ou sous le nom d'autrui.
Activités exercées en concurrence	Ventes volontaires aux enchères publiques de meubles, ouvertes à la concurrence (article L.321-4 du Code de commerce). Les commissaires-priseurs judiciaires, dont les ventes aux enchères constituent l'activité principale, ne peuvent quant à eux réaliser dans le cadre de leur office que des ventes judiciaires. Ils doivent créer une société de ventes à part entière pour pouvoir réaliser des ventes volontaires.	• La constitution de preuves à la demande des magistrats ou des particuliers. (Il procède alors à des constatations matérielles, constat de l'état des lieux d'un appartement, de l'état d'avancement de travaux, de dégâts matériels, par exemple). • Les ventes publiques, volontaires ou judiciaires, d'effets mobiliers, à défaut de commissaire-priseur dans sa circonscription. • Les inscriptions d'hypothèques. • Le recouvrement amiable de toutes les créances (loyers, factures impayées, pensions alimentaires, charges de copropriété...). • La représentation des parties en justice (tribunal paritaire des baux ruraux, tribunal de commerce) • Le conseil juridique aux entreprises avec lesquelles il est en contact pour le recouvrement des créances • Loterie commerciale (tous règlements de Jeux et Concours doivent être déposés obligatoirement chez un huissier de justice).	1 Procéder au recouvrement amiable ou judiciaire de toutes créances. 2 Effectuer, lorsqu'ils sont commis par justice ou à la requête de particuliers, des constatations purement matérielles, exclusives de tout avis sur les conséquences de fait ou de droit qui peuvent en résulter. Sauf en matière pénale où elles ont valeur de simples renseignements, ces constatations font foi jusqu'à preuve contraire. 3 Être désignés à titre habituel en qualité de liquidateur dans certaines procédures de liquidation judiciaire ou d'assistant du juge commis dans le cadre des procédures de rétablissement professionnel, dans les conditions prévues par le titre IV du livre VI et le livre VIII du Code de commerce. 4 Être désignés en qualité de séquestre conventionnel. 5 Être commis en qualité de technicien pour éclairer le juge sur une question de fait. 6 Exercer à titre accessoire certaines activités ou fonctions. Les commissaires de justice peuvent organiser et réaliser des ventes, inventaires et prises correspondants relevant de l'activité d'opérateur de ventes volontaires mentionnée à l'article L. 321-4 du Code de commerce, dans les conditions de qualification requises par cet article.

Tableau comparatif des activités des commissaires-priseurs judiciaires, huissiers de justice et futurs commissaires de justice

	Commissaire-priseur judiciaire	Huissier	Commissaire de justice
Activités accessoires et occasionnelles	Les commissaires-priseurs judiciaires, en raison de leur statut d'officier public et ministériel, ne peuvent exercer que certaines activités complémentaires, limitativement énumérées (gré à gré, transport, presse, édition et diffusion de catalogues). <i>A contrario</i>, les opérateurs de ventes volontaires, qui n'ont pas ce statut, sont libres de recourir à toutes autres activités compatibles dans le respect des principes posés par l'article 25 de la directive européenne « services » : c'est ainsi que l'opérateur ne pourrait procéder à des opérations d'achat pour revente incompatibles avec sa qualité de mandataire.	• Administration d'immeuble • Syndic de copropriété • Agent d'assurances • Médiation conventionnelle ou judiciaire	Ils y procèdent conformément aux dispositions du chapitre I^{er} du titre II du livre III de ce code au sein de sociétés régies par le livre II du même code, distinctes de leur office. L'objet de ces sociétés peut inclure les activités de transport de meubles, de presse, d'édition et de diffusion de catalogues pour les besoins des ventes qu'ils organisent. Les articles L. 752-1, L. 752-2 et L. 752-15 du même code ne sont pas applicables aux locaux utilisés par les commissaires de justice exerçant parallèlement une activité d'opérateur de ventes volontaires.

L'OMPL, UN OUTIL PARITAIRE

au service des entreprises libérales, employeurs et salariés

L'OMPL est né de l'accord du 28 février 2005 relatif à la formation professionnelle tout au long de la vie des salariés des professions libérales conclu entre le syndicat représentant des employeurs l'UNAPL (Union nationale des professions libérales) et les cinq syndicats représentants des salariés CFDT (Confédération française démocratique du travail), CFE-CGC (Confédération française de l'encadrement - Confédération générale des cadres), CFTC (Confédération française des travailleurs chrétiens), CGT (Confédération générale des travailleurs), CGT-FO (Confédération générale du travail - Force ouvrière).

